ISSN 0370-0356

ЭКОНОМИСТ

ПОВЫШЕНИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАРОДА ТРЕБУЕТ ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЛАНА

•

ОБ ИНТЕНСИФИКАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

•

ИНДЕКСАЦИЯ ДОХОДОВ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНКА

•

ТРЕВОГИ ЭНЕРГЕТИКОВ

1
ИЮЛЬ
1991

Вниманию читателей!

Вы держите в руках первый номер журнала «Экономист», издателем которого является Министерство экономики и прогнозирования СССР. Редакция приложит усилия, чтобы сохранить все ценное из накопленного журналом «Плановое хозяйство» за 67 лет его выпуска и вместе с тем позаботится, чтобы новый журнал был более разнообразным по содержанию, привлекал внимание широкого круга читателей, оперативно и обстоятельно освещал актуальные и перспективные проблемы развития народного хозяйства.

О тематике, новых планах публикаций редакция сообщит в одном из ближайших номеров журнала.

ЭКОНОМИСТ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СССР

Издается с марта 1924 года

До июля 1991 года издавался под названием «ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО»

1·91
ИЮЛЬ

СОДЕРЖАНИЕ

В. Щербаков — Новое звено в системе управления экономикой 3

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

А. Селезнев — Иного пути нет (об интенсификации сельского хозяйства) . 10
И. Погосов — Индексация доходов на основе потребительской корзинки . 17

НАШЕ ИНТЕРВЬЮ

А. Дерябин — Повышение благосостояния народа требует общегосударственного плана 23

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

Ф. Прокопов — Рынок и занятость населения 35
В. Крюков, Р. Пермяков, О. Черная — Управление трудом в государственном секторе экономики 46

РЕЗЕРВЫ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

В. Лебедев, В. Павлов — Ресурсосбережение (нерешенные вопросы) . . 53

ПРОДОЛЖАЕМ ОБСУЖДЕНИЕ

Л. Хрилев, О. Макаров — Тревоги энергетиков 62

ГОСУДАРСТВО И ПРЕДПРИЯТИЕ

Л. Ханин, Г. Линник, С. Баулин — Расширить возможности предприятий . 73

МОСКВА ● «ЭКОНОМИКА» ● 1991

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

В. Скобара — О структуре себестоимости продукции 83
К. Пузыня — Проблемы научных и инженерных коллективов 87
Р. Когай, М. Смирнов, Н. Хохлова — Перекосы в кооперативной деятельности 92
И. Марданов — Управление производством в АПК 97
Т. Попова — Опыт организации коллективных предприятий 100
М. Завалищин — Новые нормы амортизации 104

ОПЫТ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. Тухтамурадов — Организация плюс стимулы 108

ИЗ РЕДАКЦИОННОЙ ПОЧТЫ

С. Некрасов — Выход из кризиса — в плановой системе 111
А. Бударина — Рынок? Регулируемый! 115
В. Алешникова — Управленческое консультирование 117

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

В. Галецкий — Концепция прогноза проблем населения и трудового потенциала 119
Информация 122

ИЗ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК

Ю. Богатырев — Планирование НТП и ценообразование по новой технике 124

© «Экономика» «Экономист», 1991.

НОВОЕ ЗВЕНО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

В структуре управления народным хозяйством страны начало работать Министерство экономики и прогнозирования СССР, пришедшее на смену Госплану СССР.

Редакция журнала обратилась к первому заместителю Председателя Кабинета Министров СССР, Министру экономики и прогнозирования СССР В. И. ЩЕРБАКОВУ с просьбой рассказать об основных направлениях и характере деятельности нового министерства.

— Владимир Иванович! Чем вызвано преобразование Госплана СССР, организации, работавшей с февраля 1921 года и сыгравшей, даже с учетом жесткой критики в его адрес, несомненно, организующую роль в становлении и развитии народного хозяйства, в Министерство экономики и прогнозирования СССР?

— Действительно, Госплан СССР в течение 70 лет служил экономическим штабом страны. Он действовал и выполнял свои функции в условиях преобладания административных методов управления, обеспечивая материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами решение всех важнейших задач, стоявших перед страной на разных этапах ее развития. И было бы абсолютно неправильным не видеть и отрицать огромную роль, которую сыграл Госплан в истории Советского Союза.

Но сейчас времена изменились, качественно иными стали важнейшие факторы, способные придать устойчивость развитию народного хозяйства. Если до недавнего времени это развитие предопределяли прежде всего экстенсивные факторы: наращивание массы сырьевых и энергетических ресурсов, основных производственных фондов, рабочей силы, то теперь мы вступили в эпоху, когда судьбы экономики решают интенсивные факторы. Речь идет о комплексном и эффективном использовании сырья и материалов, переходе производства на качественно новый технический уровень. Это требует также качественно иного трудового потенциала. Иными словами, усложнившиеся задачи могут решать высокопрофессиональные рабочие, крестьяне и интеллигенция. Формирование работника такого типа объективно требует и иных условий жизни, организации труда и производства, управления. На смену жесткого административного воздействия на трудовые кадры должна прийти высокая личная и коллективная заинтересованность в высокопроизводительном и добросовестном труде, подлинно хозяйское отношение каждого человека к делу, сохранению и приумножению народного богатства. Именно сочетание личного интереса, роста общественной сознательности человека с мерами общества по воздействию на эти интересы обеспечит устойчивое экономическое развитие, решение социальных вопросов.

Успех этих сложнейших и в подавляющей части малоисследованных процессов в большой степени будет зависеть от Министерства экономики и прогнозирования, объективно призванного обеспечить оптимальные направления и формы хозяйственного и социального развития. Естест-

венно, что наши усилия, опыты знания должны быть полностью направлены на процветание обновленного Союза.

— В этой связи напрашивается вопрос о конкретных функциях созданного министерства, на решение каких проблем прежде всего направлена его деятельность?

— Сегодня в центре внимания нового министерства должна быть программа совместных действий Кабинета Министров СССР и правительств суверенных республик по выводу экономики из кризиса. Чем обусловлено, что основная тяжесть работы, связанной с ее реализацией ляжет на сотрудников Министерства экономики и прогнозирования? Дело в том, что новое Министерство, по существу, единственный межотраслевой и межреспубликанский центральный экономический орган, получающий возможность в комплексе рассмотреть все вопросы, связанные с реализацией программы, и подготовить соответствующие предложения. Никакой другой орган просто не в состоянии решить поставленные программой задачи.

Поэтому важно правильно уяснить стоящие перед нами задачи и перегруппировать силы с учетом их содержания.

Хотел бы подчеркнуть, что основой всех наших действий является не возврат к старой системе управления, а ускоренный переход экономики к рынку по всему фронту. Основную часть работы в этом направлении нужно проделать в текущем году, что позволит сформировать и план, и бюджет будущего года на принципиально другой основе. Тогда в 1992 г. можно будет завершить в основном переход к рыночным отношениям в нашей стране.

В связи с этим здесь я возвращаюсь к первому вопросу. Госплан Союза преобразовывается из органа, планирующего производство и распределение продукции, в орган, планирующий развитие экономических отношений и экономики. Новому органу не придется заниматься составлением «расписания»: кто, кому и в какие сроки обязан поставлять продукцию, т. е. выполнять производственно-диспетчерские функции. Министерство экономики и прогнозирования займется оценкой нынешней экономической ситуации, прогнозированием ее на перспективу и выработкой мер воздействия на развитие экономики в целом.

В связи с этим его коллективу придется больше заниматься всесторонним анализом состояния и тенденций социально-экономического развития страны и республик, хозяйственных комплексов, отраслей и регионов, включая выявление и устранение главных факторов дестабилизации экономики и использование потенциала экономического прогресса.

Для этого министерству придется заняться научной разработкой долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных социально-экономических прогнозов, а также прогнозов развития и размещения производительных сил, развития рынка товаров и услуг, состояния природных ресурсов и окружающей среды. Именно на их основе станет возможной разработка более обоснованной концепции экономического и социального развития страны на долгосрочный период, формирование целей, приоритетов и основных параметров развития народного хозяйства, подготовка предложений по конкретизации социально-экономической политики государства, тщательная проработка общесоюзных и союзно-республиканских экономических, научно-технических, социальных, экологических и других программ и мер по их реализации. В частности, инструментом реализации инновационной, структурной и инвестиционной политики являются программы и формируемые на их основе государственные заказы. Решением Кабинета Министров СССР предусмотрено, что на 1992 г. предприятиям будет доводиться единый государственный заказ, учитывающий союзные, межреспубликанские и республиканские нужды. Этот госзаказ не будет приказным. Его можно размещать на контрактной основе, соответствен-

но и стимулировать, повышать ответственность за его реализацию. Поэтому значительно возрастает сложность работы по формированию системы госзаказов по сравнению с ранее проводившейся.

При подготовке плана на 1992 г. необходимо будет проработать меры, оценить экономические последствия реформы налоговой системы, намечаемой Кабинетом Министров на будущий год.

Следует обратить внимание на такую особенность нашей работы. В новых условиях не будет адресных заданий плана, с помощью которых устранялись бы народнохозяйственные диспропорции. Вводятся экономические регуляторы, единые для всех трудовых коллективов. Отсюда, естественно, усиливаются требования к их научной обоснованности и комплексной увязке между собой. Я знаю, что и раньше Госплан СССР достаточно активно использовал модельные межотраслевые расчеты. Министерство экономики должно будет более всесторонне прослеживать разнообразные экономические, социальные и другие последствия подготавливаемых им мер. Это потребует совершенствования самой системы моделей, на основе которых могли бы такие последствия оцениваться, а также значительного увеличения различных вариантов развития экономики.

— Что можно сказать о первых шагах нового министерства?

— Работа всех служб министерства должна быть подчинена тому, чтобы найти наиболее эффективные экономические регуляторы, через которые можно воздействовать на поведение производителей и потребителей. В этой связи в деятельности Министерства экономики на первый план выходит ценовая, финансовая, кредитная политика.

Как известно, программой Кабинета Министров СССР предусмотрено, что со второго полугодия будет осуществлен переход на особый режим формирования союзного и республиканских бюджетов. В первую очередь речь идет о сокращении всех бюджетных расходов за исключением расходов на социальные нужды, заработной платы работников бюджетных организаций, культуры, образования, здравоохранения. Все остальные расходы будут осуществляться в соответствии с формированием доходной части бюджета. Потребуется проанализировать все принятые программы и остановить введение тех из них, осуществление которых не было начато до июня. Займемся инвентаризацией всех строек, осуществляемых за счет централизованных и нецентрализованных государственных капитальных вложений, чтобы сократить капитальные вложения; потребуется дополнительный анализ расходов на оборону и на содержание управленческих структур для их сокращения.

Но надо иметь в виду: все, что предстоит сделать по выводу экономики из кризиса, ее развитию, созданию рыночного механизма, должно получить свое подкрепление резким усилением воздействия научно-технического прогресса на все производство, глубокой структурной перестройкой экономики как с точки зрения ее переориентации на нужды людей, так и повышения эффективности. Вопрос не только и даже не столько в том, чтобы разгрузить оборонный комплекс, а в том, чтобы все отраслевые комплексы (и машиностроение, и химия, и др.) работали не на себя, а на нужды людей.

Программа Кабинета Министров СССР и правительств суверенных республик предусматривает крупную реформу заработной платы с учетом рыночных отношений, имея в виду, что уровень оплаты должен регулироваться тарифными соглашениями между правительственными органами, трудящимися, собственниками предприятий. Гарантироваться будет только минимальный размер заработной платы, и будут сняты все ограничения на максимальные заработки. Для решения поставленных задач требуются новые подходы к прогнозированию фондов заработной платы в целом по стране.

Все это нужно решать безотлагательно с учетом того, что главное воздействие на экономику в новых условиях осуществляется через экономические регуляторы, которые формируют экономические интересы предприятий и на основе которых предприятия самостоятельно определяют, что им выгодно, а что невыгодно производить и реализовывать на рынке продуктов. Естественно, что выгода отдельных коллективов не должна приходить в противоречие с интересами всего нашего общества. Для решения этой проблемы предстоит резко поднять уровень всей экономической работы в министерстве.

— Какой видится роль министерства в системе связей Центр — республики?

— Вывод экономики из кризиса и дальнейшее ее успешное развитие возможны только на основе совместных усилий республик и Центра. Подавляющая часть производственного потенциала теперь находится в ведении и под управлением республик. В соответствии с проектом Союзного договора Союз обязан совместно с республиками определять стратегию экономического развития страны и создавать условия для общесоюзного рынка, проводить единую финансовую, кредитную и денежную политику; совместно с республиками управлять единой топливно-энергетической системой страны, железнодорожным, воздушным, морским и магистральным трубопроводным транспортом; также совместно с республиками устанавливать основы социальной политики, включая условия труда и его охраны, социального обеспечения, страхования, здравоохранения, заботы о материнстве и детстве. Все это предопределяет значение территориального аспекта деятельности министерства, его структурных подразделений.

В министерстве образуется комплекс территориального развития, включающий сводный отдел координации межреспубликанского экономического сотрудничества, отдел региональных союзно-республиканских программ и отдел комплексного прогнозирования и размещения производительных сил. Однако уже из перечисленных функций руководства экономикой, реализуемых совместно с республиками, видно, что решение территориальных проблем — это задача аппарата всего министерства. Без активного участия наших отраслевых комплексов эта задача вообще решена быть не может. Все республики, к примеру, нуждаются в энергетике. Однако не все могут удовлетворить эту потребность своими силами. Кроме того, суммарные потребности республик вообще могут оказаться выше производственных возможностей. Необходимо будет решать проблему создания дополнительных мощностей. Это связано с проблемой размещения, выделения земли для создания новых предприятий (с определенной платой), привлечения необходимой рабочей силы — все эти проблемы можно будет решать только совместно с республиками на основе экономических расчетов, обосновывающих эффективность того или иного решения как для республики-производителя, так и для страны в целом.

Конечным результатом деятельности этого комплекса должны стать проекты экономических соглашений между Союзом ССР и республиками.

Переход на рыночные отношения, новый характер взаимосвязей между республиками и Центром ставит и совершенно новые задачи перед Министерством экономики в области социальной сферы и жизненного уровня населения. С одной стороны, основная ответственность за решение этих проблем сейчас лежит на союзных республиках. С другой — республики действуют в рамках единого экономического пространства, с единым денежным обращением и единым потребительским рынком. Это, безусловно, предопределяет необходимость участия Министерства экономики в решении проблем их нормализации и поддержания жизненного уровня населения.

— А какое место занимает министерство в структуре управления народнохозяйственным комплексом страны?

— Большинство отраслей народного хозяйства и промышленности, как я уже сказал, находятся сейчас в ведении союзных республик. Тем не менее Министерство экономики должно будет заниматься всеми этими отраслями в части разработки прогнозов их развития, научно-технического перевооружения, производственного потенциала, участия в структурной перестройке экономики. Без научно-технических и экономических прогнозов развития отраслей мы не сможем видеть перспективы развития межотраслевых связей, а следовательно, и экономики в целом. Кроме того, министерство должно участвовать в формировании государственных заказов, поставок продукции в общесоюзные фонды, в формировании межреспубликанских кооперационных связей. Его отделы, в частности топливно-энергетического комплекса и транспортного, отвечающие совместно с республиканскими органами за управление соответствующими отраслями, должны будут совместно с ними более детально прорабатывать потребности народного хозяйства в продукции и услугах этих отраслей и их потребности в продукции других комплексов, обеспечивать заключение межреспубликанских соглашений по развитию производственного потенциала в этих отраслях.

— А внешнеэкономические связи, использование кредитов?

— Проблема внешнеэкономических связей, использования иностранных инвестиций стоит теперь перед нами совершенно по-новому. Прежде мы брали кредиты и распределяли их по отраслям, теперь же надо будет решать более сложную задачу: определить, какие потребуются условия, или создать их для того, чтобы иностранные займы использовались с наибольшим эффектом. В связи с этим наряду с отделом министерства, который будет определять наиболее эффективные направления применения иностранных кредитов, при Министерстве экономики создается Межреспубликанский комитет по иностранным инвестициям, главной задачей которого будет организация разработки соответствующих проектов и определение эффективных форм привлечения иностранных капиталов.

Задачи внешнеэкономического комплекса министерства, который включает сводный отдел, отдел экономики и прогнозирования развития внешнеэкономических связей и отдел экспортно-импортных и платежных балансов (сюда, по сути, относится и сводный отдел инвестиционной политики с соответствующим комитетом),— формирование условий для активной интеграции экономики страны в мировую систему, организация таких форм сотрудничества с мировым сообществом, которая в максимальной степени способствовала бы выводу страны из кризисного состояния на траекторию стабильного социально-экономического развития.

В помощь отделам министерства в этой работе придается теперь Всесоюзный научно-исследовательский институт внешнеэкономических связей бывшей Государственной внешнеэкономической комиссии.

— И последний вопрос, Владимир Иванович: как влияют новые задачи и функции министерства на его структуру? Какой будет структура министерства, организация его работы?

— Экономика страны вступает в период перехода к рыночным отношениям, а они не могут существовать и развиваться без соответствующей инфраструктуры. Для организации работ по ее созданию в министерстве формируются три отдела: отдел рыночных отношений и хозяйственного законодательства; отдел разгосударствления и демонополизации и отдел развития негосударственного сектора экономики.

Хотя Верховный Совет Союза, Верховные Советы республик приняли уже достаточно большое количество законов, однако они пока явно не охватывают всю систему нормативных предписаний, необходимых для функционирования рынка.

Вместе с тем нет еще единства в том, какие же законы по этим проблемам в принципе нужны, в какой последовательности они должны разрабатываться и приниматься и какими мерами нужно восполнять их отсутствие. Все это чрезвычайно важные вопросы, и их решением будет заниматься отдел рыночных отношений и хозяйственного законодательства.

С переходом на рыночные условия хозяйствования дифференциация доходов населения будет возрастать, соответственно будет трансформироваться структура спроса каждой из социальных групп. Это по-новому ставит вопрос об общей структуре потребительского спроса и по насыщенности рынка товарами.

Общественные фонды потребления предусматривается сосредоточить на защите нетрудоспособных и социально уязвимых слоев населения, в первую очередь пенсионеров, инвалидов, многодетных семей. Решениями республиканских органов намечается ввести минимальный потребительский бюджет и индексацию доходов населения. Предусматриваются меры по ограничению безработицы.

Естественно, что все эти проблемы должны решаться совместно с союзными республиками. В министерстве этим займется комплекс социального развития, в который входят: сводный отдел социальной политики и уровня жизни населения; отдел развития народного образования, культуры; отдел охраны здоровья; отдел развития жилищного строительства и коммунального хозяйства; сводный отдел товаров народного потребления и услуг; отдел регулирования потребительского рынка; отдел межреспубликанских балансов производства товаров легкой промышленности. На научную проработку этих проблем должен быть нацелен Научно-исследовательский экономический институт.

Одна из важнейших проблем, которые пока не удалось решить,— как заинтересовать непосредственных производителей в наращивании производственных фондов, совершенствовании мощностей, применении достижений науки и техники. При переходе к рыночным отношениям эта проблема решается путем разгосударствления и приватизации.

Поскольку Государственная комиссия по экономической реформе ликвидирована, эта работа возлагается в министерстве на отдел разгосударствления и демонополизации. Естественно, что эту работу придется проводить совместно с союзными республиками, позиции которых различаются, в частности, по методам ее осуществления, поэтому работа предстоит не только ответственная, но и достаточно сложная.

Программа Кабинета Министров и правительств суверенных республик намечает проведение согласованной политики ценообразования, предусматривающей оптимальное сочетание свободных, регулируемых и фиксированных цен; осуществление поэтапного сокращения сферы административного регулирования оптовых, закупочных и розничных цен, четкое определение ограниченного перечня продукции, реализуемой по фиксированным государственным ценам; введение специального механизма регулирования и ограничения цен на продукцию товаропроизводителей-монополистов.

Ясно, что эту работу нельзя осуществить без активного участия в ней отраслевых отделов министерства, без оценки межотраслевого воздействия изменения ценовой политики на ту или другую группу товаров.

Наряду с общеэкономическими отделами и прежде всего отделом финансово-кредитной политики и сводным отделом экономики и прогнозирования развития народного хозяйства решением этих проблем будет целенаправленно заниматься также образуемый при министерстве межреспубликанский комитет по ценам. Научную проработку проблемы бу-

дет осуществлять передаваемый министерству научно-исследовательский институт по ценообразованию.

Успех работы Министерства экономики будет в значительной степени зависеть не только от квалификации аппарата министерства, но и от того, в какой мере удастся к работе министерства привлечь интеллектуальный потенциал нашего общества. Для облегчения этого при Министерстве экономики будут созданы проблемные советы с включением в их состав представителей министерств, других центральных органов государственного управления Союза и республик, представителей науки, предприятий и организаций. Советами будут рассматриваться крупные экономические проблемы развития народного хозяйства в целом, отдельных отраслей и регионов, проблемы повышения благосостояния народа и социальной защищенности различных групп населения. В задачи советов должно входить выявление и согласование экономических и социальных интересов и позиций различных регионов, отраслей и категорий населения. Целесообразно организовать работу так, чтобы все решения по принципиальным вопросам в министерстве принимались только после обсуждения на указанных советах.

Я очень высокого мнения о специалистах бывшего Госплана СССР. Вместе с тем никто из нас не работал в условиях рыночной экономики. Всем нам предстоит учиться этому. В этих целях Высшие экономические курсы при Госплане СССР преобразованы в Экономическую академию. Нужно привлечь к преподаванию в ней самые квалифицированные кадры, включая и зарубежные.

Имеется договоренность с Международным центром по социально-трудовым проблемам об организации переподготовки кадров, а также с Министерством экономики ФРГ об организации курсов для руководящего состава центральных экономических органов Союза и союзных республик.

Несколько слов о стиле работы. Необходимо в министерстве с самого начала обеспечить четкое разделение функций и ответственности между руководителями разных уровней. Образована Коллегия министерства, в которую вошли также представители всех союзных республик. Организовывать же работу, принимать решения в пределах своей компетенции и нести ответственность за результаты должны все специалисты на своих местах, в соответствии со своими полномочиями.

Работа наша только начинается, и хотя всякое начало нелегкое, но именно оно определяет ход дела. Необходимо, чтобы работа была четко организованной, ибо в этом прежде всего залог успеха.

ИНОГО ПУТИ НЕТ

(ОБ ИНТЕНСИФИКАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА)

А. Селезнев,

председатель Курского областного Совета народных депутатов, первый секретарь обкома Компартии РСФСР, народный депутат СССР

Сегодня решение продовольственной проблемы отвечает интересам как конкретного человека, так и государства. В ходе перестройки агропромышленный комплекс, пожалуй, больше чем другие отрасли обнажил несостоятельность прежних методов развития экономики, оказался на острие критики. Без глубоких перемен в отношениях собственности этот сектор, как и вся экономика, уже не в состоянии подняться на уровень тех задач, которые выдвигает перед ним общество.

Недооценка роли и места российского села в обществе, гипертрофированное развитие на протяжении десятилетий промышленности в Центрально-Черноземном р-не и, как результат, отток молодых сил из деревни полностью истощили его. Как складывается положение дел в Курской обл. с обеспечением продовольствием, чем располагаем и как дальше намерены решать эту задачу в условиях рынка?

Стоимость валового общественного продукта в целом по области в конце двенадцатой пятилетки составила 8200 млн. руб., в том числе по агропромышленному комплексу — почти 2,5 млрд. руб., удельный вес продукции агропромышленного комплекса в общем ее объеме по области — 29%. На 1000 руб. ресурсного потенциала колхозов и совхозов произведено 153 руб. валовой продукции.

Среднегодовые темпы роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции в 1986—1990 гг. по отношению к 1981—1985 гг. достаточно высокие как во всех категориях хозяйств, так и в общественном секторе (по зерну, например, 142%). Рост объемов производства продукции достигнут за счет повышения урожайности основных сельскохозяйственных культур и продуктивности животных (табл. 1).

Таблица 1

	1981—1985 гг. в среднем за год	1986—1990 гг в среднем за год	1986—1990 гг. в % к 1981—1985 гг.
Урожайность основных сельскохозяйственных культур, ц/га			
Зерновые	16,8	25,2	150
Сахарная свекла	173	244	141
Картофель	52	61	117
Овощи	109	133	113
Плоды	43,4	33,6	77
Продуктивность сельскохозяйственных животных			
Средний годовой надой молока от одной коровы, кг	2 062	2 472	120
Средняя яйценоскость курицы-несушки, шт.	202	221	109
Настриг шерсти с 1 овцы, кг	2,7	2,8	104
Стоимость валовой продукции, млн. руб.	1 184,2	1 439,7	121,5
Производительность труда, руб.	6 085	8 699	142,0
Среднегодовая зработная плата, руб.	1 626	2 248	138,2

Эти показатели не исчерпывают в полной мере **наши возможности,** но, учитывая весь комплекс условий, в которых развивается российское село, отметим, что в АПК Курской обл. наращиваются темпы роста объемов производства сельскохозяйственной продукции, увеличиваются производительность труда и соответственно среднегодовая заработная плата. Не снижаются объемы государственных закупок сельскохозяйственной продукции, за исключением картофеля и плодов (табл. 2).

Таблица 2

	1981—1985 гг. в среднем за год	1986—1990 гг в среднем за год	1986—1990 гг. в % к 1981—1985 гг.
Зерно, тыс. т	652,1	966,0	148,0
Сахарная свекла	2 887,2	3 952,7	136,9
Картофель	143,6	101	70,3
Овощи	78,7	82,8	105,2
Плоды	75,1	49,6	66,0
Скот и птица	127,1	172,0	135,3
Молоко	597,5	697,1	116,7
Шерсть, т	678,0	746,9	110,2
Яйцо, млн. шт.	257,0	271,5	105,6

Полученные результаты во многом зависят от использования в производстве **прогрессивных форм организации и оплаты труда.** Так, многие колхозы и совхозы области уже с 1984 г. применяют коллективный подряд с оплатой труда по аккордным расценкам, за производимую продукцию, а с 1986 г.— от валового дохода. С первой половины 1988 г. началось внедрение **арендного подряда,** и уже в 1990 г. его применяли 450 хозяйств (84% общего количества) и 67 колхозов и совхозов все подразделения перевели на арендные отношения. Арендные коллективы обрабатывают 72% пашни, обслуживают 57% крупного рогатого скота, в том числе коров — 69, свиней — 58 и овец — 67%. Они произвели зерна — 78%, картофеля — 84, привеса крупного рогатого скота — 60, свиней — 59% общего объема продукции.

Практика также подтвердила преимущества **семейных арендных коллективов,** где более тесно увязываются интересы арендаторов с оплатой по конечным результатам труда. Семейные арендные коллективы, обладая всеми качествами коллективного метода хозяйствования, имеют и свои особенности: психологическую совместимость и устойчивость, взаимозаменяемость и взаимовыручку, более гибкое распределение рабочего времени членов семейного коллектива между общественным производством и домашним хозяйством.

Немало в области делается для интенсивного развития **личных подсобных хозяйств.** На 1 января 1991 г. в них насчитывалось 116,5 тыс. крупного рогатого скота, в том числе коров — 87,7 тыс., свиней — 192,7 тыс., овец — 32,3 тыс.

По договорам с рабочими и колхозниками, в прошлом году колхозы и совхозы передали им для откорма 11,2 тыс. голов крупного рогатого скота и 19,8 тыс. свиней. Кроме того, с товарных ферм населению было продано 362 тыс. поросят. Одновременно областным управлением сельского хозяйства рекомендовано передавать на личные подворья часть телок, нетелей, свиноматок, ярок и другое поголовье за наличный расчет.

В процесс производства сельскохозяйственной продукции вовлекаются и **трудовые коллективы промышленных предприятий.** Им передаются колхозами и совхозами основные средства производства в аренду. Так, колхоз им. Энгельса Железнодорожного р-на выделил пенькозаводу

50 га земли под выращивание конопли, заводу «Центршиноремонт» — 150 га — сахарной свеклы и т. д. Аналогичная практика используется в Касторенском и ряде других районов.

В области при колхозах и совхозах действуют 13 **кооперативов** по производству и переработке сельскохозяйственной продукции. Так, в колхозах им. К. Маркса Дмитриевского р-на и им. Свердлова Курского р-на кооперативы «Семеновод» и «Прогресс» занимаются выращиванием семян многолетних трав, союз-кооператив «Заветы Ильича» Щигровского р-на, образованный в 1989 г. на базе бывшего одноименного совхоза, включает 25 кооперативов и занимается растениеводством, молочным производством, откормом молодняка крупного рогатого скота, производством свинины, шерсти и др.

Организованы кооперативы по строительству и капитальному ремонту, механизации животноводческих ферм, жилищно-коммунальному хозяйству, переработке молока, зерна, кроме того, самостоятельными единицами стали детский сад, столовая, ремонтная мастерская и автопарк.

Такая структура производства и внутрикооперативная система позволили перейти на взаимоотношения «купли-продажи» с применением внутрихозяйственных расчетных цен и квитанций, к изменению и уточнению учета. Были разработаны твердые цены на оказываемые услуги между кооперативами. На покупные товарно-материальные ресурсы цены рассчитаны с учетом затрат на их приобретение и доставку в хозяйство; на корма — по стоимости кормовой единицы, с учетом качества кормов; на всю остальную продукцию растениеводства и животноводства применены закупочные цены. Заключены договоры как между кооперативами, так и каждым кооперативом с правлением союза-кооператива.

Два года работы этого союза свидетельствуют о преимуществах кооперативной системы. Увеличились валовые сборы зерна, сахарной свеклы, возросла продуктивность животных. Чистая прибыль в целом составила 1231 тыс. руб., что значительно выше, чем в 1988 г. (831 тыс. руб.) Это позволило практически не пользоваться государственными долгосрочными и краткосрочными ссудами.

В колхозах «Новая жизнь» Курского р-на и им. XX партсъезда Суджанского р-на и многих других проводится работа по **акционированию** собственности, а в колхозе «Красное Знамя» Октябрьского р-на она уже завершена.

На наш взгляд, многообразие форм хозяйствования дало возможность в полной мере реализовать право каждого крестьянина сделать собственный выбор в соответствии со своими интересами, проявить себя и раскрыть свои способности.

Принятие внеочередным Съездом народных депутатов России Закона РСФСР «О земельной реформе» дает труженику свободу выбора форм собственности на землю, право ведения сельскохозяйственного производства в качестве самостоятельного производителя. Конкретно каждому гражданину, изъявившему желание выйти из колхоза или совхоза, предоставляется возможность создать самостоятельное хозяйство.

В 1991 г. уже созданы и действуют более 100 **крестьянских (фермерских) хозяйств,** ими используются несколько тысяч гектаров сельскохозяйственных угодий и пашни. Прямым назначением выделяются тракторы, автомобили, горюче-смазочные материалы, цемент и металлопрокат, кредиты. Каждому начинающему хозяину-крестьянину предоставляется возможность приобретения в колхозе по сравнительно дешевой цене бывших в употреблении автомобилей, тракторов, комбайнов, прицепного сельскохозяйственного инвентаря, а также удобрений.

Создана **областная ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов,** утвержден Устав этой организации.

Разнообразие форм собственности и хозяйствования приводит к свободному предпринимательству, развивает предприимчивость, что в конечном счете создает основу рыночных отношений. Но было бы неправильно думать, что в ближайшее время крестьянские хозяйства займут лидирующее место в экономике и решат все проблемы, связанные с обеспечением продовольствием населения.

Переход к рыночной экономике предполагает жесткую финансовую ответственность всех юридических и физических лиц по своим договорным обязательствам. Неспособность хозяйства их выполнить ведет к банкротству.

На этом хотелось бы немного остановиться. В результате перехода на новые закупочные цены выручка от реализации товарной сельскохозяйственной продукции в области увеличилась на 530 млн. руб., или на 36%. Но не будем спешить с выводами. Эти цифры успокаивают лишь на первый взгляд. Однако за счет общего удорожания оптовых цен на промышленную продукцию, тарифов и услуг, а также увеличения отчислений по социальному страхованию и повышения процентных ставок за пользование кредитами банка, заложенных в новых закупочных ценах, полная себестоимость товарной продукции увеличилась лишь на 312 млн. руб., или на 24%. И как следствие — число убыточных хозяйств по области возрастет с 12 в 1990 г. примерно до 200 в 1991 г.

Политическая дестабилизация в обществе разрушительно влияет на сложившиеся экономические связи. По сути дела, идет натуральный обмен. Мясо, зерно, сахар и другие сельскохозяйственные продукты меняют на металл, лес, цемент, тракторы и автомобили. И это не вина, а беда колхозов, совхозов, арендаторов, крестьян. Это происходит из-за слабой материально-технической базы. Ежегодно выделяемые лимиты поставки техники удовлетворяют потребность хозяйств в области в грузовых автомобилях на 32%, в бульдозерах — на 36, экскаваторах — на 40, силосоуборочных комбайнах КСС — на 2,6—8, в погрузчиках — на 45 и тракторах — на 50%.

При таком отношении государства к этому вопросу, думается, нет оснований упрекать крестьянина в том, что он не может удовлетворить потребности страны в продовольствии. А если учесть, как плохо решаются жилищные и социальные проблемы, то тем более трудно ждать от него производительного труда.

Кроме того, хозяйства поставлены сейчас в тяжелые условия в связи с применением некоторыми поставщиками договорных цен на технику, которые выше новых прейскурантных. Так, ленинградский Кировский тракторный завод повысил стоимость трактора К-700 на 25 тыс. руб., Кишиневский тракторный завод — Т-70 на 6 тыс., Тернопольский комбайновый завод — КС-6Б на 26,8 тыс., «Ростсельмаш» — комбайна Дон-1500 на 27 тыс. руб. и т. д.

Полагаем, что промышленный рэкет нам на местах не остановить, для этого необходимо принять ряд мер на государственном уровне, таких, как создание приоритетности развития АПК, обеспечение более высокой рентабельности по отношению к другим отраслям, участие центра в ускоренном переоснащении пищевой и перерабатывающей промышленности. Темпы обновления основных производственных фондов в пищевой, мясной и молочной промышленности составляют лишь 1—3% в год, более 40% оборудования физически и морально изношено. Мощности предприятий по переработке скота составляют 56%, молока — 83, сахарной свеклы — 84%. Отсюда и убытки. Из области на большие расстояния вывозится около 27 тыс. т мяса, до 500 тыс. т сахарной свеклы, в результате портится огромное количество продукции.

Предприятиями агропромышленного комплекса области за 1990 г. против договорных обязательств недопоставлено продукции на 126,5

млн. руб. (план выполнен на 89,9%), в том числе молочной промышленности — на 2,4 млн. руб. (98%), сахарной промышленности — на 101,7 млн. руб. (79,3%).

Не снижаются затраты на производство продукции в мясной и молочной отраслях, а в сахарной они ежегодно возрастают. В 1990 г. на 1 руб. товарной продукции затрачено 97,4 коп., против 88,8 в 1989 г. Эффективность переработки сырья остается низкой. Так, из 1 т сырья в молочной промышленности получается продукции на 208 руб., мясной — 1360, что ниже отраслевых показателей соответственно на 20 и 340 руб. Главная причина этого состоит в том, что в молочной промышленности около 50% вторичного сырья (обрат, пахта), а в мясной до 70% мяса не подвергаются углубленной переработке.

Основная часть технологического оборудования сахарных заводов имеет срок службы 15 и более лет, физический износ основных производственных фондов — около 70%, удельный вес автоматизированного оборудования — не более 15%. Все сахарные заводы имеют примитивные хранилища свеклы, только 18,5% площади складов имеют твердое покрытие. На большинстве складов отсутствуют такие элементы современной технологии хранения сырья, как активное вентилирование свеклы с увлажнением циркулирующего воздуха, применение биологически активных консервантов для борьбы с загниванием и прорастанием корней, автоматическое поддержание температурно-влажного режима, применение затвердевающих тенистых укрывочных материалов.

Из-за низкой степени механизации работ и автоматизации основного производства затраты труда на переработку свеклы остаются очень высокими (примерно 14—16 чел.-дней на 100 т переработки свеклы), в то время как на современных предприятиях они в 2 раза ниже.

Не лучше положение дел и на мясокомбинатах. Большинство действующих предприятий мясной отрасли построено в довоенное время. На них, как правило, нет очистных сооружений, подъездных железнодорожных путей, погрузочно-разгрузочных площадок и т. д. Слабая техническая оснащенность предприятий является сдерживающим фактором внедрения безотходной и малоотходной технологии за счет полной и более глубокой переработки получаемых продуктов убоя скота и разделки мяса. Много узких мест также в кондитерской, пивобезалкогольной, спиртовой, крахмалопаточной промышленности, где износ основных фондов достигает 70%.

Если бы мы не теряли, а глубоко перерабатывали и полностью использовали всю выращенную сельскохозяйственную продукцию, то объемы продуктов питания в области, да и в стране, были бы удвоены. Однако из года в год положение дел не улучшается, а ухудшается. Приведу конкретные цифры. В двенадцатой пятилетке в среднем за год закупки скота и птицы по стране возросли на 18%, а мощности по их переработке только на 4%, по молоку эти показатели составили 16 и 5%, сахарной свекле — 17 и 2%.

Названные диспропорции — главная причина потерь зерна, семян масличных культур, картофеля, овощей, которые ежегодно составляют более 30%. Переработке подвергается лишь пятая часть плодоовощной продукции, что приводит к чрезвычайно низкому ассортименту продуктов.

В период перехода к рыночным отношениям в пищевой и перерабатывающей промышленности, следует разработать специальную правительственную программу, в которой важное место должно быть отведено коренной перестройке машиностроительного комплекса. Выпуск техники и оборудования нужно определять с учетом зональных природно-климатических условий и применения интенсивных технологий в различных отраслях аграрного сектора. Надо наладить массовое производство малых цехов для переработки мяса, молока, картофеля, ягод, овощей, акти-

визировать создание агрофирм, объединений альтернативных колхозам и совхозам.

Факторов, влияющих на увеличение производства продукции и улучшение его качества, много. Главный из них — перевод сельскохозяйственного производства на **научную основу.** В условиях рыночной экономики повышение роли аграрной науки как генератора ускорения научно-технического прогресса на селе не вызывает сомнения. Но, к сожалению, отношение к науке многих руководителей и специалистов сельскохозяйственных предприятий, да и арендаторов, крестьян меняется в лучшую сторону довольно медленно.

Однако в области осуществляются организационные и экономические меры по повышению эффективности научных разработок, ускоренному внедрению их в производство. Создаются научно-производственные системы: сформирован Центр научного обеспечения АПК, предусматривающий заключение договоров по решению конкретных научных и научно-производственных задач с указанием сроков, исполнителей, необходимых финансовых средств, материально-технических ресурсов и конечного результата. В его состав вошли 39 научно-исследовательских, учебных и проектных учреждений Курска и области с сохранением юридической и производственной самостоятельности. Головным научным учреждением стал Всесоюзный научно-исследовательский институт земледелия и защиты почв от эрозии.

В структуре Центра семь отраслевых советов: по земледелию; механизации, электрификации и метеорологическому обеспечению; проектированию, строительству и реконструкции; животноводству и ветеринарии; соцально-экономическому развитию села; охране окружающей среды; переработке и хранению сельскохозяйственной продукции. Осуществляется переход на программно-целевой метод планирования научных исследований и внедренческих работ по направлениям: «Зерно», «Плодородие», «Сахарная свекла», «Корма», «Картофель», «Животноводство», «Сады», «Экономика», «Механизация, электрификация и метрологическое обеспечение». Первоочередной задачей программ является совершенствование и внедрение в производство интенсивных технологий в растениеводстве и животноводстве, сохранение и воспроизводство плодородия почв, охрана окружающей среды.

Головным предприятием научно-производственной системы является научно-исследовательское учреждение, а производственной системы — базовое хозяйство. Со времени организации таких систем прошло только 2 года, об окончательных результатах говорить еще рано. Однако в хозяйствах Мантуровского р-на, входящих в научно-производственную систему «Ландшафт», уже выполняются госзаказы, повысилась урожайность, заложены основы природоохранных почвозащитных систем земледелия, начата реализация плана противоэрозионных мероприятий.

Такая организация производства позволяет поставить внедренческую работу на планомерную основу, активно вовлекать колхозы, совхозы, арендные подразделения, кооперативы в реализацию научных разработок и получать от земли высокую отдачу. Большую роль при этом играют те руководители и специалисты хозяйств, которые постоянно находятся в творческом поиске, используют передовой опыт и новейшие достижения науки.

Известны на всю область успехи свекловодов Кореневского р-на, получающие в среднем по району по 400 ц/га, а колхозы «Заря коммунизма» этого района, «Россия» Медвенского р-на в 1,5 раза больше.

Понимая огромную роль науки в повышении эффективности сельскохозяйственного производства, мы и впредь намерены активно помогать специалистам хозяйств в сотрудничестве с учеными не только области, но и страны, а также с зарубежными коллегами.

Особое место в улучшении продовольственного обеспечения населе-

ния отводится совершенствованию **специализации** сельского хозяйства, которая непосредственно связана с научно-техническим прогрессом. Широко известен, например, опыт работы птицефабрики «Курская» по выращиванию бройлеров, где благодаря механизации производственных процессов и рациональной организации труда снизились затраты труда на производство 1 ц живой массы птицы с 2,2 чел.-ч. в 1986 г. до 1,8 — в 1990 г. Среднесуточный привес возрос на 118%, уменьшилась себестоимость 1 ц живого веса почти на 17 руб. В 1990 г. получено прибыли в в 2,2 раза больше, чем в 1986 г. (она составила 10,3 млн. руб.). Рентабельность возросла с 57 до 111,5%.

Неплохие результаты и у свинокомплекса колхоза «Победа» Солнцевского р-на. В 1990 г. здесь было получено 1780 тыс. руб. прибыли. Рентабельность составила 122%.

Сегодня каждый руководитель понимает, что производить продукцию нужно не любой ценой, а исходя из научных рекомендаций, чтобы при этом получать максимум прибыли и к 1995 г. выйти на среднегодовые нормы потребления на душу населения: мяса — 74 кг, молока — 389 кг, производя при этом во всех категориях хозяйств области до 297 тыс. т мяса и молока до 1 млн. 150 тыс. т, обеспечив прирост к уровню 1989 г. соответственно на 23 и 20%.

Эту непростую задачу можно решить за счет **интенсификации** животноводства на основе внедрения прогрессивных технологий, достижений науки, новых форм организации и оплаты труда. Иного пути нет, поскольку возможности роста производства за счет экстенсивных факторов исчерпаны полностью. В то же время можно вскрыть огромные резервы наращивания продукции, повышая урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных.

Решение продовольственной проблемы тесно увязывается с коренным обновлением села, созданием комфортных социально-бытовых условий для его тружеников. Это снизит отток населения в город. В области уже имеется определенный опыт по комплексной застройке сельских населенных пунктов с четкой перспективой их дальнейшего развития. С помощью предприятий города заканчивается строительство 12 поселков с полным комплексом социально-бытовых и культурных услуг.

Осуществляется программа по облагораживанию сельских поселений. За 1986—1990 гг. достигнут среднегодовой объем ввода жилья — 150 тыс. м^2, детских садов на 1500 мест, клубов на 1200 мест, газовых сетей — 110 км, внутрихозяйственных дорог с твердым покрытием — 420 км. Ежегодно росло освоение капитальных вложений и выполнение объемов строительно-монтажных работ. Всего в социальную сферу вложено около 700 млн. руб., что составляет 32% общего объема капитальных вложений, т. е. на 24% больше, чем в предшествующем пятилетии.

Такая политика получит свое дальнейшее развитие на перспективу. В соответствии с программой социального развития села на период до 1995 г. намечено построить 1675 тыс. м^2 жилья за счет всех источников финансирования, в том числе 700 тыс. м^2 индивидуального. Это позволит поднять среднюю обеспеченность жильем на одного жителя с 24 м^2 в 1990 г. до 27 м^2 в 1995 г. За счет этого свои жилищные условия улучшат более 30 тыс. семей сельских тружеников.

Предполагается также увеличить строительство детских учреждений, клубов и домов культуры, поднять уровень газификации и теплоснабжения жилья, ускорить строительство внутрихозяйственных дорог и т. д. Это поможет оздоровить социальные процессы в деревне.

Для улучшения продовольственного обеспечения людей работники АПК и других отраслей народного хозяйства должны объединить свои усилия и действовать согласованно.

Курск

ИНДЕКСАЦИЯ ДОХОДОВ НА ОСНОВЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНКИ

И. Погосов,
зам. Пред. Госкомстата СССР

Происходившее ранее повышение цен компенсировалось в нашей стране в основном за счет централизованных мероприятий по увеличению тарифных ставок и окладов отдельным категориям работников, изменения порядка распределения прибыли и образования фондов экономического стимулирования предприятий и соответствующего увеличения премий, повышения минимальных размеров пенсий, введения пособий малообеспеченным семьям. Развитие рыночных отношений требует новых подходов к решению данной проблемы. Прежде всего, что касается заработной платы, составляющей около трех четвертей личных доходов населения, то при перераспределении экономических прав и ответственности между государством и предприятиями регулирование тарифной системы должно стать в основном функцией предприятий при сохранении за государством формирования основных принципов образования средств на оплату труда в увязке с динамикой цен и налогообложения. Наряду с этим в условиях развития инфляционных процессов, повышения розничных цен и тарифов на платные услуги населению особую остроту приобретают проблемы индексации доходов, т. е. увеличение их номинальной величины для предотвращения снижения реального их уровня. Решение о введении индексации принято соответствующим Указом Президента СССР. Индексация осуществляется путем регулирования номинальной заработной платы, доходов, процентных ставок и т. д. А это требует методологически обоснованного определения динамики цен, стоимости и структуры потребительской корзинки и порядка индексации.

Корректировка доходов может производиться с помощью **индекса потребительских цен,** поскольку он наиболее точно характеризует изменение покупательной способности дохода. Во многих странах этот индекс используется не в чистом виде, на его основе создаются различные модификации. Различия зависят от выбора семей и круга потребляемых товаров, учитываемых при расчете индекса.

Индекс потребительских цен и тарифов на товары и услуги определяется на основе сопоставления расходов на приобретение товаров и услуг, необходимых для поддержания определенного уровня жизни, в старых и новых ценах. Отражая изменение покупательной способности рубля, этот индекс является индикатором эффективности экономической политики и основой для разработки компенсационных мер по социальной защите населения. Он используется для регулирования оплаты труда, при заключении трудовых договоров, наблюдении за инфляционными процессами.

Для индексации доходов нельзя использовать индекс розничных цен и тарифов на товары и услуги, так как он характеризует изменение цен на всю их массу, приобретаемую всем населением. Между тем различные социально-экономические группы, например, городское и сельское население, семьи с различным уровнем доходов, молодые семьи и лица в пожилом возрасте приобретают различные товары, и цены на эти товары меняются по-разному. Определяемый по объему и структуре продажи всех товаров и услуг, этот индекс нацелен на дефлятирование общего объема потребляемых благ и услуг, но не связан непосредственно с потребительскими корзинками отдельных слоев населения и в принципе не может характеризовать влияние цен на стоимость приобретаемых

ими товаров и услуг. Только индекс потребительских цен позволяет исчислить самостоятельные индексы цен применительно к потребительским корзинкам семей с различным уровнем доходов.

Индекс потребительских цен необходимо отличать также от **индекса стоимости жизни**. Стоимость жизни — более широкое социально-экономическое понятие и зависит не только от уровня цен, но и от размера доходов, структуры потребляемых товаров и услуг, уровня общественного развития, позволяющего увеличивать массу потребляемых благ, улучшать их структуру, включать в потребление новые товары и услуги. Индекс потребительских цен характеризует изменение стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг, фактически приобретаемых семьей (по данным бюджетных обследований) только за счет изменения цен. Он характеризует изменение цен, покупательной способности рубля. Кроме того, он не учитывает влияния на уровень жизни изменения подоходных налогов и других аналогичных факторов.

Изменение подоходного налога влияет на расходы по поддержанию достигнутого в базисном периоде уровня жизни, однако влияние данного фактора следует рассматривать отдельно. Если включить его в индекс потребительских цен, то полученная величина будет, конечно, характеризовать рост затрат на поддержание сложившегося, привычного уровня жизни, но это уже не будет собственно индекс цен.

Различия в количестве, структуре, ценах товаров и услуг, приобретаемых семьями с неодинаковым уровнем доходов, требуют расчета целой системы индексов. В семьях с высоким уровнем среднедушевых доходов относительно ниже доля затрат на питание, они могут позволить себе приобретение престижных товаров, дорогостоящих товаров длительного пользования, предметов роскоши и т. п. Среди малообеспеченных групп населения как минимум половина семейного бюджета используется на питание, хотя сумма расходов на эти цели в расчете на члена семьи здесь почти в 2 раза меньше (на покупку непродовольственных товаров — в 3 раза), чем в среднем по всем семьям. При низких доходах в расходах на питание относительно выше затраты на приобретение хлебных продуктов, а среди других расходов — недорогие виды тканей, одежды и обуви. У пенсионеров значительный удельный вес составляют затраты на лекарства.

Для характеристики влияния цен на стоимость прожиточного минимума, определяемого фиксированным набором потребительских благ, соответствующих минимальному потребительскому бюджету, рассчитывается специальный индекс. Определяется, конечно, и сводный индекс потребительских цен — по среднему уровню цен на товары и услуги, приобретаемые населением. Такой многоаспектный подход позволяет проводить всесторонний анализ воздействия цен на уровень жизни населения. Выбор групп населения, для которых исчисляется индекс, зависит от практических целей его использования. Шкала доходных групп населения может быть агрегирована либо дезагрегирована в зависимости от потребностей. В этой связи используется понятие социальной базы индекса — те слои населения, по которым он рассчитывается.

Для расчета индексов потребительских цен необходимы обоснованное измерение влияния ценностных факторов на затраты населения, определение принципиальных подходов и методов исчисления индексов, обеспечение организационного и методологического единства всех этапов формирования информационной базы и расчетов.

Индекс цен для различных социально-экономических групп населения и семей с различным уровнем душевого дохода рассчитывается по индивидуальным индексам цен на конкретные товары и услуги с учетом фактической структуры потребления отдельных социально-демографических групп населения.

Индекс потребительских цен определяется как средняя гармоническая (к соответствующему периоду предыдущего года или к предыдущему периоду текущего года). Индивидуальные индексы розничных цен на товары народного потребления и тарифов по набору товаров (услуг)-представителей предварительно агрегируются в 92 товарные позиции. Цены и тарифы регистрируются по месту реализации товаров и услуг (в государственном, кооперативном секторах, на колхозном рынке, а также в сфере индивидуальной трудовой деятельности) в областных, краевых (АССР), республиканских центрах (всего 151 город) специально выделенными для этих целей работниками.

При одновременном действии фиксированных, регулируемых и свободных рыночных цен и тарифов индексы цен должны учитывать соотношения продаж по различным каналам реализации продукции (госторговля, колхозный рынок, кооперация) с ценами разного уровня.

Важно обеспечить достаточно представительный набор товаров (услуг), который должен соответствовать фактической структуре потребления и корректироваться применительно к данным обследования семейных бюджетов или специальных обследований потребительских расходов населения. Количество товаров и услуг-представителей, по которым собираются данные о ценах, составляет в настоящее время более 1000, в том числе продовольственных —300, непродовольственных — 700 и услуг — 159.

Другая важнейшая информация для расчета индексов потребительских цен — данные о составе, фактических размерах и структуре потребительских расходов. Выделяются показатели по 300 наименованиям товаров и услуг: 60 видов продуктов питания, свыше 200 непродовольственных товаров и около 20 видов услуг, агрегируемых в укрупненные группы.

Интеграция данных о ценах на товары и услуги-представители с товарными позициями, полученными при обследовании потребительских расходов, осуществляется с помощью системы взвешивания, исходя из фактической структуры потребления. Поэтому необходима подробная информация о натуральном и стоимостном потреблении товаров и услуг отдельными группами населения, четкое определение понятия потребительской корзинки.

Основой построения индексов потребительских цен должна быть **фактическая потребительская корзинка товаров и услуг** у семей с различным уровнем доходов. Размеры и структура фактического потребления могут быть определены на основе реальных данных бюджетных или специальных обследований. Это, однако, не исключает использования нормативных потребительских корзинок, в частности, при формировании минимального потребительского бюджета, определении жизненного стандарта, характеризующего уровень благосостояния типичных слоев населения, прогнозных расчетах рационального потребительского бюджета.

Исходная информация для определения фактического потребления отдельных товаров, потребительских расходов населения и их структуры для группировки семей по уровню доходов получается на основе обследований 90 тыс. семей. Группировка семей производится по показателю среднедушевой совокупный доход, т. е. суммы всех поступлений в семейный бюджет (заработная плата, включая налоги, оплата труда в колхозе, пенсии, стипендии, различные пособия и дотации, денежные и другие поступления от личного подсобного хозяйства). Продукция, полученная от подсобного хозяйства и потребленная в семье, учитывается в доходе по государственным розничным ценам, проданная часть — по ценам реализации. В совокупный доход не включаются затраты из общественных фондов потребления на образование, медицинское обслуживание, дотации на содержание жилищного фонда (в части, не покры-

ваемой низкой квартирной платой) и др. Доля алкогольных напитков в потребительских расходах семьи условно принимается равной удельному весу их в розничном товарообороте.

Особую проблему представляет расчет индекса цен «черного» рынка, который в последнее время оказывает все большее влияние на стоимость и уровень жизни населения. При этом необходимо исходить из предпосылки, что индекс должен отразить изменение цен для конечного потребителя — населения. Объемы и цены товаров, приобретенных перекупщиками с целью перепродажи, в сводном индексе учитывать не следует, так как это привело бы к занижению индекса.

Особое значение имеют индексы цен на материальные блага и услуги, потребляемые малообеспеченными группами населения. Они должны рассчитываться на основе реальной корзинки товаров и услуг и конкретных изменений цен. Здесь важно также обоснованное определение размера дохода, который признается в качестве **минимального прожиточного минимума.** Величина этого минимума — одна из основных характеристик жизненного уровня населения, необходимый ориентир при разработке мер по его социальной защите.

Стоимость минимального потребительского бюджета является базой для установления минимальной заработной платы и минимального размера пенсий и должна систематически пересматриваться с учетом роста цен и изменения общих условий социально-экономической жизни общества. Прожиточный минимум может определяться исходя из единого для всей страны уровня доходов на одного человека. Однако, учитывая резкие различия в уровне жизни населения отдельных республик, целесообразно наряду с союзным стандартом прожиточного минимума определять также прожиточный минимум для отдельных республик в зависимости от среднего уровня жизни населения.

Практически минимальный потребительский бюджет, принятый для индексации доходов, устанавливается республиками на различном уровне, например, в Кыргызстане —210 руб., Белоруссии —125 руб. (без учета повышения розничных цен со 2 апреля 1991 г.).

Возможен и концептуально иной подход расчета прожиточного минимума — считать таковым доход, который получает определенный процент (например 20%) наименее обеспеченного населения.

При всем многообразии возможных подходов при принятии решений о пособиях малообеспеченным неправомерно одинаково оценивать ситуацию в различных семьях. Необходимо выделять нуждающихся и не нуждающихся в помощи, имеющих и не имеющих трудоспособных членов. Очевидно, преимуществами должны пользоваться люди пожилого возраста, инвалиды, матери-одиночки. В то же время семьи с трудоспособными родителями вряд ли должны рассчитывать на социальную помощь. Целесообразно разрабатывать корректировочные коэффициенты в зависимости от половозрастного состава и численности семьи.

Денежная величина прожиточного минимума определяется как стоимость набора товаров и услуг, признанного минимально необходимым для удовлетворения потребностей в питании на уровне физиологических минимальных норм потребления (для взрослых, детей, лиц пожилого возраста), а также минимальных потребностей в одежде, обуви, предметах хозяйственного и бытового обихода, медикаментах, жилище, коммунальных и бытовых услугах, транспорте, культуре.

Размер прожиточного минимума рассчитывается по данным бюджетной статистики на основе стоимости потребительских корзинок продуктов питания, непродовольственных товаров и платных услуг. Стоимость минимального набора продовольственных товаров может определяться по нормативам потребления, разрабатываемым Институтом питания АМН СССР, с учетом половозрастных групп населения и средних цен покупок. Стоимость минимального набора непродовольственных то-

варов и услуг может рассчитываться по фактическому уровню потребления малообеспеченного населения (с соответствующим анализом показателей и их корректировкой). Этот метод используется в мировой практике. Величина минимальных затрат на непродовольственные товары может быть также определена по стоимости минимальной продовольственной корзинки и соотношению расходов на продовольственные и непродовольственные товары по данным бюджетных обследований семей. При этом из затрат должны быть исключены те, которые не относятся к потребительскому минимуму,— расходы на ювелирные изделия, предметы роскоши и др. Наборы продуктов, входящих в корзинку, должны систематически пересматриваться.

Принципиальное значение для определения стоимости потребительской корзинки имеет выбор цен на товары и услуги. Они должны отражать реальные условия жизни лиц данной категории, т. е. характеризовать фактические цены покупок и возможности приобретения дешевых товаров. Для этого необходимо проведение специальных обследований.

При определении величины прожиточного минимума для различных типов семей среднедушевые затраты на непродовольственные товары и услуги определяются с учетом коэффициентов семейного проживания по данным семейных бюджетов.

Индекс потребительских цен прожиточного минимума является относительной величиной, характеризующей изменение стоимости минимальной потребительской корзинки, т. е. показывающей, насколько дороже или дешевле стал для низкодоходного населения неизменный набор продуктов, имеющий одинаковую потребительную стоимость. Он рассчитывается по общеизвестной формуле Ласпейреса.

На основе изложенных выше принципов в Госкомстате СССР были рассчитаны индексы потребительских цен (табл.).

Таблица
(в %)

Индекс	1989 г. к 1988 г.	1990 г. к 1989 г.	I квартал 1991 г. к I кварталу 1990 г.	апрель 1991 г. к апрелю 1990 г.
Потребительских цен	102,7	105,3	124	в 2 раза
Цен прожиточного минимума . .	104	107	133	в 2,1 раза

Индексы по отдельным социально-экономическим группам населения с различным уровнем доходов могут определяться в зависимости от конкретных практических задач по защите реальных доходов населения. Эта защита (хотя и в разных формах и размерах) необходима почти для всех слоев населения — и для работающих, и для нетрудоспособных, получающих пенсии, пособия.

Индексируемым показателем обычно является величина дохода, однако возможна и индексация минимального уровня заработной платы, использование различных шкал индексации в зависимости от уровня оплаты труда. Может применяться либо полная индексация, т. е. осуществляемая в точном соответствии с индексом потребительских цен на товары и услуги, либо частичная — в определенной пропорции к индексу цен. Чем выше уровень индексации доходов, тем более существенное влияние она оказывает на развитие инфляционных процессов, тем медленнее рассасывается неудовлетворенный спрос. На практике полная индексация не используется ни в одной стране.

Частичная компенсация может быть весьма гибкой и дифференцироваться в зависимости от уровня оплаты труда, по отраслям, отдельным группам населения, с учетом необходимости перераспределения рабочей силы и т. п.

Особенно остро вопрос об индексации стоит в отношении тех групп населения, которые имеют фиксированный уровень доходов или рост доходов которых значительно отстает от увеличения стоимости жизни (прежде всего малообеспеченные).

Порядок индексации для различных категорий населения определяется в зависимости от способов формирования их доходов. Очевидно, что для активной части населения, оплата труда которой зависит от его производительности, при индексации должен учитываться лишь базисный уровень заработной платы за вычетом налогов. Конкретные способы индексации заработной платы должны разрабатываться с учетом, во-первых, особенностей формирования средств на оплату труда в производственной сфере и бюджетных организациях и, во-вторых, моделей хозяйственной деятельности на предприятиях и в организациях производственной сферы.

Индексация не связана непосредственно с количеством, качеством и результативностью труда, и если индексировать только или преимущественно минимальные уровни заработной платы, то это приведет к усилению уравнительных тенденций, уменьшению дифференциации в оплате труда. Поэтому предпочтительнее индексировать фонд оплаты труда, включая премии, выплачиваемые за счет прибыли.

Предприятия и организации производственной сферы могут получать дополнительную прибыль и за счет повышения цен на свою продукцию и соответственно увеличивать заработную плату, фонд материального поощрения и выплаты из него. Очевидно, нелогично в этих случаях увеличивать им фонд заработной платы в связи с повышением цен на продукцию. Поэтому коэффициенты пересчета номинальной заработной платы должны учитывать ее рост и вызвавшие его факторы.

Важен также вопрос о налогообложении прироста оплаты труда, обусловленного индексацией (это относится и к прибыли предприятий, и к выплатам, получаемым населением). На предприятиях дополнительная оплата труда в связи с индексацией становится составной частью издержек производства и соответственно уменьшает размер прибыли. Очевидно, облагаться налогом должна оставшаяся после выплаты компенсации часть прибыли. Что касается увеличения номинальной заработной платы работников за счет индексации, то облагаться налогом должен общий размер выплаты.

В бюджетных организациях размер заработной платы — строго определенный. Здесь необходимо поддержание наряду с реальной заработной платой определенного соотношения с уровнем оплаты труда работников производственных отраслей. Поэтому целесообразно корректировать доходы бюджетных организаций в зависимости от двух индексов — потребительских цен и роста заработной платы в производственных отраслях.

Особое внимание при разработке методов индексации должно быть уделено пенсионерам. Среди тех из них, в составе семей которых нет лиц в трудоспособном возрасте, практически треть имеет доходы ниже прожиточного минимума. Поэтому прежде всего необходимо увеличение их пенсий до прожиточного минимума, а затем — разработка системы повышения пенсий в зависимости от динамики потребительских цен и тарифов. Корректировку пенсий можно также осуществлять на основе индексов потребительских цен и минимальной заработной платы. При умеренной инфляции индексация может проводиться раз в квартал по единому коэффициенту, что обеспечит сохранение дифференциации пенсий, сложившейся при их назначении.

Другая многочисленная группа населения с низким уровнем жизни — многодетные семьи. Они составляют более половины общей численности малообеспеченного населения. В сложном материальном положении находятся также и многие молодые семьи. Доля малообеспе-

ченных среди них примерно в 1,5 раза больше, чем среди другого населения.

Индексация доходов нетрудоспособных членов общества должна осуществляться за счет средств государственного бюджета. Поддержание реального уровня денежных выплат из общественных фондов потребления является важнейшей функцией государства по обеспечению социальных гарантий.

Источником средств для индексации доходов для занятых в бюджетных организациях также должны быть средства государственного бюджета, а для работников производственной сферы — средства предприятий. При этом в последнем случае речь может идти только о лицах, рост номинальных доходов которых отстает от увеличения цен.

Индексация может следовать за повышением цен либо предварять его. В первом случае она может проводиться через определенные интервалы времени (например, каждые три месяца) исходя из роста индекса стоимости жизни или в любое время при повышении индекса потребительских цен на определенную величину. Так, в Кыргызстане величина индекса цен, при котором денежные доходы индексируются, установлена в размере 5%.

Предварительная индексация позволяет заранее вводить надбавки к заработной плате с учетом предполагаемого роста цен. Однако она ненадежна и, кроме того, нацеливает предприятия закладывать соответствующий рост оплаты труда в договорные цены, усиливая таким образом инфляцию.

Периодичность проведения индексации зависит от темпов роста цен. При относительно невысоких темпах предпочтительнее более длительные периоды — квартал, полугодие или даже год. Частые пересмотры могут усиливать чувства неопределенности и неуверенности у населения и, кроме того, способствовать неоправданному увеличению расходов государственного бюджета. Индексы потребительских цен, рассчитываемые по отношению к достаточно продолжительному базисному периоду, исключают влияние сезонных и ажиотажных колебаний цен, их использование в меньшей степени способствует усилению инфляционных процессов.

Важнейшая проблема расчета индексов потребительских цен — их надежность. При занижении индексов будут неполно учитываться реальные потери населения от роста цен, а при завышении — перерасходоваться средства на компенсацию. Поэтому методы их расчетов должны исключить подобные возможности.

Используемые с 1990 г. методы, которые разработаны Госкомстатом СССР совместно с научно-исследовательскими институтами с учетом мирового опыта, дают достаточно надежные результаты. Однако абсолютизировать их, так же как индексы, рассчитываемые в мировой практике, не следует. И принципы определения показателей, и информационная база имеют недостатки, которые необходимо знать, учитывать в практической работе и последовательно устранять.

Существенно ограничивают точность расчетов ошибки выборки. Не всегда верную информацию дают семьи, по которым проводится обследование бюджетов. Это связано и с забывчивостью, и с нежеланием показывать отдельные статьи расходов в точном размере. Например, если семья стремится скрыть высокие доходы, полученные нетрудовым путем, то она одновременно скрывает и расходы на покупку дорогостоящих товаров, таким образом искажается структура потребления. Для корректировки исходных данных используются различные методы, однако, очевидно, не во всех случаях удается устранить неточности.

Точность индекса розничных цен и тарифов зависит от принципов отбора товаров-представителей, которые тоже не лишены недостатков. В частности, недостаточны пока масштабы регистрации цен в сельской

местности. Кроме того, не учитывается в данном индексе и влияние спекулятивных цен (этого недостатка нет у индекса потребительских цен с учетом «черного» рынка).

Методика расчетов сформирована применительно к сложившейся информационной базе. Переход к рыночной экономике неизбежно внесет существенные изменения в привычные методы сбора информации об объемах продаж отдельных товаров, по-новому поставит вопрос об объеме и составе информации, получаемой на основе обследования семейных бюджетов.

Повышение цен на потребительские товары связано с изменением соотношения уровня цен на отдельные товары и соответственно структуры спроса и потребления населения. Поэтому необходимо ежегодно уточнять структуру потребительских расходов различных групп населения и более часто разрабатывать материалы обследования семейных бюджетов. Могут возникнуть трудности и с получением регулярной информации о структуре товарооборота в связи с передачей значительной части торговой сети в аренду или продажей небольших магазинов частным лицам.

Нуждается в совершенствовании и сама система выборки семей. Сегодня принят метод отбора предприятий по отраслям народного хозяйства, а затем — семей по уровню оплаты труда. Такой метод приводит к завышению доли семей с несколькими работающими, имеет и другие недостатки, снижающие репрезентативность выборки. При отраслевом отборе существуют проблемы включения в выборочную совокупность семей кооператоров, лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, студенческих семей и др. Альтернативным вариантом отбора семей может быть территориальный принцип, обеспечивающий равную возможность учета в выборке всех семей любого состава и любой отраслевой и профессиональной принадлежности, более правильное определение социальной принадлежности семьи и большую репрезентативность, в частности территориальную. Другой альтернативный вариант — метод моментных наблюдений, используемый в ряде стран.

При использовании данных бюджетной статистики для расчета индексов потребительских цен необходимо отказаться от единого набора товаров и услуг и перейти к регистрации покупок конкретных товаров по фактическим ценам. Для этого требуется составить спецификации, объединяющие однородные по потребительскому назначению товары одинакового качества, что позволит агрегировать данные и формировать потребительские корзинки и индексы цен применительно к различным группам населения и в территориальном разрезе. Возникает необходимость создания специальной выборочной сети семей для получения данных об индексах потребительских цен, как это делается во многих странах. Конечно, это потребует дополнительных расходов.

Возможны и другие подходы к обследованию потребительских расходов. В США оно состоит из двух частей — дневникового и опросного. Первое — это сбор от семей информации (за два периода по одной недели) о затратах на мелкие, часто покупаемые товары, которые сложно удержать в памяти,— продукты питания, товары хозяйственно-бытового назначения, лекарства, услуги. При опросном исследовании каждая семья (потребительская единица) опрашивается один раз в три месяца в течение 15-месячного периода о крупных покупках (мебель, автомобиль, одежда, страховка, подписка, книги и т. п.) и доходах семьи. Все это позволяет обеспечить необходимую координацию, последовательность и взаимосвязь работ по определению структуры потребительских расходов населения, наборов товаров и услуг фактически потребляемых вошедшими в выборку семьями, отбору тех предприятий торговли и сферы услуг, в которых фактически производятся покупки.

Формирование специальной выборочной сети семей позволит решить ряд принципиальных проблем, связанных с обеспечением достоверности индексов потребительских цен, и прежде всего — усовершенствовать выборку магазинов и предприятий сферы услуг исходя из отбора тех объектов, которыми практически пользуются семьи (в настоящее время этот отбор осуществляется экспертным путем), увязать состав товаров-представителей со структурой семейных расходов. Структура семейных расходов при этом может определяться на основе специальных обследований с разработкой данных о потребительской корзинке по группам семей с различным уровнем доходов. В составе корзинки и соответственно при построении автономного индекса цен и тарифов потребительских товаров выделяются укрупненные товарные группы, виды товаров и товары-представители. Структура корзинки образует веса для исчисления индексов цен применительно к данным бюджетных обследований. Спецификации товаров-представителей и отбираемые на их основе экспертами-регистраторами конкретные товары и цены и будут служить непосредственной основой для построения индексов цен.

Тем не менее используемые в настоящее время Госкомстатом СССР методы расчета индексов потребительских цен позволяют достаточно обоснованно определять их величину в целом и по отдельным социально-экономическим группам населения в зависимости от конкретных практических задач по защите реальных доходов населения в период роста цен. Для обеспечения доверия населения к статистическим данным о росте стоимости жизни необходимо регулярно публиковать индексы потребительских цен, информацию о методах их расчета и источниках статистических данных. Целесообразно также создать межведомственный независимый орган — экспертный совет из числа ведущих ученых и специалистов-практиков для оценки правильности расчетов Госкомстата СССР, внесения в них необходимых корректировок и получения надежной базы для принятия обоснованных управленческих решений по защите интересов населения.

Индексы влияния цен на стоимость жизни являются основой для осуществления компенсационных мер, направленных на социальную защищенность граждан. Однако следует иметь в виду, что индексация доходов — лишь один из возможных вариантов социальной защиты населения, к тому же опасный в инфляционном отношении и не оказывающий прямого стимулирующего воздействия на производство. Поэтому предстоит овладеть более действенным инструментом, основанным на заключении тарифных соглашений между государственными органами, представителями собственников (предпринимателями) и профсоюзами, что позволит снять административные ограничения с индивидуальных заработков и установить жесткую зависимость между производительностью и оплатой труда. Размеры повышения доходов в связи с ростом цен в этом случае будут определяться в коллективных договорах.

ПОВЫШЕНИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАРОДА ТРЕБУЕТ ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЛАНА

Вопросы ценообразования продолжают оставаться в центре внимания экономической общественности. Проведенное повышение розничных цен получило неоднозначную оценку ученых-экономистов, хозяйственных руководителей, работников планово-экономических органов. О возможных путях решения проблем реформы ценообразования высказал свое мнение в беседе в редакции журнала зав. сектором Института экономики АН СССР д-р. экон. наук А. А. ДЕРЯБИН.

— Анатолий Александрович, как оценивать влияние повышения цен, с одной стороны, на производство с точки зрения создания дополнительных возможностей для увеличения производства продукции, а с другой — влияние компенсации при ее включении в зарплату на увеличение себестоимости?

— Необходимость реформы ценообразования не вызывает каких-либо сомнений. Она является одним из этапов перехода к рыночной экономике. Но при проведении ее ориентироваться лишь на повышение цен — это не только сомнительно, но и противопоказано. До сих пор еще не было такого случая, когда инфляционными мерами останавливали бы инфляцию. А инфляция одним из следствий имеет то, что производство консервируется в тех условиях, в которых оно находилось до начала разворота инфляции. Какие-либо структурные преобразования в производстве, которые стоят необходимы, при инфляции исключаются. Любые затраты предприятий как бы амнистируются более высокими ценами, диктуемыми из центра. Более высокий уровень цен покрывает новым уровнем различные потери, хищения и т. д. Но это все вполне очевидно. Менее очевидно другое: при инфляции не сокращается производство в тех отраслях, которые должны постепенно затухать. А из-за этого не увеличивается производство в отраслях, продукция которых сейчас так необходима. Было бы не страшно сокращение выпуска некоторых видов средств производства, если бы инфляция открывала возможности наращивать изготовление товаров народного потребления. Но инфляция прямо препятствует этому. При инфляции создается дополнительный спрос. Все стараются получить любой товар и избавиться от денег. Поэтому какого-то перераспределения средств в пользу отраслей, производящих товары народного потребления, не происходит. Не достигается обновления основного капитала и в отраслях группы «А». Это невыгодно, так как приводит к росту затрат и уменьшению прибыли. Все уходит в наращивание запасов. Поэтому инфляция никогда не открывает каких-то дополнительных возможностей для развития производства.

Если обратиться к истории, то мы найдем случаи, когда инфляция допустима. Она отчасти полезна, например, при выходе из кризиса перепроизводства, когда стимулирование спроса подталкивает перепроизводство. Но, повторяю, это допустимо лишь при кризисе перепроизводства. Мы же вошли в кризис недопроизводства, кризис слишком высоких затрат на производство подавляющего большинства товаров. И здесь инфляция не помощник. Наоборот, изменить ход дел могут только дефляционные меры.

К сожалению, у нас еще нередко недооценивается действие экономических законов, в частности закона убывающей эффективности. Он состоит в том, что при использовании неизменной техники и технологии рано или поздно происходит рост затрат. И чем быстрее развивать такое производство, тем выше будут затраты. Поэтому-то всякие попытки ускорения при данной структуре производства загоняли экономику все дальше в тупик (введение двух-, трехсменной работы и т. д.). Продукции больше не становилось, дефицит ее не уменьшался, а, напротив, усиливался. В конце концов невозможным становится сохранение даже достигнутых объемов производства. В этих условиях повышение оптовых цен скрывает неблагополучие в народном хозяйстве, так как более высокими ценами покрываются совершенно нерациональные затраты. Поэтому я утверждаю, что никаких дополнительных возможностей увеличения производства продукции ни в отраслях группы «А», ни в отраслях группы «Б» повышение цен не создает.

Компенсации населению лишь незначительно ослабляют отрицательное влияние повышенных цен на уровень жизни. Сейчас компенсации выплачиваются из бюджета. Но он не может выдержать даже и таких расходов. Поэтому с июня на предприятиях они будут включаться в себестоимость продукции. И тогда многие из них, если опять не поднимут цены, могут обанкротиться.

В свое время приводились расчеты, в соответствии с которыми повышение, скажем, себестоимости и цен в добывающих отраслях на 1 руб. в конечном счете приводит в целом по народному хозяйству (без строительного комплекса) к росту затрат на 10 руб. А если сюда включить еще и строительный комплекс, то это уже составит 13—14 руб.

Как видим, экономика страны активно втягивается в обстановку гиперинфляции. И если не сократить государственные расходы буквально в несколько раз, то к концу года цены возрастут по крайней мере в 10—12 раз. Да, это гиперинфляция, и с этим надо считаться. Можно, таким образом, сказать, что включение компенсаций в заработную плату является мощнейшим фактором инфляции.

— Каково воздействие реформы цен на торговлю, ее возможности, создание торговых запасов? Насколько уместно сохранение до сих пор такой формы торговли — по приглашениям и др.?

— Банальным результатом повышения цен является увеличение товарооборота в текущих ценах. При сохранении прежних оптовых и розничных скидок с цен в пользу торгующих организаций прямо пропорционально росту цен возросла и собственная выручка торговли.

Много сложнее с проблемой воссоздания нормального рынка потребительских товаров. Такого резкого повышения розничных цен, который произошел со 2 апреля 1991 г., более чем достаточно для восстановления равновесия между покупательским спросом и предложением даже в условиях определенного сокращения предложения из-за падения производства потребительских товаров. Но все дело в том, что одновременно или даже с опережением в несколько месяцев (от 3 до 6) происходила «накачка» в обращении безналичной денежной массы в результате повышения закупочных цен на продукцию сельского хозяйства и оптовых цен на промышленную продукцию. А безналичные деньги так или иначе в значительной своей части обязательно через некоторое время появляются уже в наличной форме, точнее, в форме доходов населения, главным образом в виде зарплаты. Ведь ясно же, что увеличение доходов промышленных предприятий, колхозов и совхозов приводит и к росту их расходов, в том числе и в первую очередь на выплату зарплаты, премий и т. д. В целом в расчете на год рост такого рода «доходов» населения составит величину даже большую, чем различные виды выплат населе-

нию в виде компенсации его потерь из-за повышения цен. А компенсации тоже канал, по которому идет приток денежной массы.

Все это видимые каналы увеличения денежной массы. А есть еще и не столь очевидные. Вот возьмем, к примеру, так называемую компенсацию вкладов населения в учреждения Сбербанка и в другие банки. Вклады, как известно, увеличены на 40%. А это 150—160 млрд. руб. Правда, эти прибавки заморожены на три года. Это означает, что у Сбербанка тотчас же появился кредитный ресурс на указанную величину. И правительство может взять, как это делалось множество раз, эти деньги «взаймы» на покрытие бюджетного дефицита. Таким образом, созданные из ничего деньги становятся экономической реальностью.

Появление новых огромных денежных масс, притекающих по перечисленным трем каналам, исключает возможность нормализации потребительского рынка. Общая сумма «новых» денег много больше, чем увеличение стоимости товаров и платных услуг в результате повышения розничных цен и тарифов. Конечно, кое-какие запасы в торговле сейчас образуются. Однако это произошло благодаря замедлению продвижения товаров в розничную сеть из-за необходимости произвести их переоценку.

Итак, повышение розничных цен не улучшило положение в торговле. Плохо, безусловно, что товаров нет, и поэтому сохранение формы торговли в современных условиях по приглашениям можно считать каким-то выходом из положения. С точки зрения потребителя, конечно. В целом же это ненормально, особенно при переходе к рыночной экономике, так как своими карточками, визитками, приглашениями мы, наоборот, отдаляемся от рынка.

В средствах массовой информации проводится мысль о том, что любая экономическая перестройка сопряжена с принятием непопулярных мер, с разного рода ограничениями в потреблении, с болезненными процессами и т. д., т. е., если говорить яснее, со снижением уровня жизни населения. Какие же объективные причины, факторы, явления или процессы требуют или вызывают снижение уровня жизни народа?

Абсолютно никаких объективных причин, факторов или процессов, требующих или вызывающих снижение уровня жизни населения, нет и быть не может. Я, как профессиональный экономист, никак не могу взять в толк рассуждения о неизбежности страданий народа при перестройке. Ведь если, например, меньше стали рыть каналов, прекратили сооружения «строек века», уменьшили выпуск танков, ракет, боеприпасов, то должны же освобождаться какие-то ресурсы, даже если при этом продолжает выплачиваться зарплата всем тем, кто ранее был занят на этих работах. Объективно должна же быть какая-то экономия!

Здесь вполне уместно привести высказывание Джона К. Гэлбрейта о тех, кто через тяжести и страдания перестройки обещает быстрое повышение уровня жизни: «Не стоит прислушиваться к тем, кто видит в сегодняшних потрясениях и трудностях обещание скорейшего экономического улучшения. С их точки зрения, трудности сами по себе — это уже терапевтическое средство. Любые страдания должны порождать благо. Здесь присутствуют элементы теологии: самоистязание как путь к святости. Граждан, вытерпевших такие беды, убедить в этом будет не так легко, как тех, кто видит в трудностях добродетель, наблюдая за ними издалека или с высот определенного личного комфорта». Далее Гэлбрейт еще усиливает: «Было бы поистине трагедией, если бы люди стали отождествлять... свободу с неприемлемыми экономическими лишениями» [1].

К сожалению, именно это и происходит сейчас. Падение уровня жизни населения — неоспоримый факт. Но он имеет не объективные, а

[1] Известия. 1990. 31 января.

субъективные корни. Безответственность, некомпетентность — вот истинные причины переживаемого кризиса.

— Какова же в целом ваша оценка тому, что сделано в ценообразовании?

— Если дать общую оценку проводимой реформе в области ценообразования, то с моей стороны она будет отрицательной. Я всегда выступал против повышения цен в наших условиях. Изменение методов ценообразования без повышения цен при переходе к рыночной экономике предполагает, что на производителя должна давить цена. В этом смысл! Разворот конкурентной борьбы и давление цены на затраты. Потому что если производитель не снизит затраты, он разорится. И не случайно на Западе любой предприниматель получает информацию о затратах ежедневно. Без нее он не сможет ориентироваться. А у нас? Кто из наших директоров предприятий, особенно после повышения цен, смотрит, каковы его затраты? В лучшем случае он получает калькуляцию месячную, но по очень ограниченному кругу товаров. По более широкому — раз в квартал, а как правило — раз в год. Но затраты в конце года могут быть в 2—3 раза выше, чем в начале года. Так какую информацию он получает, какая от нее польза?

При таком положении дел моя отрицательная оценка проводимой реформы цен исходит из того, что реформа лишила наших, не очень еще приспособившихся к рыночной экономике (скорее, совсем не приспособившихся) хозяйственных руководителей перспективы. Нельзя вести дело (при любой форме собственности — государственной, частной, акционерной), не зная, что будет через год, два, три года. Перспектива необходима для того, чтобы просчитать стратегию — какой товар выпускать, с какими затратами, какие будут соответственно заказы на сырье.

Если перспективы благоприятные — одни затраты можно допускать, если конъюнктура складывается не в пользу производства данного товара, то нужна другая стратегия. А сейчас они оказались перед фактом того, что никаких перспектив вообще нет. Мы не знаем, что будет завтра, как изменятся цены, конъюнктура в связи с этим. Отказавшись от жесткого директивного планирования, когда план был законом, мы взамен не получили никаких ориентиров. Что развивать, во что вкладывать средства в первую очередь?

— Многие считают, что реформу ценообразования следовало проводить три года назад, когда еще были товары и не было резкого роста заработной платы. Но методы, которые используются, такие же, какие, по существу, рекомендовались в 1987 г. Как, по вашему мнению, следовало бы проводить реформу сейчас, когда нет товаров, но много свободных денег?

— Действительно, эта реформа готовилась к июньскому (1987 г.) Пленуму ЦК КПСС. Но я бы отметил еще один момент, на который не обратили внимания. Повышение оптовых цен было построено на материалах, исходивших из условий 1982 г. Какие же это новые цены, в чем нас пытаются убедить?

Теперь что касается сроков проведения реформы. Да, мнение такое есть: запоздали, надо было раньше и т. д. Но социальный протест, который мы наблюдаем сегодня, был бы неизбежен и тогда. Ведь полной компенсации и тогда не предусматривалось, это невозможно. Значит, мы бы имели сегодняшнюю ситуацию, только раньше на три года. Поэтому в любом случае с точки зрения экономики повышение цен и тогда и теперь не решает поставленных задач. Что нужно делать? В сложившихся условиях, когда денежная наличность, не подкрепленная увеличением товаров, возросла за 1988—1990 гг. на 56%, нужно было бы проводить те чрезвычайные меры, о которых говорил в свое время академик

Л. И. Абалкин. Это, например, первоочередное насыщение рынка строительных материалов, чтобы люди могли сами построить жилье.

С одной стороны, даются льготные кредиты, а с другой — ничего не продается. Может быть, чтобы насытить рынок, целесообразно заморозить на какое-то время строительство ряда объектов, пусть и важных с точки зрения государственных интересов. Или продать оборудование, которое предприятия не используют.

Сейчас идет приватизация. Я принимаю в этом участие, поэтому знаю, что не используется огромное количество оборудования, оно числится за предприятием, но не нужно ему.

— Они могут его продать?

— Могут, но не продают. Просто списывают в металлолом. Им так проще. А сколько обнаружено неликвидов. Ну пусть люди их купят и пустят в дело. Нет! И здесь ни с места. По расчетам Института экономики АН СССР, если закрыть 3% предприятий безнадежно отсталых, я бы сказал, развращенных (есть и такие, ведь коллективы могут быть так же развращены, как и отдельные люди), то экономия в масштабах народного хозяйства составит 10%. Но ни одно такое предприятие не закрыли.

Нужно было насыщать рынок товарами (такая возможность была, она сохраняется и до сих пор) и бороться с расточительностью и нерациональными затратами путем закрытия убыточных предприятий, причем в нашем хозяйстве имеется пока еще возможность сделать это в плановом порядке. Наконец, можно ввести такую систему налогообложения, при которой предприятия не лишались бы заинтересованности в улучшении работы, чтобы сохранилась возможность повышения заработной платы. И не надо ее ограничивать.

В послевоенные годы заработная плата была низкой, люди мирились, понимали: время трудное, надо страну поднимать. И как-то жили. Сейчас же на нашу среднюю заработную плату при новых ценах не прожить. И компенсация не поможет. Почему мы сейчас вдруг нищими стали? Как это можно объяснить? Нельзя призывать население к каким-то жертвам в мирное время.

— Как получилось, что в данных условиях стало единственно возможным шагом повышение цен?

— Потому что нужно было получить бездефицитный бюджет любыми средствами. Данный шаг оказался самым простым. Но бюджет все равно не сбалансирован. А народ пострадал. Отсюда те социальные взрывы, которые нетрудно было предугадать. Я еще раз подчеркиваю: реформы ценообразования не было. Это простое повышение цен с целью покрытия бюджетного дефицита.

— Какой же выход вы видите из сложившейся ситуации?

— Повторяю, что создавшийся кризис не имеет объективной основы. Из хода перестройки не должны следовать ни резкое ухудшение жизни людей, положения трудящихся, всего народа, ни развал экономики. Ничего этого быть не должно, ни из чего оно не вытекает. Нет таких объективных закономерностей. Сокращение производства ненужных товаров, перераспределение в пользу прогрессивных отраслей, наоборот, должно сопровождаться и увеличением товарной массы, и улучшением благосостояния народа. А этого нет. Так что налицо лишь субъективные причины.

— А как вы относитесь к приватизации?

— Я бы говорил о разгосударствлении. Этот термин нам больше подходит. Слово «приватизация» пришло к нам с Запада, где рассматривают ее так: что негосударственное, то частное. Мы более тонки в этом отношении. Для нас частник — это хозяин, владелец чего-то конкретного. А если мы говорим о собственности, например, партии — это уже будет собственность общественной организации. Или кооперативная соб-

ственность. На Западе этого не различают. Поэтому когда говорят о приватизации по-западному, то следует иметь в виду, что у нас не этот процесс идет.

Вообще же частная собственность занимает небольшой удельный вес в любой экономике. И в нашей она не будет существенной (5—7% максимально). Здесь надо учитывать два момента. Во-первых, и это известно давно, одного частного капитала не хватит для современного производства. Во-вторых, частник никогда не будет рисковать всем капиталом и вкладывать средства только в одно дело. Он разместит его в разные предприятия, т. е. это говорит о том, что происходит диверсификация капитала. Основную же долю в производстве должна занимать корпоративная собственность, т. е. собственность акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью. И этот процесс может идти довольно быстро. При этом, я думаю, ключевым словом должно быть не собственность, а интерес, и не в сиюминутном успехе. Например, как сегодня обычный человек воспримет такое предложение: дать ему сегодня 1 тыс. руб. или через 3 года — 5 тыс. Он скажет: нет, лучше сейчас 1 тыс. руб. Почему? Потому, что он не знает, что будет завтра, нет перспективы. Поэтому мы все — временщики.

— А как, по-вашему, можно создать интерес?

— Только одним: раздав бесплатно или за минимальную плату акции на действующих предприятиях, т. е. трудящиеся данного предприятия получают часть его собственности в виде обычных (не именных) акций. Для чего? Для того, чтобы у них немедленно появился интерес к процветанию предприятия.

— Сумма акций должна, очевидно, быть достаточно большой?

— Да. Я считаю, что, например, человек, проработавший год, должен получить такой пакет акций, при котором еще через год он бы получил дивиденд, сопоставимый с его среднемесячной заработной платой. Без этого у него интереса не будет. А при больших дивидендах не исключено, что это будет его главным источником существования. И даже если владелец акций захочет продать их, он все равно заинтересован в успехе предприятия. Потому что возможному покупателю он должен объяснить, что покупка акций перспективна. Покупатель же не захочет приобрести, в свою очередь, даже по низкой цене акции предприятия с неясными коммерческими перспективами. Потом это сильная социальная гарантия. Сейчас администрация и рабочие — нередко противоборствующие стороны. Между ними идет бесконечная борьба. Но, получив акции, они становятся партнерами, появляются общие интересы в достижении единой цели — процветания предприятия.

— Не кажется ли вам, что это преждевременная мера? Ведь наше общество, привыкшее жить в условиях общественной собственности, психологически не готово к таким переменам?

— Да, вы правы. Сначала так и будет. Приведу пример. В Махачкале есть одно предприятие, где создают акционерное общество. Первая реакция рабочих — нам это не нужно. Но после того, как специалисты рассказали им о преимуществах акционерной формы собственности, о том, что они становятся более независимыми, заинтересованными в процветании своего предприятия, коллектив единогласно решил вопрос в пользу создания у себя акционерного общества — так же единогласно, как ранее голосовал против.

Так что психологические барьеры преодолимы. Но я вижу в другом опасность: при работе биржи, акционировании появятся дельцы, которые будут одурачивать людей, тем более наших, неопытных в рыночных отношениях, но и, приходится признать, склонных немедленно разбогатеть на бирже. Игра на бирже — это риск. Она и разорит, и обогатит. Но она имеет и обратную сторону: на ней вырабатываются объективные цены на товары и объективная оценка функционирующего капитала. На-

пример, у нас в химической промышленности капитал 1 млн. руб., металлургической — тоже 1 млн. руб. Оба миллиона одинаковы. А на самом деле их реальная по эффективности оценка должна быть совершенно разной. И такую оценку дает биржа. Она вырабатывает то, что мы пытались создать с помощью Госплана, Госкомцен, Минфина.

Современное хозяйство не может развиваться без функционирования бирж. Однако было бы ошибочным полагать, что все происходящее на биржах и вокруг них является вполне нормальным и допустимым. Нет. В их деятельности проявляются и отрицательные стороны. Так, биржи открывают возможность авантюризму и азарту, порождаемым кажущейся легкостью легальной и весьма быстрой наживы за счет спекуляций и биржевой игры. Поэтому мы должны предупредить людей, что всякая биржевая игра с акциями опасна для их материального благополучия.

— И тем не менее вы считаете, что мы должны идти этим путем?

— Да, если мы хотим создавать рыночную экономику. Но в ней уже не должно быть места тому, что происходит,— купонам, карточкам, визиткам, региональным деньгам. Какой же это рынок?

— То, о чем вы говорите, согласитесь, требует времени. Нельзя одним прыжком оказаться в новой жизни. Нужны этапы движения, как это было в других странах. А что нам делать сейчас?

— Я всегда говорил: нельзя прыгать, двигаться нужно небольшими шагами, эволюционно, но быстро. Чтобы была возможность оглянуться, вернуться, подумать. Вот повысили сейчас цены в 2—3 раза. Это прыжок. А куда? В политическую нестабильность, забастовки, нехватку и продуктов питания, и различных товаров. И обратно не вернуться, потому что деньги уже выпущены, выданы компенсации. А если бы то же самое сделать поэтапно, то можно было в любой момент остановиться и вернуться назад, оценить ошибки или успехи и двинуться дальше. Поэтому я решительный противник таких «смелых» решений, когда смелость не от уверенности в выбранной дороге, а «очертя голову». Известный американский бизнесмен Гарольд Уилленс, неоднократно и на длительное время посещавший Советский Союз и хорошо знакомый с нашей хозяйственной практикой, решительно заявил: «Чем ближе я знакомился с командно-административной системой, господствующей в советской экономике, тем яснее мне становилось, что те, кто стремится к быстрым и радикальным переменам, просто идиоты» [2].

Можно указать и еще на одно заблуждение, связанное с рынком. Многие полагают, что переход к рынку лежит через руины командно-административной системы. К рыночной экономике нужно идти не через такие развалины, напротив, через принятие ряда чисто административных решений по ликвидации искусственных монополий и нейтрализации естественно возникающих монополий. Поэтому переходный период требует не ослабления, а проявления мощной государственной воли. Не все ее будут восторженно приветствовать. Многие будут бороться против нее. Но она должна быть непоколебимой. Как заметил экономист-советолог А. Ноув, парадоксальность ситуации заключается в том, что переход к рынку требует ряда административных ужесточений, в том числе и ужесточения госзаказа.

Поэтому нужна конкретная программа с ясной перспективой. Движение небольшими шагами всегда оставляет возможность эту программу подправить, вернуться в исходное положение, если дорога выбрана не та. И сейчас многое можно поправить. Хочу сказать: благоприятные условия нужны для бездарностей. Искусство талантливого, дальновидного руководителя состоит, на мой взгляд, в том, чтобы неблагоприятные условия превратить в благоприятные.

---

[2] За рубежом. 1990. № 23. С. 7.

Например, дефицит товаров — это мощный стимул к труду. Если масса народа желает получить товар, так надо сделать так, чтобы они рвались получить его своим трудом, создав для этого все возможности. Сейчас же наблюдается парадоксальная ситуация — стремление со стороны руководителей не столько открыть путь к производству товаров при их дефиците, сколько принять участие в распределении ограниченных ресурсов.

Человек работает и надеется получить за свой труд жизненно необходимые блага. А их нет. Значит, нужно предоставить возможность больше заработать, чтобы и приобрести больше, т. е. чтобы был простор и для зарабатывания средств, и производства различных товаров.

Ну, очевидно же: надо дать и крестьянам, и рабочим свободу работы, творчества. Тогда и продукты, и товары будут. А государство, установив разумные налоги, будет иметь возможность формировать бюджет.

История знает примеры, когда налогами ломали хребет нациям, народы исчезали из истории, и только потому, что налоги были безобразные. А с нами происходит нечто подобное. Народ уже не выдерживает таких государственных расходов. Но ничего же не меняется. Наоборот, нам говорят, что надо проводить конверсию, но она требует жертв. Зачем мне тогда конверсия, если я от этого еще хуже буду жить? Как это может быть?

— Вы видите другой путь развития?

— Да, и тому есть доказательство. Западные экономисты и наши показали, что централизованно управляемая система более эффективна и устойчива, чем система «многоклеточная», которая не управляется из центра. Если мы обратимся к западному опыту, то увидим, что во Франции существует пятилетний план, и такие же планы составляются в Японии, хотя и неофициально, а программа США — это повторение наших программ, а мы их вроде бы забыли и не выполняем. Мечемся из стороны в сторону, то ищем новые пути, то пытаемся вернуться назад. В результате и старую систему разрушили, и новой не создали. Как ученый, я понимаю: пока мы не убедимся, что нам нужны централизованная система и централизованное управление даже в условиях рыночной экономики, успеем все развалить. Центральные органы должны подсказывать, что и кому производить, давать ориентиры и прогнозы. Почему во Франции пятилетний план выполняется? Потому что бизнесменам подсказывают, и они воспринимают рекомендации, прогнозируют рыночную ситуацию. Конечно, рынок регулирует. Но какой? Конечно, управляемый. И тем не менее это централизованно управляемая система, со значительным государственным сектором, имуществом. Это не анархия.

Мы же все наши безусловно правильные и освоенные принципы вдруг стали отторгать. Мне, например, непонятно, да и неприятно слышать, как часто ругают то, что было. Мы, дескать, рабы, надо из себя раба выдавливать. Чепуха! Кто так говорит, тот раб и есть. Он вечно прислуживал очередной власти. Вот такие и пишут о рабстве. А народ никакой не раб. И никогда невозможно было бы создать такое государство, как наше, если бы мы все были рабами. Мне также неприятно читать, как оплевывают нашу не только дореволюционную историю, но и историю советского периода. Да, в ней есть и поражения, и огромные, страшные потери, но нельзя забывать и великих достижений.

Возвращаясь к началу вопроса, хочу еще раз сказать, что необходим общегосударственный план, по-настоящему нацеленный на повышение благосостояния.

— Каковы, по-вашему, перспективы выхода из той ситуации, в которой мы находимся?

— Как экономист и гражданин, я не устаю повторять, что наша страна уникальна в том отношении, что мы занимаем шестую часть суши, значит, шестая часть земных ископаемых принадлежит нашему на-

роду. Мы уникальны и в том, что у нас более сотни народов. И различия между ними более существенны, чем в любом другом государстве. А следовательно, больше возможностей проявления разных талантов. Каждый по отдельности мы не хуже и не лучше других народов. Но все вместе, разнообразные по различным признакам, мы представляем неповторимую возможность развития способностей и в экономике, и в культуре, других областях человеческой деятельности.

Кроме того, и об этом забывают, Советская власть дала нам широту взглядов. Следовательно, нам легче преодолевать общие проблемы. Ведь наши инженеры не узкоспециализированы, они способны справиться с задачами, далекими от их основной сферы деятельности. А это опять уникальная возможность, потому что во многих случаях решение проблем приходит не из той отрасли, в которой работаешь, а совсем из другой. Но мы не живем так же, как работаем. Работаем много, а живем плохо, и прежде всего из-за плохой организации, неверной нацеленности. Делаем много бесполезной работы. И если это превозможем, мы выйдем, потому что можем быть не хуже других, а во многих случаях у нас больше возможностей — и с точки зрения природных ресурсов, и с точки зрения человеческого потенциала. Возьмите «Общий рынок». Ведь они хотят получить те преимущества, которые наша страна исконно имеет. Нужно только дать возможность человеку проявить свой талант, творческие способности. И тогда и экономика, и нравственность, и мораль, искусство, духовная жизнь совпадут в одном движении к человеку.

Беседу вела С. Любановская

РЫНОК И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

Ф. Прокопов,
канд. экон. наук

Первые, неудавшиеся попытки реформировать экономику не могли не сказаться на положении в области трудовых отношений. Осознанное или неосознанное навязывание общественному мнению мысли о неизбежности массовой безработицы также не способствует улучшению ситуации. Получив в последние год-два гораздо больше экономической свободы, в том числе в вопросах кадровой политики, предприятия все чаще воздерживаются от найма новых работников, особенно не обладающих высоким профессиональным мастерством. Вызывается это, как правило, стремлением снизить издержки при нестабильной экономической конъюнктуре, нежеланием нести бремя социальных расходов, не всегда выполняются даже требования законодательства о найме и увольнении (прежде всего в отношении молодежи, женщин, воспитывающих детей, инвалидов, людей старших возрастов). Эти тенденции усиливаются и из-за консервативности, негибкости организации труда, рабочего времени, да и самой рабочей силы. Происходит расчленение общей системы использования кадров на изолированные фрагменты как по территориям, так и по отдельным профессиональным группам, чему способствует и отсутствие рынка жилья, архаичный порядок прописки. Все это осложняет проблему обеспечения занятости. Основные черты современной ситуации позволяют говорить о кризисе отношений занятости, который, однако, может перерасти и в гораздо более жесткие и социально опасные формы.

В каком направлении можно ожидать развитие занятости населения в ближайшие годы? Грозит ли нам массовая безработица и как ее избежать? Можно ли рассчитывать на высокую производительность труда без социального пресса в виде «резервной трудовой армии»? Существуют ли реальные возможности обновления трудовых отношений? Эти вопросы сейчас беспокоят многих.

Для того чтобы ответить хотя бы на часть из них, необходимо, видимо, оценить сегодняшнее состояние системы занятости и выбрать стратегическую линию на период выхода из кризиса, стабилизации экономики и оживления деловой активности. Отсутствие стратегии развития неизбежно приведет к сосредоточению усилий лишь на преодоление текущих трудностей, что превратится в вечный сизифов труд.

Прежде всего попытаемся хотя бы в общих чертах представить себе состояние занятости на сегодняшний день.

Трудовые предпочтения и виды деятельности. Общее представление о структуре занятости населения СССР можно получить из его распределения по видам деятельности.

В государственной отчетности пока не используется категория «экономически активное население». Наиболее близкое к нему и широко применяемое понятие «трудовые ресурсы» (население в трудоспособном возрасте без неработающих инвалидов I и II групп и лиц, получающих

пенсию на льготных условиях, а также работающие граждане пенсионного возраста и подростки до 16 лет).

Трудовые ресурсы насчитывают сегодня 164 млн. чел., из которых 90% — занятое население. Столь высокий уровень трудовой активности оценивается как сверхзанятость

На большей части территории страны во второй половине 80-х гг. численность занятого населения стабилизировалась или росла незначительно (не более 2% за 1985—1989 гг.). В республиках Средней Азии спрос на рабочие места возрос на 13% и опережал возможности его удовлетворения. Принимавшиеся в последние годы меры лишь частично имели положительный результат: дополнительно удавалось обеспечить работой число граждан, равное приросту трудовых ресурсов. Величина незанятости оставалась практически неизменной на уровне нескольких миллионов человек (включая женщин, имеющих детей и желающих работать по месту жительства неполный рабочий день или неделю).

В 1991 г. численность занятых по стране в целом, как ожидается, сократится примерно на 200 тыс. чел. Учащихся станет на 300 тыс. больше. Увеличится численность нуждающихся в трудоустройстве (с 1,8 до 2,5 млн. чел. в среднем за год).

Государственный сектор экономики является доминирующим в структуре занятости и, видимо, длительное время еще будет оставаться таковым. Однако перемены в рамках самого госсектора и формирование альтернативных экономических структур могут привести в перспективе к существенным сдвигам в распределении работающих.

Наиболее серьезный в этом отношении конкурент государству — кооперативный сектор. Его доля в общей численности работающих превысила в 1990 г. 14% (включая сельскохозяйственные кооперативы) и составила 4,9 млн. чел. (на 1 января 1990 г.).

Более привлекательные по многим причинам, и прежде всего по оплате труда, кооперативы чрезвычайно успешно конкурируют с государственным сектором в сфере занятости. Один из результатов такой конкуренции — сокращение численности работающих на государственных предприятиях на 2 млн. чел.

В индивидуальном секторе (крестьянские или фермерские хозяйства, индивидуальная трудовая деятельность) в 1990 г. было занято 4,6 млн. чел. Динамика занятости здесь более спокойная. Новые хозяйственные структуры, такие, как фермерство, пока не оказывают серьезного влияния на распределение работающих. В 1989 г. фактически только началось формирование частного сектора в сельском хозяйстве, но в 1990 г. в фермерских хозяйствах работали уже 100 тыс. чел. Дальнейшая судьба альтернативного сельского хозяйства будет, очевидно, напрямую связана с вопросом о собственности на землю.

Создающийся «четвертый сектор» экономики — независимые, совместные, акционерные и т. п. предприятия — возможно, и ждет перспективное будущее, но пока его доля в составе занятых чрезвычайно мала. На совместных предприятиях — наиболее массовых в этом секторе — работают около 100 тыс. чел.

В 1991 г., по оценкам, сохранятся наметившиеся тенденции. Государственный сектор потеряет еще 2—2,5 млн. работников, численность занятых в фермерских хозяйствах возрастет до 300 тыс., в кооперативах — до 5,6 млн. чел. (без совместителей, колхозов и потребительской кооперации). Не исключено, что при благоприятных условиях «четвертый сектор» расширится в 2—3 раза. Весьма существенная предпосылка для такого вывода — относительно благоприятное экономическое положение новых хозяйственных структур на фоне кризисных явлений в государственной экономике.

Основная тенденция отраслевых сдвигов в занятости населения прежняя — перераспределение работающих в отрасли непроизводственной сферы за счет сужения материального производства. Однако рассчитывать на резкое увеличение числа рабочих мест в производстве услуг как на важнейшее тактическое средство сдерживания безработицы, по нашему мнению, преждевременно. По крайней мере, краткосрочные прогнозы отраслевой структуры занятости таких перемен не выявляют. Расширение занятости в непроизводственных отраслях скорее всего будет иметь в ближайшие год-два эволюционный характер.

Если ранее основной отраслью, в которой непрерывно сокращалась численность, было сельское хозяйство, «потерявшее» с начала 60-х гг. примерно 5 млн. чел., то в 80-х гг. появилась тенденция к уменьшению числа занятых в промышленности (более чем на 1 млн. за вторую половину 80-х гг.), на транспорте (свыше 2 млн.). Увеличивалась численность работающих в строительной индустрии и информационно-вычислительном обслуживании. В связи с сокращением аппарата управления численность работающих здесь снизилась почти на 800 тыс. чел. (с 2,4 млн. в 1985 г. до 1,6 млн. в 1989 г.). Уменьшена численность занятых в науке и научном обслуживании — только за 1986—1989 гг. на 10%, или на 450 тыс. чел. Повсеместной реальностью стал переход научных кадров (отнюдь не бесталанных) в коммерческие структуры.

Сфера занятости и безработица. До последнего времени у нас отрицалось наличие безработицы, ее статистический учет не проводится. С принятием Основ законодательства Союза ССР и союзных республик о занятости населения эта категория граждан как бы легализуется. По экспертным оценкам, в 1975 г. в стране насчитывалось до 100 тыс. безработных, к концу 1990 г.— около 2 млн. Уровень безработицы на начало 1991 г. составил примерно 2%.

Наряду с увеличением численности безработных сохраняется достаточно большое число пустующих рабочих мест. По данным Госкомстата СССР, на середину 1990 г. общее число вакансий более чем вдвое превышало число нетрудоустроенных, обратившихся за помощью к службе занятости. Следует выделить две основные причины такой ситуации. Во-первых, структурное несовпадение между потребностью в работе и работниках в силу различий в территориальной дислокации рабочих мест и рабочей силы, профессионально-квалификационного несоответствия и т. д. Во-вторых, недостаточно результативная деятельность государственной службы занятости. В первом полугодии 1990 г. из общего числа обратившихся государственными службами трудоустроено менее двух третей, из числа уволенных в связи с сокращением — 39%. Лишь каждый третий из желающих трудиться в свободное от основной работы время получил помощь. Весьма вероятно, что недостаточно надежная поддержка нуждающихся в трудоустройстве со стороны службы занятости может превратиться в негативный фактор, препятствующий сдерживанию роста безработицы и ее уменьшению.

По данным Госкомтруда СССР, в 1991 г. будут нуждаться в трудоустройстве 23 млн. чел. Самостоятельно найдут работу 15 млн., с помощью реорганизуемой службы занятости — более 4 млн. чел. Примерно 3 млн. граждан придется переобучить или занять на временных оплачиваемых общественных работах. Предположительно 400 тыс. будет выплачиваться пособие по безработице. Этот прогноз можно отнести к разряду оптимистических. Он не предполагает серьезных перемен в сфере занятости по сравнению с 1990 г. и рассчитан на относительно спокойную эволюцию экономических отношений.

По менее благополучным, но, возможно, более реалистическим оценкам, вероятная численность безработных уже на начало 1991 г. составляла около 6 млн. чел. (из них более 1,5 млн.—безработица, связанная с текучестью кадров, т. е. временная), на начало 1992 г. в слу-

чае активного формирования рыночных отношений она может увеличиться до 11,5 млн. (в том числе 5,5 млн.— временная). Уровень безработицы, по данному прогнозу, может возрасти с 4% в настоящее время до 8% в 1992 г. Это предположение, даже если сделать поправку на различия в исходных методологических посылках (оценка Госкомтруда СССР не содержит данных о временной безработице), также не означает прогнозирования катастрофы в области обеспечения права на труд.

В ближайшее время, видимо, массовая безработица, т. е. многомиллионная, превышающая предел «рассасываемости», не станет проблемой номер один в обществе. Но это ни в коем случае не может служить основанием для самоуспокоения. Ведь, помимо данной проблемы, будут обостряться и другие, оказывающие негативное влияние на сферу занятости. Напомним лишь о некоторых из них, имеющих для нас нетрадиционный характер.

В последние годы в связи с волной межнациональных конфликтов в стране появилась новая категория мигрантов — **беженцы.** В 1990 г. проблема эмиграции беженцев затронула восемь союзных республик и более половины территории России (принимающей большую их часть). На середину 1990 г. общее число «вынужденных мигрантов» оценивалось в 600 тыс. чел. без учета добровольно покинувших прежнее место постоянного жительства под давлением обстоятельств, связанных с межнациональными конфликтами.

Не менее острый характер начинает приобретать проблема **утечки умов.** Число уезжающих за пределы страны на постоянное место жительства возросло более чем вдвое. В 1990 г. выехало свыше 400 тыс. чел. В общей численности эмигрантов более двух третей — специалисты и квалифицированные рабочие, остальные — в основном учащиеся и неработающие члены семей. Не исключено, что волна эмиграции из СССР в последующие годы расширится в большей мере за счет выезда на временные заработки. По некоторым оценкам, после принятия закона о свободе передвижения из страны могут выехать 5—7 млн. чел.

По-прежнему актуальными остаются вопросы **занятости молодежи.** Уже в настоящее время более 700 тыс. молодых людей не работают и не учатся. В Средней Азии, Казахстане, Азербайджане до 50% незанятого населения — молодежь. В этих регионах начинается ее своего рода десоциализация, т. е. потеря жизненных ценностей и ориентиров, в том числе трудовых. Не случайно, многие из активных участников межнациональных конфликтов — молодые безработные. Опыт других стран показывает, что даже в достаточно спокойных регионах проблема профессионализации молодежи может оказаться одной из самых трудноразрешимых.

В отраслях народного хозяйства занято **16 млн. инвалидов.** Однако за последние 15 лет удельный вес работающих инвалидов снизился с 46 до 25%. Нередкими стали отказы в приеме на работу по причине экономической нецелесообразности труда лиц с ограниченной трудоспособностью. Острота проблемы и повышенное внимание к ней со стороны общественности привели к ужесточению законодательства, предусматривающего теперь квотирование рабочих мест для инвалидов, штрафные санкции в отношении работодателей. Одновременно в действие вводится механизм экономического стимулирования производителей, содействующий занятости инвалидов за счет предоставления льгот по налогообложению, компенсаций затрат, субсидий и т. д. Но новые законы еще должны заработать.

Долгое время оставалась в тени и фактически не попадала в поле зрения общественности такая категория трудоспособного населения, как **отбывшие уголовное наказание.** Сведения о ней не публиковались. По официальным данным, ежегодно из исправительно-трудовых учреж-

дений освобождается до 600 тыс. чел., 90% из них нуждается в помощи при трудоустройстве, 30% не имеют профессии. Каждый четвертый не имеет жилья. Длительное игнорирование необходимой социально-профессиональной адаптации этих людей привело к тому, что значительная их часть пополнила число лиц без определенного места жительства — «бомжей». Их численность оценивается от нескольких сот тысяч до 1—2 млн. чел. Около 75% бомжей не имеют профессии и нуждаются в социальной реабилитации.

Дополнять перечень актуальнейших проблем в сфере труда можно почти до бесконечности, имея в виду и районы экологического бедствия (включая чернобыльскую зону), и сложнейшие вопросы организации занятости женщин, особенно воспитывающих малолетних детей, граждан предпенсионного возраста, и трудности, возникающие в связи с конверсией производства, сокращением Вооруженных Сил и выводом воинских частей из стран Восточной Европы, изменением политики освоения северных территорий и т. д. Однако в данной статье для нас важно не описывать их подробно, а лишь, обратив на них внимание, сделать вывод: эффективность традиционной политики занятости невысока. По мере накопления негативных факторов эта политика будет давать все больше сбоев, что заставит искать и применять «понятные» и отработанные десятилетиями методы административного давления. Их реализация приведет к сдерживанию хозяйственной инициативы, что всегда сопровождается сужением спроса на рабочие руки и осложнением трудоустройства. Круг замкнется. Можно ли из него выйти? Вне всякого сомнения. Но для этого необходимо на обновленном фундаменте выстраивать новое здание трудовых и хозяйственных отношений. Можно при этом воспользоваться и некоторыми наработанными в мировой практике подходами, вполне реализуемыми и у нас. Правда, на быстрый успех рассчитывать не приходится. Но создавать новое всегда трудно.

Новый курс должен быть взят прежде всего на усиление адаптационной способности предприятий к колебаниям спроса и изменениям в экономике, поскольку хозяйственная стабильность производителя — одно из важнейших условий стабильности занятости, тем более в нынешнем предкризисном экономическом состоянии. Акцент должен быть поставлен на том, чтобы в условиях высокой экономической маневренности и конкурентоспособности предпринимателей обеспечить занятость каждого желающего работать. Поэтому кадровую политику (включая организацию труда и продолжительность рабочего времени) и на уровне всей экономической системы, и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов нужно рассматривать как составную часть общей стратегии реорганизации производственных процессов. Основой ее должен быть принцип наименьшего ограничения в реализации права на труд (а не только минимизация затрат) и в возможностях трудовых коллективов адаптироваться к конкуренции.

Принятые недавно Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о занятости населения создали благоприятную правовую базу для отработки и реализации соответствующей обновленной политики. Определяя ключевые направления регулирования трудовых отношений, Основы позволяют адаптировать эту политику к конкретным социально-экономическим условиям. Однако учитывая, что сегодня многие вопросы на практике решаются «с колес», результативность избранной тактики в немалой степени будет зависеть от стратегической направленности. Главная цель деятельности в сфере реализации права на труд, которая определена в Основах законодательства,— это содействие полной, продуктивной и свободно избранной занятости. Именно такая стратегия и должна последовательно формироваться в стране. **Свободно избранная занятость** предполагает, что право рапоряжаться собст-

венной способностью к труду (рабочей силой) может принадлежать исключительно ее владельцу, т. е. самому работнику. Отсюда положение о добровольном участии граждан в общественном труде.

Основной смысл **продуктивной занятости,** в определенной степени уточняющей традиционно используемое у нас понятие «эффективная занятость» , в общих чертах сводится к следующему. Общественно приемлемой может считаться не любая работа, а только отвечающая двум важнейшим требованиям. Во-первых, занятость должна приносить трудящимся доход, обеспечивающий достойные человека условия жизни. Отсюда вытекает прямая связь политики занятости с политикой доходов, цен, антиинфляционными действиями и т. д. Во-вторых, продуктивная занятость противопоставляется занятости формальной. Частный случай последней — содержание излишних работников или создание формальных рабочих мест для недопущения безработицы. Политика государства должна способствовать тому, чтобы труд каждого человека был экономически целесообразен, максимально продуктивен для общества. Из концепции продуктивной занятости следует не только необходимость рационализации собственно производства, но и, в частности, всемерного развития образования.

В последнее время некоторые экономисты подвергают критике идею полной занятости на том основании, что достичь ее мы не смогли, да и вряд ли это возможно, тем более в рыночной экономике. На наш взгляд, это не конструктивная позиция. Отвергать саму ориентацию на достижение обществом состояния, при котором работа была бы у каждого, более чем неразумно. Стратегии безработицы или отказа от полной занятости не придерживается ни одна цивилизованная страна в мире. Другое дело, что полную занятость нельзя понимать как нечто раз и навсегда достигнутое, хотя бы в силу подвижности самой этой категории. Полная занятость есть тот камертон, на который настраивается общественная политика, она отражает стремление создать наиболее благоприятные условия для реализации права граждан на труд. Ведь, например, неудачи в поддержании правопорядка (не только в прошлом, но и в будущем) не дают повода для отказа от борьбы с преступностью «до победного конца». Точно так же недопустимо терять целевые ориентиры и в сфере занятости — приблизиться к цели можно, лишь занимая активную позицию.

К ключевым позициям политики занятости нужно отнести и **принцип содействия.** Смысл его многогранен. Прежде всего предполагается, что в условиях экономической самостоятельности производителей и работников нельзя использовать методы, попирающие их суверенитет, а следует заинтересовывать их в определенных действиях. Государство не вправе, к примеру, заставить работодателя, помимо его воли, нанимать ненужных ему работников, но оно может содействовать трудоустройству последних, заинтересовывая владельца рабочих мест. То же самое относится и к работникам. Как владелец рабочей силы, он должен, в первую очередь, сам нести ответственность за поддержание ее в конкурентоспособном состоянии и за разумное использование. Но государство (и работодатель тоже) содействует ему, предоставляя возможность для профессиональной подготовки, оказывая услуги по профконсультированию, трудоустройству и т. д. При этом государство не навязывает обучение и не проводит трудоустройство вместо работника. Оно стремится создать благоприятные условия для свободного и наиболее рационального выбора. Право же выбора, равно как и ответственность, в том числе за свое трудоустройство и профессиональную форму, всегда остается за владельцем рабочей силы.

Следует отметить еще один очень важный принцип, который можно назвать **принципом единства ответственности.** Суть его проста: результативна лишь та политика занятости, которая проводится совместными

усилиями на основе предварительного согласования последующих действий. На практике это означает следующее. Во-первых, ответственность за политику занятости лежит не на отдельно взятом государственном органе, работнике или работодателе, а на обществе в целом. Каждый его член вне зависимости от экономического статуса участвует в ней. Государство — разумно используя вверенные ему рычаги регулирования, работник — содействуя приобретению или сохранению своего рабочего места путем совершенствования своих деловых качеств, работодатель — за счет эффективной экономической деятельности и соблюдения социальной этики в отношении кадров, как своих, так и потенциальных. На этой основе должны формироваться и организационные структуры социального партнерства, в частности Координационные комитеты содействия занятости, состоящие из представителей работников, работодателей и государства.

Во-вторых, политика занятости не может рассматриваться обособленно. Она часть общей социально-экономической политики. Соответственно каждое мероприятие в области инновационной, финансово-кредитной или любой другой деятельности должно пройти экспертизу на соответствие интересам политики занятости. И, наоборот, принимая решения в области последней, необходимо оценивать их воздействие на хозяйственную практику.

Расширение рыночных отношений, несомненно, будет оказывать серьезное воздействие на сферу занятости. Поэтому главной стратегической линией должен стать отказ от жестко регламентированной системы занятости прежних лет и поиск путей придания ей высокой маневренности, гибкости. Это значит, что она должна содействовать полной и продуктивной занятости при высокой степени свободы экономического поведения работодателя и работника за счет высокой мобильности как хозяйственных структур, так и самого работника, сокращению издержек и сроков качественной и количественной адаптации рабочей силы к требованиям гибко организованного и способного к быстрому обновлению производства.

Концепция гибкой системы занятости не отработана в достаточной степени и в странах, активно воплощающих ее. Практика подсказывает все новые ее аспекты и возможности. Но можно выделить основные ее черты (помимо стратегических моментов политики занятости, о которых говорилось выше). Во-первых, в процессе установления равновесия между спросом и предложением рабочей силы центральная роль отводится регулированию ее стоимости, включая заработную плату, расходы на набор рабочих, их обучение, организацию труда и увольнение. Поэтому прежде всего необходимым является обеспечение гибкости в различиях заработной платы на уровне предприятий и между предприятиями, регионами. Отсюда и «стоимостные» методы согласования спроса и предложения на рабочие руки. Другая составляющая — подвижность рабочей силы между предприятиями, профессиями и регионами. И, наконец, третье направление — гибкость рабочего времени и организации труда.

Концепция гибкости не отрицает возможности и необходимости регулирования общих процессов занятости. Однако приоритет отдается понятиям «личность и работник», а «не трудовые ресурсы» вообще. Именно поэтому основное внимание уделяется внутрипроизводственной организации труда. Тем самым создаются условия для стабильной занятости на самом предприятии и обеспечиваются условия для проведения эффективной политики в отношении нуждающихся в трудоустройстве. Главной линией взаимодействия взамен «государство — трудовые ресурсы» становится «работник — работодатель — государство».

Гибкость заработной платы предполагает, что ее размер может корректироваться предприятием как в сторону повышения, так и пони-

жения с учетом таких факторов, как объем производства, уровень цен и уровень безработицы. Предполагается отказаться от централизованного утверждения тарифных ставок и окладов в производственной сфере. Государственные тарифы перестанут выполнять функции ограничения доходов. Они превратятся в гарантию минимальных трудовых доходов, станут формой социальной защиты граждан. В зависимости от конкретных условий предпочтение может отдаваться не только прямому регулированию заработной платы, но и изменению продолжительности рабочего и внерабочего времени.

Гибкие режимы рабочего времени имеют несколько основных вариантов и множество комбинированных. Наиболее распространенные — неполный рабочий день; работа по скользящему графику; режим работы, учитывающий запросы потребителей (работа предприятий сферы услуг вечером или в выходные дни), равномерность загрузки оборудования, ускоренную отдачу дорогостоящего оборудования.

Гибкий режим работы не исключает занятости в других местах и даже на том же предприятии. Весьма целесообразным он является при монотонной умственной или физической работе.

Практически во всех развитых странах в той или иной форме активно используется регулирование продолжительности рабочего дня, недели, года, всего периода трудовой активности работника. В 70-е гг. происходило достаточно быстрое сокращение рабочей недели. Затем до середины 80-х гг. усиливалась тенденция уменьшения 40-часовой недели для предотвращения роста безработицы. Предлагалось сократить рабочее время с одновременным снижением заработной платы для перераспределения рабочих мест между различными группами работников. В Бельгии, например, еще в 1979 г. был принят закон о введении 38-часовой рабочей недели в отраслях, где иная продолжительность не предусмотрена трудовыми соглашениями. Был провозглашен принцип 5 : 3 : 3 — сокращение на 5% рабочего времени и на 3% заработной платы для увеличения занятости на 3%. Предприниматели, не увеличившие приема на работу, обязаны перечислять экономию от сокращения заработной платы в министерство труда и занятости. С 1976 г. мужчинам в возрасте 60 и женщинам в возрасте 55 лет предоставлено право досрочного выхода на пенсию с выплатой ежемесячно 80% последнего заработка. С 1985 г. рабочий день может удлиняться или сокращаться на 2 часа.

В ФРГ регулированием рабочего времени занимаются предприниматели по соглашению с профсоюзами без участия государства. Широко практикуется здесь разделение рабочих мест. С 1984 г. гражданам, достигшим 58 лет, также разрешается досрочный выход на пенсию. Все связанные с этим расходы несут предприниматели.

Политика разделенного рабочего времени, и это важно подчеркнуть, не может быть реализована без достижения компромисса между работниками, государством и работодателями. В Великобритании, например, профсоюзы традиционно рассматривали как одно из действенных средств преодоления безработицы разделение общей суммы рабочих часов в год между несколькими работниками, что сохраняет занятость, хотя и за счет некоторого снижения заработков.

Мобильность рабочей силы определяется тем, достаточно ли легко работник может сменить профессию или место работы, переехать в другую местность, активен ли он в вопросах профессионального обучения, т. е. обладает ли способностью к быстрой адаптации в меняющихся производственных условиях и конъюнктуре в сфере занятости.

«Гибкий» работник не только тот, который заранее готов к активным действиям при вынужденной потере рабочего места. Не меньшее значение имеет и его функциональная гибкость, активность непосредственно в трудовом процессе. Для этого нужна не только способность

к обновлению знаний, но и соответствующие условия. Со стороны работодателя содействие функциональной гибкости требует стирания различий, прежде всего формально-административного характера, между близкими профессиями и занятиями. Главное средство ее достижения — профессиональное обучение и повышение квалификации, расширяющие возможности для выполнения достаточно большого круга смежных операций и функций. Широкий профессиональный кругозор обеспечивает взаимозаменяемость работников в периоды «пиковых» нагрузок, отпусков, болезней, дает возможность в течение рабочего дня выполнять несколько видов работ. Последнее обстоятельство весьма существенно, поскольку уменьшает монотонность и способствует повышению интереса к работе. Как следствие — рост производительности труда и заработной платы. Функционально гибкие работники, как правило, имеют и большие шансы для трудоустройства, чем их коллеги узкого профиля.

Новые подходы к организации рабочего времени и труда на предприятиях предполагают и изменение принципов формирования трудовых коллективов, организации труда. Один из них — гибкая численность персонала. На предприятии создается ядро высококвалифицированных работников (инженеров, финансовых сотрудников, основных рабочих и т. д.), способных выполнять минимально необходимый объем работ в обычных условиях. Для остальных работ по мере возникновения потребности (в связи с конъюнктурными, сезонными колебаниями и т. д.) могут привлекаться временные работники — на неполный рабочий день или неделю (организация субподряда, заключение краткосрочного контракта и т. п.). Соотношение между основным и временным составом может колебаться весьма существенно в зависимости от сферы деятельности.

Это предполагает и частичное изменение форм трудовых договоров. Например, можно предусмотреть в период сужения экономической деятельности возможность сохранения кадрового ядра за счет предоставления частично оплачиваемого отпуска, проведения мер по повышению квалификации и т. д.

К гибким способам организации труда относится и «постоянная временная работа», т. е. работа во время «пиковых» нагрузок, подмена постоянного работника на время отпуска или болезни, выполнение разовых заданий и т. д. Такой режим деятельности может обеспечить занятость круглый год и по своей специальности.

Целесообразна также организация работы «по требованию» или по разовым вызовам работодателя. Такие вызовы могут поступать от одного и того же или разных работодателей. Работа «по требованию» обеспечивает менее регулярную занятость, но может оказаться привлекательной для некоторых категорий граждан и эффективна при решении задачи временного трудоустройства безработных.

Нетрадиционные режимы занятости, прежде всего работа неполный рабочий день (неделю) и временная (периодическая) занятость, широко используются во многих странах, и не только под давлением безработицы и в связи с необходимостью расширения возможностей занятости. Здесь имеют значение и другие важные факторы. Во-первых, экономическая целесообразность таких форм и расширяющаяся потребность в «частичных» работниках со стороны предпринимателей. Во-вторых, запросы самого населения. Некоторые группы лиц (женщины, имеющие семьи и малолетних детей, учащаяся молодежь, люди с ограниченной трудоспособностью и т. п.) часто больше заинтересованы в свободном времени, чем в высоких заработках. В США, например, неполная занятость активно применяется с начала 80-х гг., особенно в промышленности, медицинском обслуживании, в сфере делопроизвод-

ства, инженерно-технической деятельности. Большинство из занятых в таком режиме — женщины, имеющие детей.

В связи с нетрадиционными формами найма возникает вопрос и об организации трудоустройства **временных работников.** В ряде стран в течение последних 5—10 лет развитие получили посреднические фирмы кадрового обеспечения, оказавшиеся весьма выгодными для малых предприятий и организаций. Процедура «посреднического» найма проста. Такая фирма принимает работников, затем заключает контракт с предприятием о передаче их на временную работу. В результате предприятие уменьшает численность постоянного персонала, за счет чего платит меньшие налоги, экономит на административных расходах и повышает коммерческую гибкость. Фирма кадрового обеспечения, расширяя масштабы деятельности, увеличивает поступление прибыли. Работник, попадая в состав крупной фирмы, получает более весомый доход и льготы, поскольку посреднические организации предоставляют возможности для оплаты страхования жизни, субсидируют медицинское обслуживание и повышение квалификации, производят выплаты в пенсионный фонд и т. д. Как «пользователи» рабочей силы, так и посредники отмечают снижение текучести кадров, уменьшение прогулов, улучшение морального климата в коллективе.

Посреднические фирмы, как правило, имеют на учете работников различных специальностей, для которых временная работа более удобна или приемлема, изучают спрос на временных работников, с тем чтобы иметь в своем распоряжении представителей требуемых специальностей, организуют их периодическую переподготовку или повышение квалификации с учетом потребностей предприятий, пользующихся их услугами. На наш взгляд, подобный опыт может быть весьма эффективно использован и в нашей стране силами коммерческих структур.

Эффективность политики занятости в значительной степени определяется активностью **участия в ней предпринимателей.** Ведь она должна максимально учитывать интересы хозяйствующих субъектов и работников, согласовать взаимные требования. Интересы работодателя заключаются в расширении гибкости в вопросах найма и увольнения персонала, в повышении мобильности и качественных характеристик рабочей силы (сокращение срока, до истечения которого нельзя уволить работника, получившего предупреждение об увольнении, упрощение процедуры найма и увольнения, распространение практики найма на определенный срок, улучшение профессиональной подготовки кандидатов на рабочие места). Эти факторы могут или сдерживать, или способствовать росту деловой активности, а следовательно, и изменению условий обеспечения занятости.

Конкретные действия работодателей в этом направлении могут быть весьма разнообразны. Выделим лишь некоторые из них, наиболее важные. Прежде всего это организация мелких предприятий там, где закрываются крупные подразделения. Специализация мелких фирм необязательно должна соответствовать основной деятельности головного предприятия. Эффективность такой практики доказана, к примеру, в Великобритании на опыте крупных сталелитейных, нефте- и угледобывающих корпораций. Мелкие фирмы, созданные на базе сокращенных отделений крупных предприятий, могут поддерживаться с помощью субподрядных заказов, а также организации специальных программ по оказанию консультативной, технической и иной помощи лицам, желающим создать собственные мелкие предприятия. Может быть полезна и помощь в подготовке или переподготовке безработных по специальностям, на которые в данном регионе имеется устойчивый спрос. Как одну из мер профессионализации незанятой молодежи целесообразно использовать ее прием на временную работу или с неполным рабочим

днем с целью приобретения производственного опыта для последующего трудоустройства на постоянное место работы.

Перемены в трудовых отношениях, связанные с формированием рыночных отношений, неизбежно связаны с социальными издержками, минимизация которых — одна из важных и трудных задач. Одна из таких проблем — **поддержание социального баланса в сфере занятости.**

Права работодателей или работников не должны осуществляться за счет ущемления друг друга. Однако наивно было бы полагаться исключительно на добрую волю участников рыночных отношений, учитывая различие интересов партнеров-соперников. Работник всегда заинтересован в высокой оплате труда, сильной защите трудового законодательства, включая существенное ограничение права на увольнение. Работодатель будет заинтересован получить широкие полномочия в распоряжении нанимаемой рабочей силой, максимально снизить издержки на оплату труда. Превалирование интересов одной из сторон неизбежно приведет либо к ослаблению экономической инициативы хозяйствующих субъектов, либо к усложнению трудоустройства и другим проблемам. Достичь баланса можно, поддерживая равновесие сил, защищающих интересы тех и других и выступающих в организационных формах. Не случайно в последнее время стали формироваться ассоциации работодателей, особенно в негосударственном секторе экономики, как система коллективной защиты их экономических интересов. Традиционно средством коллективной защиты работников является их объединение в профессиональные союзы. Именно ассоциированные работники и ассоциированные работодатели могут выступать как равновеликие силы.

Однако по мере становления рынка и расширения его гибкости формы и режимы занятости рабочей силы будут все более разнообразными. Для части персонала основной станет временная занятость или работа в течение неполного рабочего времени, которые будут оформляться заключением индивидуальных трудовых договоров с работодателем вместо привычных коллективных. Частичная занятость и индивидуализация найма осложнят участие работника в профессиональных союзах, будут вынуждать его вести переговоры с нанимателем «один на один». При жесткой конкуренции за рабочие места и отсутствии для таких работников системы коллективной поддержки работодатель может оказывать давление в сторону снижения требований относительно условий труда, занятости, социальной защиты. Поэтому необходимы соответствующие изменения в трудовом законодательстве и деятельности профсоюзов. Временный работник должен иметь поддержку и рассчитывать на защиту своих прав со стороны судебных органов, трудовой инспекции, профессиональных союзов.

В пределах одной статьи невозможно раскрыть все аспекты гибкой системы занятости. Но принципиально важно, на наш взгляд, поставить вопрос о необходимости ее развития. Практическая реализация новой концепции трудовых отношений во многих странах начиналась в периоды экономической нестабильности, кризиса или спада производства. Придание гибкости системе занятости рассматривалось как одно из эффективных средств оживления деловой активности при сохранении социальных приоритетов. В ряде случаев эти процессы требовали серьезного пересмотра законодательства. Нынешняя ситуация у нас в стране в известном смысле для этого благоприятна: правовые основы новых экономических отношений находятся пока в стадии формирования, принятые законодательные акты в целом не противоречат концепции гибкости, а экономическая нестабильность подталкивает к поиску нетрадиционных способов решения проблем отношений занятости.

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

В. Крюков,
д-р экон. наук, профессор
Р. Пермяков,
д-р техн. наук, профессор
О. Черная,
экономист

Сегодня критически переоценивается сложившаяся система хозяйствования в государственном секторе экономики: государственное планирование, финансово-кредитный механизм, управление трудом, другие аспекты хозяйственной деятельности. Этот процесс вызван необходимостью социальных преобразований. Вместе с тем в критических выступлениях часто занижается организационно-технический потенциал созданных структур народнохозяйственных комплексов, возможность их эластичного использования при новой системе управления. А ведь инерционный характер больших систем требует последовательных дифференцированных изменений.

Это в полной мере относится и к системе управления трудом, основными объектами которого являются трудовые ресурсы, производительность труда, заработная плата. Целенаправленное государственное воздействие на эти элементы является необходимым условием эффективного использования интенсивных факторов экономического роста, социального развития общественного воспроизводства.

Ограниченность прироста трудовых ресурсов в народном хозяйстве, обусловленная объективным процессом естественного движения населения страны, региональные различия в воспроизводстве населения вызывают необходимость всестороннего учета демографической ситуации, обеспечения сбалансированности имеющихся и создаваемых рабочих мест с трудовыми ресурсами. Сложность регулирования движения трудовых ресурсов обусловливается исторически сложившейся неравномерностью расселения по районам страны. Недостатки в размещении производительных сил обострили проблемы, с одной стороны, обеспеченности производства рабочей силой, а с другой — занятости трудоспособного населения.

В ряде областей РСФСР уровень рождаемости не обеспечивает даже простого воспроизводства населения. Уменьшается численность проживающих в Псковской, Ивановской, Тамбовской, Курской, Московской и других областях. Естественный прирост городского населения происходит лишь за счет притока сельской молодежи. Увеличивается доля пожилых людей, пенсионеров. Традиционно трудоизбыточными являются районы Средней Азии, Казахстана, Кавказа, Молдовы. Например, в Дагестанской АССР при численности населения около 1,8 млн. чел. не заняты в общественном поризводстве более 170 тыс. трудоспособных граждан. Острота проблемы состоит в том, что вне общественного производства оказывается значительная часть молодежи, в основном выпускников общеобразовательных школ (в 1989 г. около 4% в целом по стране, в то время как в 1985 г.— 1,1%). В Киргизской ССР эта доля соответственно составляла 10,7 и 1,6%, Таджикской — 10,3 и 4,5, Узбекской ССР— 10,1 и 1,7%.

Проблемы формирования и использования трудовых ресурсов в ряде регионов страны сегодня усугубляются в связи с нестабильностью хо-

зяйственной жизни, обострением межнациональных отношений, переселением людей. Происходящие изменения в отношениях собственности, структурные сдвиги в отраслях народного хозяйства также будут оказывать влияние на занятость населения. Усилится процесс высвобождения персонала с действующих производств, его перераспределения между отраслями и отдельными регионами. Для расширения возможности занятости необходимо создание новых хозяйственных комплексов и структур, новых организационных форм на действующих производственных мощностях, малых предприятий, инновационных центров и посреднических фирм (прежде всего с целью расширения производства товаров народного потребления, разнообразных услуг для населения, решения продовольственной проблемы, развития региональной инфраструктуры, снижения дефицита разнообразных видов продукции призводственного и потребительского назначения).

В настоящее время, по данным Госкомстата СССР, численность временно неработающего населения в стране, которое по методологии Международной Организации Труда могло бы быть отнесено к безработным, составляет примерно 2 млн. чел. В Основах законодательства Союза ССР и республик о занятости населения проводится идея о разграничении функций государства и предприятия по вопросам занятости: эффективная занятость становится задачей хозяйственных единиц, а полная — функцией государства и органов государственного управления. Основные принципы государственной политики в области занятости наряду с обеспечением равных возможностей всем гражданам в реализации права на добровольный труд, поддержанием их трудовой инициативы — предотвращение безработицы и обеспечение социальной защиты в области занятости. Важно осуществлять координацию деятельности в этой области с другими направлениями экономической и социальной политики: социальным обеспечением, ростом и распределением доходов, предупреждением инфляционных процессов. Все это предполагает создание финансовых и организационных основ единой государственной системы трудоустройства, развитие сети центров занятости, создание соответствующего фонда.

Для предотвращения безработицы и социальной защиты от ее последствий на союзном, республиканском и местном уровнях целесообразно составлять государственные программы занятости. В них должны разрабатываться прогноз развития системы рабочих мест, меры по повышению экономической заинтересованности предприятий в использовании эффективных и гибких форм занятости, профессиональной ориентации, подготовке и переподготовке высвобождаемых работников для их использования прежде всего в развивающихся, перспективных отраслях.

Успешная реализация программ занятости во многом зависит от финансовых ресурсов. В странах с развитой рыночной экономикой в основном используется трехсторонняя ответственность за социальную защиту граждан (и соответственно ее финансирование): работодатели, государство и потенциальные получатели. Например, во Франции (по данным МОТ за 1983 г.) доля поступлений от работодателей составляет 50,4%, государства —21,4, потенциальных получателей —21,5, прочие — 6,7; в Японии соответственно 28,9; 26,2; 26,3 и 18,6%. В нашей стране государственный фонд содействия занятости как самостоятельная финансовая система образуется на местном, республиканском и союзном уровнях. В 1991 г. он формируется за счет обязательных отчислений предприятий, учреждений, организаций и кооперативов в размере 1% средств на оплату труда, а также дотаций из союзного (с 1 января 1992 г.), республиканских и местных бюджетов. Учитывая различия в финансовых возможностях республик, законодательством Союза ССР рекомендовано Верховным Советам республик принять решения по участию

предприятий, учреждений, организаций и кооперативов в формировании государственного фонда содействия занятости, а также определить порядок отнесения затрат (как правило, на себестоимость продукции). До 90% средств государственного фонда содействия занятости, образуемых на территориях за счет отчислений предприятий, остается в распоряжении республики, и не менее 10% централизуется в общесоюзную часть фонда.

Система социальных гарантий со стороны государства при потере работы включает: выплату стипендии в период профессиональной подготовки, повышения квалификации или переподготовки (с включением этого периода в трудовой стаж); выплату пособия по безработице; оказание материальной помощи безработному гражданину и членам его семьи. За работниками сохраняются на период поиска работы, но не более чем на три месяца средняя заработная плата с учетом выходного пособия и непрерывный трудовой стаж (при условии регистрации в службе занятости в течение 10 календарных дней после увольнения). Статус безработного фиксируется по истечении этого трехмесячного периода в случае, если не будет предоставлена подходящая работа. Государство гарантирует пособие по безработице в размере не менее 50% основной заработной платы по прежнему месту работы, но не ниже установленной законодательством Союза ССР минимальной заработной платы. Подчеркнем, что речь идет о минимальных размерах пособия по безработице: республики за счет собственных средств могут увеличивать размеры пособия, сроки его выплаты с учетом общего трудового стажа, семейного положения и других обстоятельств.

Новая система государственного регулирования занятости строится на четком разграничении компетенции общесоюзных, региональных, местных органов и трудовых коллективов. Вопросы занятости наряду с социальным обеспечением и страхованием, народным образованием, здравоохранением, культурой являются основными в социальной политике государства и должны регулироваться соответствующими законами. Осуществление экономических и социальных гарантий занятости требует приоритетности законов Союза ССР, обязательного их исполнения во всех республиках.

Для совершенствования управления трудовыми ресурсами необходимо и решение ряда теоретических проблем. Это — определение основных направлений демографической политики, оптимизация затрат на централизованные мероприятия по оргнабору рабочей силы, межрайонному ее перемещению. Важно выявить узловые проблемы воспроизводства и движения трудовых ресурсов в республиках и областях, а их решение увязать с региональными программами развития народонаселения, планами социально-экономического развития территорий. Необходимо скоординировать действия Госплана СССР, Госкомтруда СССР, Центра по изучению проблем народонаселения при экономическом факультете МГУ, ЦИТа и других организаций — это позволит улучшить прогнозирование демографических и экономических последствий принимаемых решений.

Проблемы занятости, размещения населения и производительных сил неразрывно связаны с вопросами дифференциации уровня экономического и социального развития республик. Однако пока еще не разработаны эффективные методы сравнительного анализа этого уровня, соответствующие показатели. Высказываются предложения об использовании системы специальных показателей и нормативов, характеризующих отдельные стороны экономического и социального развития, а также таких интегральных показателей, как величина произведенного или использованного национального дохода, отнесенная к общей численности населения региона или его трудоспособной части. Трудность заключается в учете различной доли промышленного и сельскохозяйственного производства, отраслевой структуры, уровня цен.

Управление трудовыми ресурсами, проблемы формирования рабочих кадров на уровне народного хозяйства, региона неразрывны с рационализацией их использования на отдельном предприятии. К сожалению, перестройка экономических отношений пока не затронула глубинных вопросов научно-технического прогресса, научной организации труда, повышения его производительности. Попытки критически оценить затратные подходы в экономике практически не продвинули вперед наши представления о методах измерения производительности труда, оценке его эффективности, качественных характеристиках результативности.

Вызывает серьезную обеспокоенность и то, что сегодня проблемы научной организации труда оказались отодвинутыми на задний план. Основное внимание уделяется вопросам поддержания нарушенных хозяйственных связей, развития демократических подходов в управлении, изменения отношений собственности. Несомненно, это очень важные задачи, но без соответствующей организации труда не может быть обеспечено эффективное производство ни при какой форме собственности.

До сих пор НОТ нередко рассматривается не как четкая, определенная по всем основным параметрам и элементам организационная система, а как проведение постепенных улучшений существующей организации труда. Но это позволяет использовать в основном «лежащие на поверхности» резервы повышения производительности труда. Реализация же более значимых, глубинных резервов требует проведения соответствующих научных исследований, инвестиций, квалифицированных кадров. Ориентация на достижение быстрого (сиюминутного) эффекта при проведении многих экономических преобразований последних лет, недостаточный учет закономерностей структурных изменений, эффективности использования капитальных вложений и ввода производственных мощностей, значения проектирования научной организации труда на вновь вводимых объектах, а также резкое снижение доли фонда накопления в структуре национального дохода неизбежно приводят к снижению эффективности всего общественного производства, моральному и физическому старению техники.

Сложилось мнение, что отставание СССР в области научно-технического прогресса обусловливается недостаточным использованием экономических методов управления. Однако не следует забывать, что на НИОКР, особенно в гражданских отраслях, у нас выделяется значительно меньше средств, чем в развитых зарубежных странах. И тем не менее, по экспертной оценке Академии наук СССР, в 40% приоритетных направлений научно-технического прогресса (их общее количество превышает 400) мы либо лидируем, либо находимся на уровне мировых достижений.

Ускорение НТП неразрывно связано с усилением конкуренции при производстве продукции, использованием местных ресурсов, отходов производства, развитием малых предприятий. Сегодня примерно половина государственных предприятий имеет численность до 200 чел., а по объему производства их удельный вес не превышает 6%. В США на малых фирмах создается свыше 90% новых технологий и около половины национального продукта, им оказывается значительная государственная поддержка.

В соответствии с постановлением Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» от 8 августа 1990 г. им предоставлена полная самостоятельность в осуществлении своей деятельности, распоряжении выпускаемой продукцией, прибылью, остающейся после уплаты налогов и обязательных платежей, а также в вопросах определения форм, систем и размеров оплаты труда. Эффективность развития малых предприятий будет зависеть от создания внешней экономической среды, равенства всех форм собственности, оздоровления финансов, развития предпринимательства и конкуренции, стабилизации хозяйственных связей.

Инновационная деятельность на малых предприятиях может осуществляться в таких направлениях, как проведение прикладных научных исследований, проектирование и техническое перевооружение производства, разработка программных и информационных средств, организация учебы. Важно наладить взаимодействие «малого бизнеса» с государственными ассоциациями, концернами, консорциумами, через экономическую заинтересованность устранить барьеры между наукой и производством. Необходимо усилить правовую и практическую обеспеченность и защиту научно-технической деятельности, с тем чтобы развитие рыночных отношений не привело к свертыванию фундаментальных исследований.

Производительность труда неразрывно связана с его интенсивностью, использованием рабочего времени. В последнее время снизилась трудовая дисциплина на производстве, возросли внутрисменные потери рабочего времени, простои, ухудшилось выполнение договорных обязательств. Потери рабочего времени в промышленности и строительстве в 1990 г. составили около 50 млн. чел.-дней. По этой причине недодано продукции на сумму 5 млрд. руб., что в 1,7 раза больше, чем за 1986—1988 гг. Только в 1990 г., когда бастовало 1,8 тыс. предприятий и организаций, потери рабочего времени превысили 10 млн. чел.-дней, на рабочих местах ежедневно отсутствовало примерно 40 тыс. чел.

Принятый 9 октября 1989 г. Закон «О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов)», к сожалению, не определяет порядка четкого решения конфликтов. Позиции спорящих сторон выявляются в основном стихийно, разногласия порой приобретают острый и затяжной характер. Низка еще правовая культура населения и должностных лиц, необходимо совершенствование правового механизма рассмотрения трудовых споров. Законодательная практика регулирования забастовок в ряде стран ограничивает право на их проведение в жизненно важных сферах деятельности, за нарушение закона установлена уголовная ответственность. Так, в США, например, федеральное законодательство запрещает бастовать государственным служащим, работникам предприятий государственного сектора. Во Франции установлена уголовная ответственность, если в ходе забастовок нарушается закон. В Венгрии забастовка считается незаконной, если ее целью является изменение какого-либо условия коллективного договора в период его реализации.

Анализ причин трудовых конфликтов, проведенный Госкомтрудом СССР, показывает, что большая часть требований находится в компетенции трудовых коллективов. Коллективный договор — правовая основа разрешения разногласий в области заработной платы, льгот и надбавок по дополнительному отпуску, пенсий, других трудовых и социальных выплат. Очевидно, в законодательстве должно быть четко определено, что требование одной из сторон изменить статьи коллективного договора в течение срока его действия является неправомерным, более конкретно регламентированы права администрации и трудящихся. Правовое государство должно опираться на четко действующий механизм юридической ответственности.

Организационные возможности эффективного воздействия на трудовые и производственные процессы, как показывает опыт, во многом зависят от специалистов по управлению. В то же время важно создать условия для нормальной работы этого персонала. Рациональное использование управленческих кадров связано с отработкой процессов проектирования организационных структур, уточнения задач, функций, методов работы в новых условиях. Функции управления и организационная структура управления неразрывны, это — содержание и форма процесса управления. Важно поднять престиж управленческого труда в организациях государственного сектора, обеспечить социальную защищенность государственных служащих. Опыт последних трех лет свидетельствует о

недостаточно продуманном подходе к реорганизации отраслевых и региональных структур. Многоэтапность, отсутствие общей стратегии привели к невосполнимым потерям, усилились центробежные тенденции и интересы. Эта задача (повышения роли менеджера, управленца) актуальна и для кооперативного сектора экономики, для малых и средних предприятий.

Наряду с проблемами формирования и использования трудовых ресурсов, повышения производительности труда большое значение в системе управления трудом имеет организация заработной платы. Она оказывает непосредственное воздействие на стимулирование повышения эффективности производства, процессы воспроизводства, снижения затрат, сбалансированность макроэкономических пропорций.

Ослабление государственного контроля в области заработной платы привело, в частности, к несоответствию товарных ресурсов и массы денежных средств, деформации социальных и экономических стимулов работников, снижению заинтересованности в действительном повышении эффективности труда. Причины этого — несовершенство методов формирования фонда оплаты труда, расстыковка блоков народнохозяйственного и отраслевого управления, несогласованность способов формирования дохода и налогообложения на государственных предприятиях, в кооперативных и арендных организациях, акционерных обществах. В результате уровень оплаты труда в кооперативах возрос до 450 руб. в месяц и выше, а на государственных предприятиях — 270 руб., в колхозах — 220 руб.

С позиций системного управления необходимо учитывать не формы собственности, а в чьих интересах они используются, каковы цели собственников средств производства. Координирующая роль государства должна заключаться в стимулировании деятельности субъекта собственника в выгодных не только для него, но и для общества направлениях.

Стимулы к труду связаны, с одной стороны, с закономерностями формирования фонда потребления, фонда оплаты труда, с другой — с организацией заработной платы, формами и системами стимулирования. К сожалению, на многих участках общественного производства использовавшиеся методы формирования фонда оплаты труда оказались неотработанными. При формировании экономических процессов, что характерно для последнего времени, не учитываются качественные параметры социальной среды, необходимость субординации интересов. Коллективный и отраслевой интересы стали превалировать над общественным, при проведении экономических преобразований упускались из виду общеэкономические, глобальные закономерности. В результате организация заработной платы не стимулировала рост интенсификации и снижение производственных затрат. Вместо уменьшения трудоемкости увеличивались трудовые затраты, при этом возросли требования к повышению заработной платы, а качество продукции не улучшилось.

Каковы пути решения этих проблем?

Во-первых, важно добиться сбалансированности спроса и предложения, движения товарных ресурсов и денежных средств. Для этого необходимо осуществление структурных сдвигов с целью увеличения выпуска товаров народного потребления, конверсии в оборонных отраслях промышленности, использование механизма «связывания» денег, соответствующей системы налогообложения.

Во-вторых, системы заработной платы должны быть ориентированы прежде всего на конечный результат труда. В производствах с длительным циклом заработок рабочего должен зависеть от выполнения конкретного производственного задания. Такая зависимость достигается с помощью нормирования труда, его тарификации, соответствующих форм и систем оплаты труда. Здесь важно решить проблемы государственного регулирования минимальной заработной платы, дифференциации в оп-

лате квалифицированного труда, оценки творческого уровня труда, учета его условий.

В-третьих, необходимо и более широкое распространение подрядных и арендных отношений, развитие кооперативных и семейных форм мелкого предпринимательства, увеличение возможностей роста доходов за счет дополнительного труда, организаторской деятельности (например, посредничество в услугах), использования накоплений за прошлый труд (дивиденды на акции, проценты на вклады). Однако очень важно четко определить экономические и правовые условия таких видов деятельности с целью предотвращения возможностей развития теневой экономики, получения нетрудовых доходов.

Стимулы к добросовестному и инициативному труду значительно подрываются в условиях деформированного потребительского рынка. Сложность и противоречивость сегодняшнего положения хозяйственной жизни состоит в том, что при движении к будущему рынку необоснованно, стихийно разрушаются уже налаженные, жизненно важные экономические связи. Поэтому в ряде случаев необходим возврат к административным методам управления. Эффективная организация хозяйственной жизни возможна лишь при оптимальном сочетании экономических, административных (организационных) и социально-психологических методов управления.

Проблемы управления трудом, будучи элементом государственного стратегического регулирования, могут успешно решаться только на профессиональном уровне. Поэтому необходимо переосмысливание сложившихся подходов к обучению кадров, их переквалификации. Ориентация на предприимчивость невозможна сегодня без широкого распространения современных экономических знаний на различных уровнях хозяйственной и управленческой жизни.

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ

(НЕРЕШЕННЫЕ ВОПРОСЫ)

В. Лебедев
В. Павлов,
д-р экон. наук

Ресурсосбережение — одно из наиболее эффективных направлений развития экономики. Ему принадлежит значительная роль в снижении материалоемкости общественного производства. Уменьшение только на одну копейку в каждом рубле валового общественного продукта обеспечивает в расчете на год экономию текущих материальных затрат, а следовательно, и увеличение национального дохода страны на сумму около 16 млрд. руб. и сбережение капитальных вложений на сумму 50 млрд. руб.

Однако, чтобы достичь такого снижения материалоемкости, требуется серьезная и напряженная работа:

на уровне предприятий (объединений) и организаций разработка, освоение, внедрение и широкомасштабное производство и применение ресурсосберегающих наукоемких видов техники, технологии, материалов и способов рачительного хозяйствования;

на уровне народного хозяйства в целом, союзных республик, отраслей, регионов и народнохозяйственных комплексов — целенаправленная структурная, инвестиционная, налоговая и научно-техническая политика, реализуемая в государственных, республиканских и отраслевых планах социально-экономического развития.

Для успешного и слаженного функционирования всех элементов хозяйственного механизма ресурсосбережения должна использоваться взаимоувязанная система мер организационного, экономического, законодательного и научно-технического характера.

Проводимое расширение сферы рыночных отношений пока не привело к повышению надежности и ритмичности материально-технического обеспечения и ресурсосбережения. Наоборот, ситуация в народном хозяйстве значительно осложнилась.

Оставленные за пределами планового распределения ресурсы в сфере потребления реализуются зачастую без учета важности государственных интересов. Чаще всего они направляются на стихийный рынок натуральных обменов, продажу за валюту (в том числе крайне нужных стране товаров).

Значительно ухудшилось обеспечение материальными ресурсами потребностей машиностроения, капитального строительства, ремонтно-эксплуатационных нужд, что вызывает негативные последствия во всех сопряженных отраслях народного хозяйства. Нарушаются хозяйственные связи, резко упала договорная дисциплина.

Многие предприятия, воспользовавшись предоставленными им правами определения объемов производства, снижают выпуск продукции, используют свое монопольное положение на рынке, диктуют произвольные цены и условия поставок. Нередко прямые связи предприятий на практике стали не рычагом движения к рынку, а движением вспять к натуральному продуктообмену.

Нарушение сложившихся хозяйственных связей, случаи остановки предприятий в результате необеспечения сырьем, забастовок, снижения дисциплины поставок, резкого обесценения денег, «противостояния законов» в части организации материально-технического снабжения и поставок продукции между союзом, республиками, регионами, а также резкого снижения поставок сырья по импорту дезорганизовало систему материально-технического снабжения как по централизованно распределяемой продукции, так и реализуемой по прямым договорам.

Усиливается стремление предприятий, некоторых союзных и автономных республик, регионов искать выход из трудных ситуаций в экономике и товарном обеспечении населения не за счет активного ресурсосбережения, сокращения потерь и мобилизации дополнительных резервов собственного производства, а все большего привлечения импортных ресурсов, получение которых требует новых кредитов. Однако дополнительный объем подобных кредитов весьма затруднен из-за накопившегося внешнего долга.

В то же время ресурсный потенциал страны еще недостаточно вовлекается в производство. Следует иметь в виду, что по таким обобщающим экономическим показателям, как материалоемкость валового общественного продукта, металло- и энергоемкость национального дохода, наша страна существенно уступает экономически развитым зарубежным странам.

Промышленным, строительным и транспортным министерствам, ведомствам, предприятиям и организациям начиная с 1983 г. был установлен показатель материалоемкости — лимит (предельный уровень) материальных затрат в копейках на 1 руб. продукции (работ и услуг). Наряду с этим введены экономические санкции за перерасход материальных ресурсов и использование их не по назначению, а также премирование за экономию основных видов материальных ресурсов, перечень которых учитывал особенности отраслей и производств. Однако показатель материалоемкости в качестве утверждаемого и фондообразующего просуществовал всего 3 года. Вместе с тем известно, что активная работа во всех отраслях народного хозяйства в этом направлении позволила за 1981—1985 гг. снизить материалоемкость общественного продукта в два с лишним раза больше, чем предусматривалось в расчетах к плану на тот же период.

Затем данный показатель вместо директивного был превращен в расчетный. В результате предприятия, министерства и ведомства резко ослабили внимание к повышению эффективности использования материальных ресурсов и стали требовать их во всевозрастающих объемах.

В двенадцатой пятилетке задания по снижению материалоемкости валового общественного продукта, металло- и энергоемкости национального дохода не были выполнены. Материалоемкость валового общественного продукта за 1986—1990 гг. сократилась всего на 1,3% вместо 4,3% по плану, а среднегодовой темп снижения материалоемкости оказался ниже, чем в одиннадцатой пятилетке. Уменьшение металлоемкости произведенного национального дохода за двенадцатую пятилетку составило 10,3% вместо 14% по плану, а энергоемкость даже увеличилась вместо снижения на 8,5% по плану. В 1990 г. по сравнению с 1989 г. материалоемкость валового общественного продукта выросла на 0,4% вместо снижения по плану на 0,8%, металлоемкость национального дохода уменьшилась всего на 1% против 2,7% по плану, а энергоемкость национального дохода повысилась на 4,4% (при задании снизить ее на 0,5%).

Потери электро- и теплоэнергии из-за превышения норм в 1990 г. по сравнению с 1985 г. возросли соответственно в 1,2 и 1,5 раза и составили 6 млрд. кВт/ч и 15 млн. Гкал., из них более половины вследствие неполной загрузки оборудования и нарушения технологических режимов.

Нельзя не отметить, что практически в любой отрасли народного хозяйства резервы повышения эффективности использования материальных ресурсов, включая применение вторичных ресурсов, исчисляются многими десятками, а то и сотнями миллиардов рублей в стоимостном выражении и десятками миллионов тонн в натуральном.

Обобщающие показатели ресурсопотребления у нас значительно выше, чем в промышленно развитых зарубежных странах. Основная причина такого положения, по нашему мнению,— неоправданная ресурсоемкая структура отраслей народного хозяйства и низкий технический уровень основных производственных фондов экономики. Еще К. Маркс подчеркивал, что «экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда» [1]. Действительно, ресурсоемкость выпускаемой продукции во многом определяется техническим уровнем активной части основных производственных фондов, в составе которых в нашей стране весьма мала доля машин и оборудования, соответствующих мировому техническому уровню, в частности по применению ресурсосберегающих технологий. В целом по промышленности она составляет около 16%. Более половины (56%) машин и оборудования требуют серьезной модернизации, а 28% подлежат замене.

Потребляя громадные объемы ценнейшего природного сырья, наличные мощности используются для выпуска некачественной и неконкурентной продукции. Для того, чтобы в полном объеме обеспечить вывод физически и морально устаревшей активной части основных производственных фондов и замену ее оборудованием, находящимся на высшем мировом техническом уровне, нужны нестандартные, хорошо скоординированные меры, поскольку лишь они обеспечат выход на мировой рынок большей части выпускаемой отечественной промышленностью продукции.

Обратимся к опыту Японии. После второй мировой войны ее производственные мощности упали до 30% уровня 1934—1936 гг., а величина инфляции в 1946 г. составила 1900%. Для подъема экономики Япония использовала плановые методы и сконцентрировала финансы на подъеме базовых отраслей промышленности и осуществлении сбалансированности объема производства и денежных средств в обращении, путем наведения порядка в финансах по мере восстановления производственных мощностей. Именно восстановление этих мощностей было первичным. Оно помогло Японии решить финансовые проблемы. Нельзя не согласиться с мнением директора Института экономики и прогнозирования научно-технического прогресса АН СССР чл.-корр. АН СССР Ю. Яременко о том, что, не преодолев технологической отсталости — главного источника дефицита, крайне трудно только с помощью декретов перейти непосредственно к рынку [2].

В настоящее время усилилось стремление к расширению применения договорных, свободных цен. По нашему мнению, это приведет к гиперинфляции. О чем говорит международный опыт? В период кризиса во Франции в 70—80 гг. была выдвинута задача сдерживания инфляции с помощью временного замораживания заработной платы и введения контроля над ценами. Стало привычным, когда пределы на цены сельскохозяйственной продукции для всего Европейского сообщества определяются не самими фермерами, а межгосударственной службой в Брюсселе, применяются дотации. В случае нарушения цен производители могут понести большие убытки.

Немало споров ведется о том, каким образом цены могут стать основой противозатратного механизма. Вспомним, что в свое вре-

[1] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 191.
[2] Яременко Ю. Экономика ханжества // Правда. 1990. 1 сентября.

мя Г. Форд применял ранее неизвестные приемы в этом направлении [3]. Он исходил из необходимости понижения цен до уровня, позволяющего осуществить больший сбыт продукции. Новая цена, которая в ряде случаев была ниже издержек производства, сама способствовала понижению расходов. Такой принудительный метод, как отмечал Г. Форд, привел к увеличению возможностей в области производства и сбыта, чем это было прежде. Кстати, использование у нас в 60-е гг. подобного принципа при установлении цен на полупроводниковые силовые вентили и преобразователи доказало его высокую результативность, ибо заранее установленный уровень цен с учетом более прогрессивных норм расхода полупроводниковых и других материалов вынуждал производителей внедрять новую технику и технологию, так как иначе они не могли бы получать прибыль от реализации своей продукции.

Будущий тип общества — это общество информационное. Уже теперь информационная революция дает невиданные ранее результаты. Бизнесмены и фермеры могут мгновенно получать по телефонам и телефаксам любую нужную им информацию, касающуюся производства, сбыта, цен и других показателей из различных точек планеты, и быстро принимать грамотные решения.

Ресурсосбережение как комплексная проблема соединяет в себе почти все научно-технические, социально-экономические и законодательные стороны функционирования народного хозяйства. Обобщающие показатели ресурсосбережения (материало-, металло- и энергоемкости производства продукции, работ и услуг) — одни из важнейших критериев экономической эффективности производства — позволяют объективно оценивать прогрессивность развития экономики и делать необходимые практические выводы.

К сожалению, в составе немалого числа документов, которые в соответствии с постановлением Совета Министров СССР о подготовке разделов Программы организационных мер по проведению экономической реформы и переходу к рыночным отношениям, принятым в июле 1990 г., должны были быть разработаны центральными экономическими ведомствами, АН СССР и Государственной комиссией Совета Министров СССР по экономической реформе, не предусмотрена подготовка актов, относящихся непосредственно к ресурсосбережению или прямо затрагивающих решение этой проблемы.

В промышленно развитых странах всегда уделяли должное внимание снижению материалоемкости общественного производства, так как ресурсосбережение позволяет сохранять им экономическую независимость и самостоятельность. Только в рамках ЕЭС, объединяющего 12 стран Западной Европы, осуществляется 600 специальных проектов, направленных на экономию энергии. В этих, а также в других экономически развитых странах (США, Япония и др.) политика ресурсосбережения проводится на государственном уровне. Причем в соответствии со складывающейся ситуацией руководство страны отдает приоритет либо законодательно-правовым, либо административным, либо экономическим мерам, видоизменяя и варьируя соответствующие рычаги в зависимости от решаемых задач. В большинстве этих стран действует ряд законов о ресурсосбережении (законы об энергосбережении, использовании вторичных ресурсов и др.). В США осуществляется программа ресурсосбережения по потребительским товарам, основанная на законах, регламентирующих правовые и финансовые аспекты их производства и реализации, в соответствии с которыми по большой номенклатуре товаров длительного пользования (например, таким, как холодильники, морозильные камеры, кондиционеры, водонагреватели, печи, посудомо-

[3] См.: Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. М.: Финансы и статистика. 1989. С. 120—121.

ечные, стиральные и сушильные машины, кухонные плиты, телевизоры и т. д.) установлены федеральные стандарты на максимально допустимые значения энергопотребления за год. К лицам, совершившим отступления от них, применяются штрафные санкции.

Результаты хозяйственной деятельности фирм и компаний экономически развитых стран Запада в области ресурсосбережения были бы негативными, если из их рыночного механизма изъять такие элементы, присущие любой форме хозяйствования, как налоговый и амортизационный механизм ускоренного обновления активной части основных производственных фондов; ценовой механизм, включающий прямое регулирование цен на ресурсы, и в первую очередь энергетические; нормативный механизм, устанавливающий прогрессивные ресурсосберегающие стандарты на транспортное, технологическое и другие виды энергопотребляющего оборудования; механизм льготного кредитования и целевого финансирования ресурсосберегающих мероприятий; механизм материального и морального стимулирования ресурсосберегающей деятельности фирм и компаний; административно-организационный и правовой механизм, включающий разработку законов, регламентирующих рациональное ресурсопотребление, создание специальных систем управления, научных и учебных центров, организующих контроль и обследование объектов, разработку рекомендаций по ресурсосбережению, а также соответствующее информационное обеспечение.

Каждому хозяйственнику, специалисту и рабочему должно быть ясно, что без кардинального улучшения дел в области ресурсосбережения не может быть ни повышения производительности общественного труда, ни увеличения эффективности производства, ни должного качества продукции. К сожалению, вместо постоянной и последовательной отработки хозяйственного механизма ресурсосбережения у нас практически прекращены серьезные попытки регулирования этого процесса.

В капиталистических странах эти проблемы находятся в поле зрения государственных структур. Например, в Австрии даже мелкие крестьянские хозяйства регулируются с помощью хорошо продуманных экономических мер. В преддверии парламентских выборов в программных документах Социалистической партии Австрии среди мер, относящихся к экологическому разделу, намечается взимание автомобильного налога не с мощности мотора, а уровня экономичности автомобиля. Думается, что это может быть использовано и в нашем обществе.

Лидер социал-демократической партии Швеции и премьер-министр И. Карлссон в одном из своих интервью отмечал, что на Западе можно найти немало примеров, когда в результате однобокой приверженности рыночным механизмам цели, которые ставит рыночная экономика, в частности эффективности использования ресурсов, не были выполнены [4]. Для достижения положительных результатов и в этой области рынок, по его мнению, должен регулироваться и контролироваться государством. Об этом же говорит и американский экономист Д. Гелбрейт, отмечая, что в конце XX в. было бы безумием внедрять чисто рыночную экономику. Ведь не случайно в странах Запада с конца XIX в. проводятся широкомасштабные научные исследования государственного регулирования в условиях рыночной экономики.

В Японии темпы роста показателей эффективности производства, например, производительности труда в обрабатывающей промышленности в период 1950—1988 гг., в 3,7 раза выше, а темпы снижения энергоемкости национального дохода за последние 15 лет в 1,5 раза превышают результаты, достигнутые в США.

В США и других экономически развитых странах созданы специальные механизмы, регулирующие ресурсосбережение, но о них широко

[4] См.: Карлссон И. Шведский вариант // Рабочая трибуна, 1990, 9 августа.

не сообщается, так как фирмы и компании подобные решения организационно-экономического, административного и правового характера, как правило, относят к «коммерческой тайне». Однако некоторые побывавшие за рубежом специалисты делают скороспелые выводы о том, что для ресурсосбережения специально на Западе ничего не предпринимается, а все автоматически обеспечивается условиями рынка и конкуренцией.

Освобождение Франции от кризиса подтверждает, что без коренной перестройки нерентабельных отраслей промышленности (сталелитейной, угольной, судостроительной, автомобильной), ведущей к модернизации экономики страны, невозможно расширение выхода на мировые рынки. Причем наряду с техническим перевооружением экономики правительство Франции осуществило временное замораживание заработной платы и ввело контроль за ценами и сокращением дефицита государственного бюджета.

Чтобы сдвинуть с мертвой точки проблему бережливости, по нашему мнению, необходимо внести уточнения в принятые Законы СССР. Так, в Законе СССР о налогах с предприятий, объединений и организаций следовало бы предусмотреть уменьшение налогооблагаемой прибыли, полученной от экономии материальных ресурсов. Причем, если выпускаемая предприятиями продукция по ресурсоэкономичности (материало-, металло- и энергоемкости) превосходит лучшие зарубежные аналоги, то вырученную от ее реализации прибыль следовало бы полностью освободить от налогов. Такая мера позволила бы повысить заинтересованность предприятий в ресурсосбережении.

Анализ ряда законодательных документов по ресурсосбережению зарубежных стран показывает, что их отличает детализация проработки. Достаточно наглядно это видно на примере Закона о рациональном использовании энергии, принятого в Японии в 1979 г., которым предписано снижение расхода топлива; разумное использование тепла как при нагревании, так и при охлаждении; предотвращение теплопотерь в процессах, связанных с излучением, проводимостью и др.; повторное применение тепла, теряемого с выхлопными газами; рациональное преобразование тепловой энергии в механическую и электрической в тепловую и другие виды энергии; предотвращение потерь электрической энергии от сопротивления при ее передаче. Мероприятия по рациональному использованию энергии, официально объявленные министерством торговли и промышленности Японии, обязательны для производителей при планировании организационно-технических мероприятий.

В Японии добиваются снижения доли накладных расходов и стоимости материалов в себестоимости продукции с таким же усердием, с каким в других странах продолжают «атаковать» прямые трудовые затраты. Японцы поняли, что даже полное исключение расходов по трудозатратам не сможет существенно повлиять на снижение себестоимости продукции, так как доля трудовых затрат в себестоимости промышленной продукции колеблется от 5 до 15%. В условиях непрерывного поиска способов для экономии материальных ресурсов на предприятиях созданы группы специалистов, осуществляющие анализ ресурсопотребления. Действуют они постоянно и наделены широкими полномочиями. Распространение получил метод калькуляции по прямым издержкам, который непосредственно связан с планированием прибыли. Для каждого подразделения устанавливаются нормативы, уровень их применения и доходности, определяются необходимые показатели в «человеко-часах» или количество материальных затрат на единицу выпускаемой продукции. Представляется, что такой подход должен заинтересовать и наших хозяйственников.

Сегодня, когда ресурсосбережение выдвинулось в ряд важнейших факторов, обеспечивающих независимость государств, обращает на себя внимание и изобретательность стран с рыночной экономикой, направленная на повышение эффективности использования материальных ресурсов.

У нас нередко понятие «планирование» стали относить к отжившим элементам хозяйственного механизма. Между тем в странах с рыночной экономикой к планированию изменилось отношение и ему уделяется серьезное внимание. После посещения Южной Кореи в 1990 г. Б. Мильнер (ИЭ АН СССР) отмечал, что для него оказалось неожиданностью применение там жесткого государственного планирования и регулирования экономики. Так, задолго до формирования пятилетнего плана Управление экономического планирования публикует для обсуждения «Основные принципы формирования плана» и «Методы отбора главных программ». Для его осуществления разрабатывается еще и план управленческой поддержки — план внедрения с конкретными ориентирами по объемам производства продукции и мероприятия, которые должны быть реализованы в экономике страны [5].

Представляет интерес практика бухгалтерской и статистической отчетности, действующая в капиталистических странах. Во Франции, например, для создания благоприятных возможностей начинающим молодым фермерам при приобретении недвижимого имущества предусматривается пониженный налог со ставкой 7% (вместо 16,2% для остальных фермеров), но при условии, что ими будет обеспечено ведение бухгалтерской отчетности. Ясно, что в подобных случаях не требуется никаких уговоров для разработки необходимой статистической документации.

В период энергетического кризиса, возникшего в мировой экономике в 70-х гг., в США Р. Сикорским в 1978 г. был разработан ряд мер, направленных на энергосбережение. В 1990 г. после событий, вызванных Кувейтским кризисом, этими мерами вновь заинтересовались, и они были широко распространены средствами массовой информации в связи с их возросшей актуальностью.

В Японии заранее разработанная программа энергосбережения (также в период энергетического кризиса) помогла избежать неприятных последствий. Теперь признано, что не «стратегический» нефтяной запас держит сегодня «на плаву» японскую экономику, а глубоко и хорошо технически и экономически аргументированная работа, проделанная за последние десятилетия.

В условиях рыночной экономики ресурсосбережение должно обеспечиваться сложным, многоплановым, взаимоувязанным хозяйственным механизмом, важнейшие элементы которого — планирование и статистика, финансово-кредитная и налоговая система с соответствующими льготами ресурсосберегающей хозяйственной деятельности, ценообразование и стандартизация, экономическое стимулирование и законодательное регулирование эффективного ресурсопотребления. Без комплексного решения этих проблем и создания действенной системы ресурсосбережения не может быть кардинального улучшения в области повышения эффективности использования материальных ресурсов.

Эффективность действия этой системы должна при правильном ее применении многократно возрасти в условиях перехода к рыночной экономике. Если раньше меры централизованного регулирования материалоемкости базировались в основном на принуждении, то теперь их содержание становится главным образом экономическим. **К ним добавится мощный фактор заинтересованности в экономии материальных**

[5] См.: Огонек. 1990. № 37. С. 13—14.

ресурсов на предприятиях. Ранее, несмотря на все попытки экономического центра, предприятия практически не были заинтересованы в сбережении материальных ресурсов, снижавших одновременно не только материальные затраты, но и объем товарной продукции, и как следствие — фонд оплаты труда, но теперь картина должна измениться коренным образом.

Во-первых, снижение материалоемкости продукции в условиях рынка даст сверхплановую прибыль (даже при фиксированном уровне цен), на которую уже не смогут посягнуть министерства или другие центральные органы.

Во-вторых, на изделия с реально сниженными параметрами материало-, металло- и энергоемкости можно будет установить более обоснованные договорные цены.

В-третьих, конкурентные условия рынка уже не позволят надеяться, как это было прежде, на «выбивание» дополнительных фондов на материально-технические ресурсы; следовательно, появится возможность выпуска дополнительной продукции на сэкономленные материальные ресурсы.

В-четвертых, самостоятельное предприятие, не связанное с жесткими директивами сверху, сможет при сокращении объемов переработки материальных ресурсов обходиться меньшими объемами основных производственных фондов и оборотных средств, не вовлекать в производственный процесс большое количество трудовых ресурсов. Все это означает, что в условиях рынка эффективность мер государственного экономического регулирования усилится.

Может возникнуть правомерный вопрос: а что же следует делать нам в сложившейся ситуации? Обратимся к опыту КНР, поскольку их реформы и наша перестройка имеют ряд схожих направлений. Признавая недостатки сложившейся системы планового управления и чрезмерной централизации, ученые-экономисты и работники плановых органов КНР выступают за гармоничное сочетание административных (но не бюрократических) и экономических методов руководства, а также централизованного планирования с развитием товарно-денежных отношений. Опыт Китая показал, что неподготовленность хозяйственной системы к преимущественно рыночным отношениям усилила негативные явления в экономике. Поэтому было принято решение об оздоровлении экономики, наведении порядка в наиболее важных и сдерживающих развитие народного хозяйства отраслях, частичном свертывании рыночной торговли рядом наиболее дефицитных ресурсов, усилении директивного воздействия на экономические процессы. В Китае это рассматривается не как фактор торможения, а как часть общего перестроечного процесса и средства создания более благоприятных условий для его продолжения.

Для качественного преобразования производительных сил в двенадцатой пятилетке у нас намечалось усилить роль науки и техники в решении задач по ресурсосбережению. Предполагались кардинальное повышение технического уровня производства, прежде всего за счет перестройки инвестиционной и структурной политики, концентрация ресурсов на важнейших направлениях научно-технического прогресса, имея в виду расширить в 1,5—2 раза применение прогрессивных ресурсосберегающих базовых технологий, обеспечение широкого внедрения в народное хозяйство принципиально новых технологий — электронно-лучевых, плазменных, биологических, мембранных и других, позволяющих многократно повысить производительность труда, поднять эффективность использования ресурсов и снизить материало-, металло- и энергоемкость производства. Однако серьезных сдвигов во внедрении в народное хозяйство достижений научно-технического прогресса не произошло — народнохозяйственными комплексами и большинством

министерств и ведомств СССР не выполнены установленные на двенадцатую пятилетку показатели по научно-техническому прогрессу. Более того, как показали расчеты, сделанные в Госплане СССР, научно-технический уровень выполняемых исследований и разработок снизился. Так, удельный вес работ, превышающих мировой уровень, уменьшился на 8,5%. Научные организации, с одной стороны, стали стремиться к получению сиюминутной прибыли, а с другой — у предприятий (потребителей научной продукции) отсутствует заинтересованность в финансировании крупных перспективных разработок. В связи с этим научные, проектно-конструкторские и проектно-технологические организации стали охотнее браться за работы с незначительным циклом (разработка — освоение — внедрение), дающим быструю отдачу. Это, естественно, не может не отразиться на темпах научно-технического прогресса и как следствие приводит к падению результативности мероприятий по ресурсосбережению.

Если не принять срочных мер по созданию механизма рыночной конкуренции, правового обеспечения научно-технической деятельности, формированию прогрессивных научных организаций (научных центров, ассоциаций, акционерных обществ, малых фирм), развитию контрактной системы и инновационных фондов, возрождению служб, занимающихся непосредственно проблемами ресурсосбережения, то станут необратимыми процессы снижения эффективности общественного производства.

На наш взгляд, прежде всего необходимо решить следующие проблемы ресурсосбережения.

Первая группа проблем методологического характера: обоснование материалоемкости общественного производства как экономическо-правовой категории, раскрывающей многоаспектное воздействие эффективного материалопотребления на экономику страны: разработка классификации системы показателей, характеризующих материалопотребление и эффективность использования материальных ресурсов; оценка влияния важнейших факторов (структурных изменений, научно-технического прогресса и др.) на изменение материалоемкости валового общественного продукта, металло- и энергоемкости национального дохода и установление закономерностей изменения этих показателей с учетом отраслевых и региональных особенностей.

Вторая группа проблем технико-экономического характера: ускорение темпов научно-технического прогресса и выведение экономики страны на качественно новый уровень ресурсосбережения как за счет разработки, освоения и внедрения новых поколений техники, технологии и материалов, так и за счет широкомасштабного производства и применения ранее освоенных прогрессивных ресурсосберегающих их видов.

Третья группа проблем организационно-экономического и правового характера: отработка хозяйственного механизма ресурсосбережения и его элементов, совершенствование государственного регулирования ресурсосбережения, создание экономических условий для снижения материалоемкости общественного продукта, законодательных основ ресурсосбережения, действенной системы стимулирования эффективного ресурсопотребления и санкций за расточительство ресурсов.

Попытка решения этих проблем была сделана при разработке еще в 1989 г. Госснабом СССР и Госпланом СССР проекта «Общегосударственной программы ресурсосбережения на 1991—1995 годы и на период до 2000 года». Но она так и не дождалась своего рассмотрения.

В этом направлении намечен новый шаг. В настоящее время центральные и республиканские экономические органы, местные органы и предприятия осуществляют подготовку проекта Основ законодательства по ресурсосбережению, принятие которого, как нам представляется, придаст необходимый динамизм решению этой проблемы.

ТРЕВОГИ ЭНЕРГЕТИКОВ

Л. Хрилев,
зам. директора ВНИИКТЭПа, д-р техн. наук, профессор
О. Макаров,
зам. директора ВНИИКТЭПа, канд. геол.-мин. наук

В последнее время все чаще в печати и с высоких трибун говорится о предкризисном и даже кризисном состоянии энергетики. Что такое кризис — можно понять по тому отчаянию людей, когда они мерзнут в квартирах, лишенных нормального отопления, когда прерывается подача электроэнергии и останавливаются заводы. Вспомним зиму 1983 г. в Сибири. Сколько тревог она принесла народному хозяйству этого богатейшего по энергетическим ресурсам края! И все потому, что резко упало производство электроэнергии на гидравлических электростанциях из-за речного маловодья в течение ряда лет, а тепловые электростанции были не в состоянии восполнить нехватку электроэнергии ГЭС.

Кризисное состояние локального характера, вызываемое в первую очередь ненадежным теплоснабжением, то и дело возникает в наших городах, а при наступлении суровых морозов это грозит тяжелейшими последствиями для населения. Но в последние годы зимы оказались теплыми, что создало у многих благодушное настроение: дескать, пронесет. А если по-настоящему и надолго установятся морозы? Поскольку во многих городах системы теплоснабжения устарели, нетрудно представить, в каком положении может оказаться их население,

Поэтому нужны неотложные меры по предотвращению такого кризиса. Но прежде чем говорить о них, проанализируем положение дел в отраслях топливно-энергетического комплекса (ТЭК) [1].

Состояние отраслей ТЭК

В настоящее время снижаются уровни производства энергоресурсов, особенно в нефтяной и угольной промышленности. Иногда сопоставляют данные по достигнутым уровням производства топлива и энергии с их прогнозными оценками, содержащимися в утвержденной в 1983 г. Энергетической программе. Тогда в конце 70 — начале 80-х гг. перспектива представлялась иной, чем теперь: предусматривался умеренный рост добычи нефти и газа при форсированном вводе мощностей на атомных электростанциях и быстром увеличении добычи угля. Однако жизнь внесла в прогнозы свои коррективы. Существенно ниже оказались темпы развития атомной энергетики, что обусловлено последствиями аварии на Чернобыльской АЭС (вызвавшей обоснованное негативное отношение общественности к строительству и эксплуатации атомных элект-

[1] Представляет интерес оценка состояния и перспектив развития нашей энергетики, которая содержится в статье директора Института исследований проблем СССР и стран Восточной Европы при Оксфордском университете М. Кейзера «Производство энергии СССР: проблемы и перспективы» (см. Плановое хозяйство. 1991. № 6). В данном случае «взгляд со стороны» зарубежного специалиста может быть сопоставлен со «взглядом изнутри», исходя из нашего видения особенностей и направлений развития отечественной энергетики.

ростанций), и прежде всего необходимостью создания нового типа реактора повышенной безопасности. С отставанием строятся тепловые электростанции Канско-Ачинского и Экибастузского топливно-энергетических комплексов. Развитие угольной промышленности сдерживается нерешенностью накопившихся десятилетиями социальных проблем. С большим напряжением работает нефтяная промышленность, и только газовая отрасль перспективна для наращивания добычи топливно-энергетических ресурсов в ближайшие 5—10 лет.

Но главное заключается в том, что Энергетическая программа оказалась не в состоянии отразить происходящие процессы в экономике и энергетике. Имеются в виду существенные изменения в средне- и долгосрочных планах социального и экономического развития в условиях перехода к рыночной экономике, которые направлены на кардинальное улучшение размещения производительных сил, перестройку структуры народного хозяйства в сторону резкого снижения ее энерго- и материалоемкости, значительное повышение доли наукоемких и обрабатывающих отраслей, особенно машиностроения. Значительно ужесточаются требования общества к экологической безопасности объектов энергетики.

Идет болезненная перестройка экономики при спаде развития отраслей народного хозяйства. Можно ли в этих условиях требовать от энергетики достижения ранее прогнозируемых уровней производства? Ведь она сама неотъемлемая часть перестраиваемой экономики и поэтому на ней не мог не отразиться ее спад. Но в любом случае закономерен вопрос: может ли энергетика обеспечить требуемые уровни энергопотребления? Думается, что такая задача достижима, но при условии решения ее острейших проблем.

Для лучшего представления о работе отраслей ТЭК за минувшее пятилетие приведем ряд цифр. Производство электроэнергии возросло с 1544 до 1728 млрд. кВт·ч, добыча газа — с 643 до 815 млрд. м³, а добыча нефти и газового конденсата снизилась с 595 до 570 млн. т и угля — с 726 до 704 млн. т.

В электроэнергетике резко снижаются вводы мощностей, чего не наблюдалось за весь послевоенный период. Это приводит к замедлению темпов роста электрификации, и прежде всего в коммунально-бытовом хозяйстве, в сельской местности, что, в свою очередь, отрицательно влияет на рост производительности труда. Около 60 млн. кВт, или 18% всех установленных мощностей электростанций, выработали свой расчетный ресурс, из них 25 млн. кВт подлежат демонтажу по условиям безопасности их эксплуатации; почти 45% активной части основных производственных фондов проработало более 20 лет.

Нефтяная промышленность достигла своего пика и стала резко снижать уровни добычи. Одной из главных причин является не только значительное увеличение доли малопродуктивных запасов Тюменской обл., но и отсутствие необходимого материально-технического снабжения. Не случайно, что лишь 14% эксплуатируемого оборудования отрасли отвечает мировому уровню, а 22% его объемов требует замены.

В тяжелом положении нефтеперерабатывающая промышленность, где износ основных фондов по большинству предприятий, расположенных в РСФСР, достиг 90% их первоначальной стоимости. Сосредоточение гигантских нефтеперерабатывающих мощностей в отдельных районах РСФСР и продолжающаяся выработка в больших объемах сернистого топочного мазута с выбросом в атмосферу сернистых веществ наносят ущерб окружающей среде и здоровью людей. В целом сложившаяся обстановка не позволяет обеспечить растущие потребности народного хозяйства в нефтепродуктах требуемого ассортимента и качества, а сама отрасль не в состоянии работать безаварийно и стабильно.

Газовая промышленность развивалась высокими темпами со среднегодовыми приростами добычи газа 40—45 млрд. м³, но в 1989 г. темп

снизился до 26 и в 1990 г. до 15 млрд. м³. В последние годы из-за дефицита капитальных вложений и материально-технических средств замедлилось строительство новых магистральных газопроводов, отводов от них и разводящих сетей, освоение Ямбургского, Карачаганакского и Астраханского месторождений. В газовой отрасли мировому уровню соответствует лишь около 10% производственных фондов и примерно 15% их подлежит замене. Из 220 тыс. км эксплуатационных газопроводов и 50 млн. кВт установленных на газоперекачивающих станциях мощностей требуют реконструкции и замены соответственно 21 и 14%. Из-за срыва ввода в эксплуатацию новых перерабатывающих мощностей использование ресурсов нефтяного газа составило около 80%. В факелах сжигалось 12—14 млрд. м³ газа.

Угольная промышленность в прошедшем пятилетии работала неустойчиво, а в последние два года резко снизила добычу угля и ухудшила переработку и поставку его народному хозяйству. Основные причины такого положения: прямые потери из-за остановок шахт в результате забастовок шахтеров, трудности в обеспечении железнодорожными вагонами, низкое качество недефицитных углей открытой добычи, выбытие производственных мощностей и некомпенсирующий вывод новых мощностей, особенно в Донбассе и Кузбассе. Шахтный фонд почти на 70% состоит из шахт, введенных в эксплуатацию более 30 лет назад и требующих безотлагательной реконструкции. На них лишь 15% оборудования отвечает мировому стандарту. В результате старения шахтного и карьерного фондов происходит интенсивное выбытие производственных мощностей по добыче угля.

Из краткого анализа состояния отраслей топливно-энергетического комплекса видно, что он оказался в сложном положении, наметившаяся тенденция к сокращению темпов и уровней производства топлива и энергии не может быть изменена без экстренных финансовых, материально-технических и организационных мер. В результате некоторые районы страны испытывают дефицит в топливе и энергии (Грузия, Северный Кавказ, Белоруссия и др.). В то же время энергия (особенно электрическая, природный газ и моторное топливо) является жизненно необходимой для населения и поэтому может быть отнесена к первоочередным товарам народного потребления.

Предпринимаемые в последнее время решительные меры со стороны Президента и Правительства СССР позволяют существенно помочь топливно-энергетическим отраслям не только «задержаться» в своем спаде уровней (нефть, уголь) или темпов роста (газ, электроэнергия) производства, но и постепенно повысить их, с тем чтобы достигнуть показателей минувшего пятилетия.

В числе таких мер — Указ Президента страны от 16 мая 1991 г., согласно которому, во-первых, предоставляется право предприятиям топливных отраслей самостоятельно реализовывать до 10% общего объема добычи топливно-энергетических ресурсов по договорным ценам или экспортировать, а значит, продавать по мировым ценам (при выполнении обязательных поставок на экспорт); во-вторых, в 1991 г. в нефтяной, газовой и нефтеперерабатывающей промышленности предусматривается, что за каждый процент увеличения объемов производства продукции (в натуральном выражении) сверх среднесуточного производства за фактические дни (время) работы в января — апреле текущего года месячный фонд потребления на предприятиях этих отраслей может быть повышен на 5%. Для этого разрешается использовать прибыль, остающуюся в распоряжении предприятий, а в случае ее недостатка — уменьшать взносы в бюджеты. Такие экономические меры наряду с предусмотренными в этом Указе административными мерами дадут возможность целенаправленно развиваться отраслям ТЭК и тем самым обеспечивать выход народного хозяйства из кризисного состояния.

Наши возрастающие потребности

Уточненные данные по уровням и структуре энергопотребления до конца текущего и на начало будущего века содержатся в новой редакции Энергетической программы СССР, проект которой был разработан Госпланом СССР и республик при участии АН СССР, отраслевых министерств. Применительно к наиболее сложному — наступившему пятилетию и дальней перспективе программа предусматривает обеспечение бесперебойного энергоснабжения народного хозяйства, исходя из новых социальных задач общества. При ее формировании важно было оценить запросы материального производства и непроизводственной сферы в топливе и энергии. При этом в качестве важнейших учитывались следующие социальные ориентиры: повышение обеспеченности общей жилой площадью в расчете на душу населения с 14,6 м² в 1985 г. до 19,4 в 2000 г. и 24 м² к 2010 г.; увеличение производства продуктов питания соответственно в 1,9 и 2,4 раза и непродовольственных товаров — в 1,9 и 4,2 раза; улучшение комфортности жизни населения, особенно в сельской местности, в части повышения надежности электро- и теплоснабжения, улучшения освещенности жилища, производственных и общественных зданий, улиц, рационального обеспечения населения электробытовыми приборами и др.; рост пассажирооборота транспорта общего пользования в 1,4 и 1,8 раза, в том числе железнодорожного — в 1,3 и 1,5, воздушного — в 1,7 и 2,3 раза; увеличение количества легковых автомобилей личного пользования в 1,5 и 3,2 раза.

Исходя из поставленных социальных задач и дальнейшего совершенствования структуры экономики внутреннее потребление на душу населения в материальном производстве и непроизводственной сфере должно увеличиться с 6,6 т усл. топлива на человека в 1985 г. до 7,4—7,7 к 2000 г. и 7,5—8 к 2010 г., а электроэнергии — соответственно с 5,5 тыс. кВт.ч до 7,2—7,3 и 8,5—8,7. Более быстрыми темпами будет увеличиваться потребление электроэнергии в коммунально-бытовом секторе — с 0,8 до 1,2—1,3 и 1,5—1,6 тыс. кВт.ч. Это значительно ниже, чем было достигнуто в США в 1985 г.— 3,3 тыс. кВт.ч на человека. Дальнейший рост потребления электроэнергии в коммунально-бытовом хозяйстве позволит обеспечить углубление электрификации. Это является одним из факторов повышения народного благосостояния. При общем значительном росте электропотребления в жилом и общественном секторах намечается более существенное увеличение его в сельской местности, что связано с резким отставанием сельских условий жизни от городских.

Наряду с электрификацией предусматривается существенно ускорить процесс газификации наших городов и сел (за счет вытеснения рядового угля, дров и других некачественных видов топлива). До конца текущего века газификация коммунально-бытового хозяйства должна возрасти с 35 до 50 и в первое десятилетие будущего века до 52%, в том числе в сельской местности — с 14,5 до 39 и 42%. Намечается довести уровень газификации квартир в целом по стране до 80% всего жилого фонда, осуществить программу газификации Нечерноземья, в сельской местности отпуск сетевого газа на одного жителя увеличить в 2,5—3 раза.

Важнейшим положением новой редакции Энергетической программы является усиление политики энергосбережения, что позволит уменьшить приросты топливно-энергетических ресурсов на внутренние нужды и в то же время решить социальные задачи, соизмеряя необходимые уровни добычи и производства топлива и энергии с рациональными масштабами и направлениями их использования. В стране имеется огромный потенциал энергосбережения, составляющий треть современного потребления энергоресурсов. Практически возможно на 16—18%

снизить их расход за счет совершенствования технологии, структуры производства, ресурсосбережения с учетом экономической эффективности энергосберегающих мероприятий. Благодаря энергосбережению существенно уменьшаются вредные выбросы в атмосферу, а предотвращенный экономический ущерб народному хозяйству на уровне 2000 г. оценивается в десятки миллиардов рублей.

На первом этапе реализации Энергетической программы, особенно в период 1991—1995 гг., когда в народном хозяйстве еще не произойдут глубокие структурные межотраслевые и отраслевые сдвиги, особое предпочтение отдается массовому внедрению энергосберегающих технических и организационных мероприятий, не требующих значительных затрат и дающих максимально быстро эффект, на что должен быть нацелен хозяйственный механизм энергосбережения. На втором этапе намечается получить максимальный экономический эффект за счет структурных сдвигов, подготовленных в 1991—2000 гг. развитием прежде всего соответствующей машиностроительной базы страны. Всего на основе энергосбережения и повышения энергетической эффективности за 20 лет предполагается удовлетворить примерно 65% потребного прироста в топливно-энергетических ресурсах, в том числе в первые десять лет — 55 и во вторые — 75%.

Таким образом, примерно треть дополнительной потребности в топливе и энергии (даже при максимальном энергосбережении) должна быть обеспечена за счет наращивания добычи и производства энергоресурсов.

Двойное опережение прироста потребления энергоресурсов намечается в коммунально-бытовой сфере. Около 80% этого объема потребуется для решения неотложных задач социального развития по улучшению жилищно-коммунальных условий, питания и транспортного обслуживания населения.

С учетом резкого усиления политики энергосбережения (намечается сэкономить до 350—550 млн. т усл. топлива в 2000 г. и 800—1200 млн. т в 2010 г. по отношению к 1990 г.) потребление энергоресурсов на внутренние нужды страны за предстоящее десятилетие увеличится на 340—420 млн. т, или на 17—21%, а за второе десятилетие — на 240—250 млн. т, т. е. примерно на 10%. В этом случае их суммарная потребность достигнет 2300—2400 и 2540—2650 млн. т усл. топлива.

Как покрыть такую огромную потребность в топливе и энергии? Для этого важно оценить потенциальные и экономические возможности развития отраслей ТЭК и на основе разработки рациональной структуры топливно-энергетического баланса определить целесообразные уровни добычи отдельных видов энергоресурсов, производства электроэнергии на гидравлических и атомных электростанциях, а также масштабы использования нетрадиционных возобновляемых источников энергии (энергии солнца, ветра, геотермальных вод, биомассы и др.). Расчеты выполняются с помощью экономико-математических моделей, позволяющих производить многовариантные исследования и выбирать оптимальное решение.

Расчеты показали, что к концу века для снабжения народного хозяйства топливом и энергией необходимо увеличить объемы добычи газа до 1120—1150 млрд. м^3 и к 2010 г. до 1200—1250 млрд. м^3, угля соответственно — до 830—870 и 1050—1100 млн. т, производства электроэнергии на ГРЭС — до 280 и 340 млрд. кВт·ч и на АЭС — до 275—295 и 290—360 млрд. кВт·ч, стабилизировать добычу нефти и газового конденсата на уровне 500—530 и 500—520 млн. т, существенно повысить использование нетрадиционных возобновляемых источников энергии — до 15—20 и 40—45 млн. т усл. топлива. Стабилизировав добычу нефти на экономически допустимом уровне, за рассматриваемый период предполагается увеличить производство практически всех топливно-энерге-

тических ресурсов: газа и угля — примерно на 50%, электроэнергии, вырабатываемой атомными и гидравлическими электростанциями, соответственно — в 1,8—2 и 1,4 раза, а нетрадиционных возобновляемых источников энергии — в 25—30 раз.

Часто в печати поднимается вопрос о нецелесообразности развития атомной энергетики. Печальный опыт эксплуатации Чернобыльской АЭС вызывает протест общественности против сооружения атомных электростанций, и прежде всего в густонаселенных районах. Однако всесторонняя оценка возможностей формирования рациональной структуры топливно-энергетического баланса (ТЭБ) ряда регионов и страны в целом показывает, что отказ от сооружения таких электростанций и постепенный вывод из эксплуатации отработавших свой срок энергетических блоков на существующих АЭС приведут к дефицитному ТЭБ и в итоге — к вынужденному снижению уровней энергопотребления, что отрицательно отразится на развитии экономики и решении социальных задач. В этих условиях важно добиться, чтобы уровень безопасности АЭС отвечал мировым стандартам, что и предусматривается при разработке нового типа реактора. В настоящее время наряду с сооружением наземных учитываются возможности строительства подземных АЭС с целью большей безопасности. В результате атомная энергетика будет не отторгаться общественным мнением, а приниматься так же, как во Франции, Японии, США и других странах.

Многие ее противники в качестве альтернативы выдвигают нетрадиционные возобновляемые источники энергии. Как показано выше, производство топливно-энергетических ресурсов за счет таких источников должно вырасти в десятки раз, но в абсолютном исчислении к 2010 г. они составят не более 1,5—2% общего производства топлива и энергии, что не позволяет противопоставлять их атомной энергетике. По своим масштабам, областям применения и экономической эффективности эти два направления несопоставимы, они выполняют разные задачи: одно обеспечивает энергоснабжение крупных потребителей (в зоне централизованного электроснабжения), другие — мелких удаленных потребителей (в зоне децентрализованного электроснабжения). Они должны дополнять друг друга, что и предусмотрено в новой редакции Энергетической программы.

Важные и сложные задачи ставятся перед отраслями ТЭК на ближайшее пятилетие. Анализ ресурсной части топливно-энергетического баланса показывает, что прирост энергоресурсов в этот период возможен за счет увеличения добычи природного газа и угля. В то же время по нефтяной промышленности ожидается сокращение добычи.

Преодоление технической отсталости отраслей ТЭК

Наибольшие трудности сложились в электроэнергетике. Из-за консервации АЭС, отказа от строительства крупных гидравлических и тепловых электростанций на угле без экологически чистого оборудования, а также недостаточных поставок котельно-печного топлива резко снизился прирост производства электроэнергии. Чтобы поправить дело, необходимо ускорить сооружение электростанций на канско-ачинских и экибастузских углях; осуществить комплекс мер по техническому перевооружению тепловых электростанций, созданию и использованию газотурбинных и парогазовых установок высокой экономичности в целях лучшего использования ресурсов газа и снижения вредного воздействия энергетики на окружающую среду (особенно в городах); разработать экологически и экономически приемлемые проекты гидроэлектростанций, и в первую очередь средней и небольшой мощности, включая мини-ГЭС, имея в виду их сооружение в основном без затопления массивов продуктивных земель; создать серийные атомные энергоблоки нового

поколения с повышенной радиационной и экологической безопасностью и начать в будущем веке их широкое строительство.

Важнейшим направлением, обеспечивающим значительную экономию высококачественных видов топлива, финансовых и трудовых ресурсов и способствующим улучшению экологической обстановки в городах, является теплофикация. За счет ее в настоящее время экономится около 45 млн. т усл. топлива ежегодно.

С учетом снижения темпов развития атомной энергетики и сложностей, связанных с вводом мощностей на ГРЭС КАТЭК и ГЭС Ангаро-Енисейского каскада, а также на других ранее намечавшихся к строительству конденсационных и гидравлических электростанциях, необходимо форсировать вводы мощностей на теплофикационных электростанциях преимущественно на газе. Это повысит надежность электроснабжения, снизит дефицит в производстве электроэнергии и улучшит экологическую обстановку в городах (в связи с закрытием мелких неэкономичных котельных, работающих, как правило, на угле). Представляется целесообразным рассмотреть возможности сооружения новых или расширения существующих ТЭЦ на 4—6 млн. кВт там, где могут быть не введены мощности на АЭС; в перспективных проработках учитывать повышенные вводы мощностей на ТЭЦ, и прежде всего за счет широкого применения газотурбинных и парогазовых электростанций, что, в свою очередь, обосновывает приоритетность в выделении газа для таких ТЭЦ. Тепловое хозяйство наших городов крайне запущено и требует принятия незамедлительных мер.

Наряду с большой электроэнергетикой важно развитие установок малой мощности (небольших паротурбинных теплофикационных электростанций, ГЭС и других) в поселках, в сельской местности, в малых городах. В ряде районов особое значение приобретают нетрадиционные возобновляемые источники для производства электрической и тепловой энергии. Однако для их широкого применения необходимо создать промышленную базу и разработать экономический механизм, способствующий их развитию.

В нефтяной промышленности стала ясной нереальность цели доведения уровня добычи нефти до 600 млн. т в год. Максимально возможный предел — 540 млн. т. Для этого нужно обеспечить в Западной Сибири требуемый прирост запасов нефти, разработать здесь низкопродуктивные месторождения, что потребует дополнительных материальных ресурсов для производства буровых работ и ввода эксплуатационных скважин. Кроме того, в газовой промышленности предстоит довести добычу нефти до 3—5 млн. т в год.

Миннефтегазпром СССР должен ввести не менее 6 комплектно-технологических линий на Тенгизском месторождении и достичь добычи 18 млн. т нефти в год, а на шельфе Каспийского моря — около 16 млн. т. Предполагается увеличить ее объемы за счет новых методов повышения нефтеотдачи, для чего понадобится приобрести за рубежом современное нефтегазопромысловое оборудование, химреагенты. В то же время развитие нефтяной промышленности невозможно без перестройки структуры управления на базе создания концернов, объединяющих все технологические процессы — от подготовки запасов до переработки нефти, без валютной заинтересованности предприятий в наращивании ее добычи. Для реализации мер по охране окружающей среды и решения социальных задач в отрасли надо выделить около 20% от суммарных капиталовложений, требующихся на развитие нефтяной промышленности.

Производство моторных топлив в 1995 г. должно превысить уровень 1990 г., для чего нужно довести глубину переработки нефти до 68%. Для этого требуется провести реконструкцию нефтеперерабатывающей промышленности, одним из направлений которой может быть рассредото-

чение перерабатывающих мощностей в европейской части страны путем строительства новых нефтеперерабатывающих заводов относительно небольшой мощности (от 1 до 5 млн. т в год) вдоль магистрального нефтепровода. Сооружение таких небольших заводов позволит резко сократить сроки ввода новых мощностей и решить экологические и транспортные проблемы.

Положение в нефтеперерабатывающей отрасли нельзя выправить без привлечения к реконструкции действующих предприятий и созданию новых производств ведущих зарубежных фирм, владеющих новейшими технологиями глубокой переработки нефти и имеющих возможность поставки под ключ технологических комплексов.

Усложнившиеся условия по освоению месторождений Севера Тюменской обл. и Прикаспия, срыв сроков строительства и вывода на проектную производительность новых магистральных газопроводов из-за недопоставки труб большого диаметра и оборудования для компрессорных станций, а также необходимость выполнения большого объема реновационных работ по эксплуатируемым магистральным газопроводам — все это сдерживает добычу газа. В 1995 г. его будет добыто 950—970 млрд. м^3, что значительно меньше по сравнению с недавними проработками. Но и такие объемы подвергаются сомнению специалистами концерна «Газпром», с чем нельзя согласиться. Газовая отрасль — практически единственная, которая обладает достаточными запасами и мобильностью, с тем чтобы в течение ближайших 10 лет «вытянуть» из тяжелейшего положения топливно-энергетический комплекс. Для этого необходимо обеспечить ее материально-техническими ресурсами, ликвидировать отставание по вводу задельных мощностей, построить за текущее пятилетие 3—4 газопровода из Западной Сибири и ввести до 20 млн. кВт газоперекачивающих мощностей, развивать газоперерабатывающую промышленность на основе строительства небольших газохимических производств. С этой целью намечается увеличить мощности Оренбургского, провести реконструкцию Астраханского газохимического комплекса, построить такой комплекс в Новом Уренгое, а также ввести задельные мощности для таких комплексов в северо-западной и северо-восточной частях европейских районов.

Газовая и газоперерабатывающая промышленность требует значительных капитальных вложений, в том числе на социальное развитие отрасли. Иначе невозможны переоборудование электроэнергетики, реконструкции теплового хозяйства страны, газификация городов и сел. От состояния отрасли в 1991—1995 гг. будет во многом зависеть достижение прогнозируемых уровней добычи газа в 2000 г.

В 1995 г. с учетом имеющихся задельных мощностей намечается довести добычу угля до 720—740 млн. т. Кроме того, в текущем пятилетии важно создать задел, позволяющий выйти к 2000 г. на объем добычи 830—870 млн. т угля, что позволило бы более широко использовать угольное топливо в народном хозяйстве (при внедрении экологически чистых технологий по его сжиганию) и тем самым обеспечило бы надежность топливно-энергетического баланса страны. Основной прирост добычи угля будет достигнут в Канско-Ачинском и Экибастузском бассейнах. Это потребует дополнительного снабжения их материально-техническими ресурсами, включая поставки зарубежного высокопроизводительного оборудования. Кризис социальной сферы в основных угледобывающих районах сдерживает развитие угольной промышленности, и для устранения «социальных завалов» потребуется за пятилетие до 5—6 млрд. руб. капитальных затрат. Наряду с ростом добычи угля важно расширить объемы его переработки на обогатительных фабриках, с тем чтобы меньше перевозить пустой породы и повысить товарное качество.

Ближайшие годы должны стать переломными в использовании нетрадиционных возобновляемых источников энергии, производство которых может увеличиться с 1,5 млн. т усл. топлива в 1990 г. до 6,5 млн. т в 1995 г. Применение их оправдано в удаленных, северных и высокогорных районах, а также в курортно-оздоровительных зонах с повышенными экологическими требованиями. Однако для широкого использования возобновляемых источников энергии нужно создать соответствующую промышленную базу, а также хозяйственный механизм, стимулирующий их применение.

Учитывая финансовые ограничения по капитальным вложениям из союзного и республиканских бюджетов, необходимо мобилизовать местные резервы (финансовые и сырьевые) для развития малой энергетики по производству электрической и особенно тепловой энергии, и прежде всего в районах децентрализованного энергоснабжения. Некоторые республики уже подготовили предложения по сооружению малых источников энергии. Например, в Белоруссии могут применяться небольшие газотурбинные электростанции, в районах Северного Кавказа — малые паротурбинные электростанции теплофикационного типа (особенно в сельской местности), биоустановки, газогенераторы, в Средней Азии — мини-ГЭС.

Преодоление технической отсталости отраслей ТЭК возможно за счет широкого внедрения достижений НТП. В этой связи в новой редакции Энергетической программы предусматривается: модернизация и техническое перевооружение производственных мощностей в ТЭК с целью резкого повышения износостойкости, эксплуатационной надежности, увеличения в 2—4 раза межремонтных периодов и сроков службы оборудования путем замены узлов и деталей более износостойкими и прочными, выполненными с применением новых конструкционных материалов; рост производительности машин на основе широкого внедрения микропроцессоров и ЭВМ для управления технологическими процессами; создание условий для освоения апробированных в предшествующие периоды прогрессивных базовых технологий, ориентированных на энерго- и ресурсосбережение, экологию и снижение суммарных издержек производства. Одновременно с этим должны расширяться масштабы создания техники и технологий новых поколений, формирования научно-технического потенциала для реализации в последующие периоды.

Когда эффективность работы предприятий будет тесно связана с их экономическим положением, то появятся более благоприятные условия для структурно-технологической перестройки и нового режима воспроизводства на базе широкомасштабного использования принципиально новой ресурсо- и энергосберегающей техники и технологии. В решении задач НТП большую роль может сыграть конверсия научно-технического потенциала оборонных отраслей промышленности.

Наряду с техническим перевооружением отраслей ТЭК необходимо резко снизить вредное воздействие энергетики на окружающую среду. С этой целью Энергетическая программа предусматривает природоохранные мероприятия, обеспечивающие выполнение требований государственной Экологической программы СССР на период до 2005 г. Их реализация потребует освоения в 1991—1995 гг.— 19,8 млрд. руб., а за двадцатилетний период — 45—47 млрд. руб.

Увеличение в структуре топливно-энергетического баланса объемов природного газа, использование экологически чистых видов топлива и энергии, развитие угольной энергетики на базе экологически чистого энергетического оборудования, обезвреживание выбросов тепловых электростанций — все это позволит в 1991—1995 гг. уменьшить ежегодный объем вредных выбросов в атмосферу на 0,5—1,1 млн. т, а в 1991—2010 гг.— в 1,5 раза. Система водоохранных мер обеспечит к 2000 г. прекращение сброса в природные водоемы загрязненных сточных вод.

Реализация Энергетической программы СССР в условиях рыночной экономики связана с введением экономических методов управления охраной природы. Ежегодная плата за использование природных ресурсов (земельных, водных, лесных) и загрязнение окружающей среды отраслями ТЭК оценивается в 4,3 млрд. руб. в год в текущем пятилетии и 4,9—4,6 млрд. руб.— к 2010 г.

Возможности выхода из энергетического кризиса

Поскольку энергия играет важнейшую роль в жизни общества, необходимо достичь стабильности работы отраслей ТЭК, повысить эффективность и надежность функционирования входящих в него отраслей. Но как это сделать на фоне общей экономической нестабильности, до конца не прояснившихся устремлений к рынку, разрушения межрегиональных связей в народном хозяйстве? Энергетика способствует объединению регионов и республик, так как в комплексе рассматривает возможные направления удовлетворения в топливе и энергии потребителей, рассредоточенных по территории страны, исходя из технически и экономически допустимых объемов добычи газа, нефти, угля, производства электроэнергии на ГЭС и АЭС, вовлечения в топливно-энергетический баланс регионов нетрадиционных возобновляемых источников энергии. Поэтому и меры, направленные на преодоление кризиса в энергетике, должны носить комплексный, межрегиональный характер.

Как отмечалось выше, важнейшие из них содержатся в Указе Президента СССР от 16 мая 1991 г. Они предусматривают перевод нефтяной, газовой и нефтеперерабатывающей промышленности на особый режим работы в текущем году, экономически стимулируют увеличение уровней производства нефти, газа и светлых нефтепродуктов и усиливают административную ответственность руководителей предприятий этих отраслей за состояние дел. Реализация содержащихся в Указе мер позволит основным отраслям ТЭК страны выйти из тяжелого положения и обрести «второе дыхание».

Но достаточно ли таких мер? По мнению нашего института, в 1991—1995 гг. потребуются и другие.

Прежде всего необходимо разработать экономические стимулы (льготы) для населения, проживающего в районах строительства новых энергетических объектов, обеспечить учет в сметах на реконструкцию и сооружение таких объектов экономически обоснованной доли их стоимости для решения на договорной основе с местными органами власти социальных и экологических задач в этих регионах. Разработка и широкое использование таких стимулов позволят «разморозить» ряд энергетических объектов, строительство которых приостановлено по требованию местных властей и общественности. Так, только в электроэнергетике «заморожено» около 60 площадок для сооружения электростанций общей мощностью до 150 млн. кВт.

Сложным и спорным является вопрос ценообразования на топливно-энергетические ресурсы, поскольку действующие цены на них в 2,5—3 раза ниже фактических народнохозяйственных затрат. Такой неестественный разрыв в действующих ценах и фактических затратах тормозит развитие отраслей ТЭК.

С целью стимулирования населения и отраслей народного хозяйства в экономном расходовании топлива, электрической и тепловой энергии, придания политике энергосбережения экономической и правовой основы важно, чтобы Верховный Совет СССР принял закон о рациональном использовании энергетических ресурсов, проект которого подготовлен.

Вряд ли следует ссылаться на то, что кризис в энергетике вызван не столько внутренними причинами, сколько тяжелым состоянием всего

народного хозяйства. Отрасли ТЭК не могут «опускаться» до уровней ряда народнохозяйственных комплексов. Они должны не только не усугублять этот спад, но и быть готовыми поддержать другие отрасли в наращивании объемов их производства. Это возможно, если решить первоочередные задачи топливно-энергетического комплекса.

В отраслях ТЭК, и особенно в нефтеперерабатывающей и угольной промышленности, недостаточно собственных инвестиций для преодоления технической отсталости. Здесь не обойтись без субсидирования со стороны центра, республик и зарубежных партнеров. Газовая и нефтяная промышленности могут, хотя и с большим трудом, обеспечить себя инвестициями. Однако, опираясь только на собственные силы, невозможно существенно ускорить рост добычи газа или стабилизировать на экономически обоснованном уровне добычу нефти, модернизировать и реконструировать эти отрасли.

Инвестиционная политика в электроэнергетике исходит из того, что капиталовложения в строительство новых или расширение существующих электростанций местного и республиканского значения должны выделяться Советами народных депутатов и теми промышленными предприятиями (на долевых условиях), которые будут потребителями электрической или тепловой энергии. И только крупные межреспубликанские электроэнергетические комплексы могут получить централизованные капиталовложения в виде госзаказа. Однако и эта ведущая отрасль ТЭК требует коренного технического перевооружения, создания и применения новых технологий по сжиганию угля и газа (т. е. сооружения парогазовых и газотурбинных электростанций), что невозможно осуществить лишь за счет внутренних ресурсов.

Таким образом, ни одна отрасль ТЭК не может только собственными силами справиться с проблемами обновления основных фондов и тем самым улучшить экономические и экологические характеристики своей работы.

Энергосбережение обладает огромными возможностями по снижению удельных расходов топливно-энергетических ресурсов практически во всех отраслях народного хозяйства. Оно менее капиталоемко, чем дальнейший рост добычи и производства этих ресурсов. Следовательно, нужны разработка и принятие соответствующих законодательных актов, внедрение действенных экономических стимулов, позволяющих бережно относиться к расходуемым ресурсам. Но, к сожалению, разработка таких законов и стимулов идет крайне медленно.

Нужно шире применять новые формы хозяйственного управления в отраслях ТЭК, так как это улучшит их экономическое положение. В основных добывающих и энергопроизводящих регионах будет продолжаться формирование крупных производственно-хозяйственных комплексов по территориально-отраслевому принципу с заинтересованностью в конечном результате. Финансовая устойчивость таких комплексов возможна лишь при создании в них организационных структур хозяйственного управления типа консорциумов, концернов и ассоциаций. Выбор таких структур предприятиями должен быть добровольным при делегировании соответствующих функций государственным органам управления.

Учитывая важность энергетических ресурсов для народного хозяйства, необходимо сохранение отраслям ТЭК значительной доли государственной собственности. Однако для крупных предприятий вполне приемлема и акционерная форма с распределением пакетов акций между центральными и местными органами власти и трудовыми коллективами. Средние и мелкие предприятия могут передаваться республиканским и местным органам власти с последующей сдачей в концессию, аренду или продаваться трудовым коллективам и союзным органам.

РАСШИРИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ*

Л. Ханин,
зав. отделом Белорусского филиала ВНИИКСа, канд. экон. наук
Г. Линник,
С. Баулин,
научные сотрудники

Решение многих политических, социальных, национальных и других проблем, стоящих перед нашим обществом, зависит во многом от оздоровления экономики, и прежде всего от уменьшения напряженности на рынке товаров народного потребления. В этой связи объективной необходимостью является, с одной стороны, совершенствование механизма хозяйствования в промышленности, с другой — повышение экономической обоснованности системы распределения товарных ресурсов, которая в условиях их острого дефицита приобретает исключительное значение.

Конечно, для поддержания примерного соответствия между спросом и предложением в первую очередь необходимы увеличение объемов выпуска товаров и организация их сбыта на основе планового определения оптимальной (например, для республики) номенклатуры выпуска товаров народного потребления, обеспечения ее финансовыми и материальными ресурсами. Сегодня особенно необходимы опережающие темпы роста производства продукции группы «Б». Но эта необходимость не подкреплена прежде всего накоплениями, капитальными вложениями. Как показало исследование, на предприятиях Белорусской ССР это условие не выдерживается. Так, в 1989 г. в гродненском ПО «Химволокно» прирост отчислений в фонд развития производства, науки и техники от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, составил 1,6%, а на Минском мотовелозаводе в том же году в этот фонд отчислено 10 143 тыс. руб., а в 1990 г. было запланировано лишь 7996 тыс. руб. Фактически же отчислено 11 504 тыс. руб.

Мировой опыт показывает, что капитальные вложения в приобретение машин и оборудования являются важным стимулятором роста объема производства. Например, в Японии среднегодовой темп их прироста в годы последнего промышленного подъема составил 11—12%. Инвестиционные программы отражали заметную поляризацию направленности развития экономики страны. Сокращение объемов вложений в одних отраслях сопровождалось их увеличением в других. Снижение темпов прироста расходов крупных компаний обрабатывающей промышленности Японии на научные исследования и в опытно-конструкторские разработки до 6% по сравнению с 34% считалось сильнейшим ударом по технологическому совершенствованию производства.

При всей совокупности предпринимаемых мер по оживлению экономики в нашей стране предприятия, выпускающие товары народного потребления, не в состоянии обеспечить необходимый рост капитальных вложений в развитие производства. Сказывается уровень обложения. Как известно, прибыль в пределах установленного уровня рентабель-

* Редакция продолжает публикацию материалов по теме: «Государство и предприятие». Предлагаемая статья отражает точку зрения по этой проблеме с позиций предприятия.

ности всех предприятий облагается налогом по ставке 17%, отчисляемых в союзный бюджет, и 18 — в республиканский и местный. Надо также учитывать и отчисление в бюджет налога с оборота.

Анализ финансово-экономического положения отдельных предприятий, выпускающих товары культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, по итогам 1989 г. (т. е. при более благоприятной налоговой политике) показал, что намеченное увеличение в 1,5 — 2 раза продажи торгующим организациям велосипедов, мотоциклов и других товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода не могло быть обеспечено.

Так, на Минском мотовелозаводе, где в 1989 г. среднегодовая стоимость промышленно-производственных основных фондов составляла 76,5 млн. руб., объем реализации продукции составил 132 млн. руб., т. е. на 1 руб. фондов приходилось 1,7 руб. реализованной продукции. При этом в фонд развития производства было отчислено 30,9% балансовой прибыли. И если б даже вся сумма отчислений была использована на приобретение машин и оборудования, технологических линий, то это позволило бы увеличить производство лишь на 13,1%. Это значит, выпуск велосипедов и мотоциклов может быть удвоен более чем за 6 лет. За это же время предприятие сможет полностью обновить свои производственно-промышленные основные фонды.

Аналогичные расчеты по гродненскому ПО «Химволокно», обладающему основными производственными фондами стоимостью 2 млн. руб., показали, что на 1 руб. основных фондов реализовано продукции на 2,1 руб., а в фонд развития производства отчислено 209 тыс. руб Здесь имеется возможность за год увеличить выпуск продукции за счет обновления основных фондов на 440 тыс. руб., или на 10,2%.

Сопоставление рассчитанных потенциальных темпов прироста выпуска продукции по приведенным предприятиям при тенденции роста покупательной способности населения позволяет сделать вывод, что в ближайшие годы достичь сбалансированности между спросом и предложением не удастся. Полагаться же на то, что удвоение поставки товаров может быть достигнуто главным образом за счет сокращения вывоза товаров за пределы республики, не имеет реальных оснований.

Поэтому система налогов должна быть направлена прежде всего на поддержание высокого уровня капиталовложений в новое оборудование и новое производство, позволяющие наращивать выпуск продукции. В определенной мере увеличение объемов производства может быть достигнуто посредством предоставления предприятиям налоговых льгот. Отдельные меры предусмотрены Законом СССР о налогах. Так, облагаемая прибыль уменьшается на сумму в размере 30% затрат предприятий (кроме капитальных вложений) на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, подготовку и освоение новых прогрессивных технологий и видов продукции, осуществляемых за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий.

Наращивание объемов производства товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода предполагает увеличение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и направление ее в фонд развития производства. Прирост выпуска продукции в течение года с учетом целевой установки достижения сбалансированности между спросом и предложением, прироста денежных доходов и степени их влияния на изменение спроса на конкретные виды товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода и изменения их вывоза за пределы республики может быть рассчитан следующим образом:

$$V' = V \frac{\Delta Dk + \frac{Q}{t} \pm \Delta V_{м}}{100},$$

где V' — необходимый абсолютный прирост выпуска продукции предприятием-изготовителем в планируемом году, тыс. руб.;
V — объем реализованной продукции в отчетном году, тыс. руб.
ΔD — прирост денежных доходов населения в планируемом году, %;
κ — коэффициент эластичности между спросом населения на товары культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода и денежными доходами населения;
Q — неудовлетворенный спрос населения на конкретную группу товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, %;
t — период времени, в течение которого предполагается достижение сбалансированности между спросом и предложением на рынке;
$\Delta V_м$ — планируемый прирост (сокращение) продукции, поставляемой за пределы республики, %.

Но планируемый прирост продукции должен быть финансово обеспечен. А это условие зависит от объема реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. промышленно-производственных фондов, величины прибыли, эффективности использования производственных фондов и нормативов отчисления:

$$V' = NPq_2 \frac{V}{Fq_1},$$

где N — норматив отчисления в фонд развития производства от облагаемой налогом прибыли;
P — облагаемая налогом прибыль, тыс. руб.;
F — промышленно-производственные фонды предприятия в отчетном году, тыс. руб.;
q_1 — фактический коэффициент использования промышленно-производственных фондов;
q_2 — нормативный коэффициент использования промышленно-производственных фондов.

Равенство левых частей формул позволяет приравнять и правые их части. В результате математических преобразований выведем формулу определения оптимального норматива отчислений в фонд развития производства:

$$N = \frac{Fq_1\left(\Delta Dk + \frac{Q}{t} \pm \Delta V_м\right)}{100Pq_2}.$$

Этот норматив учитывает уровень удовлетворения спроса на конкретную продукцию, изменение основных факторов и степень влияния их на емкость рынка, колебание объемов продукции, поставляемой за пределы республики, величину облагаемой налогом прибыли, наличие и использование промышленно-производственных фондов.

Рассмотрим изложенный подход на конкретном примере. Так, среднегодовая стоимость промышленно-производственных основных фондов Минского мотовелозавода составляет 76,5 млн. руб. Облагаемая налогом прибыль — 32,8 млн. руб. Ожидаемый прирост денежных доходов принимаем аналогично их приросту в 1989 г., равным 12%. Коэффициент эластичности спроса населения на товары культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода и денежными доходами населения — 1,46. Неудовлетворенный спрос на продукцию мотовелозавода составляет примерно 20%. Величина годового вывоза продукции в планируемом году не изменится. Ставится задача — достичь сбалансированности между спросом и предложением на рынке изучаемой группы товаров в течение 5 лет. Фактический коэффициент использования промышленно-

производственных фондов соответствует нормативу. Оптимальный норматив отчисления в фонд развития производства от облагаемой налогом прибыли на 1990 г. должен быть равен:

$$N = \frac{76\,506\left(12 \cdot 1{,}46 + \frac{20}{5}\right)}{100 \cdot 32\,815} = 0{,}5.$$

В тех случаях, когда положение на рынке требует быстрого и существенного увеличения производства конкретного вида товаров, денежные средства от реализации продукции, оставляемой у предприятия, должны возрасти. Тогда минимальная величина отчислений в бюджеты определяется с учетом затрат на подготовку специалистов, квалифицированных рабочих, содержание и воспитание работника и его семьи, численности населения, занятого производством и реализацией изучаемых товаров в республике, и ставки налога на прибыль, направляемой в союзный бюджет:

$$O = R_1\left(C_1 + \frac{V_p C_2}{V_1} + \frac{V_i C_3}{V_2}\right) + Pq,$$

где O — минимальная величина отчислений в бюджет предприятием-изготовителем;

R_1 — стоимость затрат на подготовку одного специалиста (квалифицированного рабочего или инженерно-технического работника), содержание и воспитание работника и его семьи, включая затраты из общественных фондов;

C_1 — среднесписочная численность промышленно-производственного персонала предприятия-изготовителя;

V_p — поставка предприятием-изготовителем своей продукции на рынок республики;

V_1 — объем оптового товарооборота;

C_2 — численность работников оптовой базы;

V_i — розничная реализация — i-го вида товара;

V_2 — розничный товарооборот;

C_3 — среднесписочная численность работников розничной торговли;

q — процентная ставка налога на прибыль, зачисляемого в союзный бюджет.

В настоящее время расходы на одного среднегодового работника, включая затраты из общественных фондов, составляют примерно 3640 руб.[1]. Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала мотовелозавода равна 6437 чел. Поставка товаров на рынок республики в 1989 г. составила в розничных ценах 35 664 тыс. руб. Оптовый товарооборот рыночным потребителям Минской областной оптово-торговой базы Культторг — 300 109 тыс. руб. Численность работников базы — 414 чел. Розничный товарооборот (без общественного питания и оборота по продаже сельхозпродуктов в торговых предприятиях потребкооперации) равен 14 239 735 тыс. руб. Розничная реализация велосипедов и мотоциклов — 108 687 тыс. руб. Среднегодовая численность работников розничной торговли — 190 тыс. чел.

На основании приведенных данных определим абсолютную величину прибыли, которую необходимо оставить в распоряжении мотовелозавода. Численность работников, занятых производством и реализацией продукции, складывается из среднесписочной численности промышленно-производственного персонала предприятия-изготовителя, работников оптовой и розничной торговли.

[1] Расчеты проведены Гродненским областным Советом народных депутатов.

Численность работников оптовой торговли, занятых реализацией продукции завода в республике, составит 49,2 чел. ($\frac{35\,664,5}{300\,109}$ 414), работников розничной торговли — соответственно 1 450,2 чел. ($\frac{108\,687}{14\,239\,735}$ 190 000), а всего 7 936,4 чел. Общие расходы на их подготовку, содержание и т. д., включая затраты из общественных фондов, будут равны 28 888,5 тыс. руб. (7 936,4 · 3,64). Поскольку предприятие должно было направить в 1989 г. в союзный бюджет 22% облагаемой налогом прибыли, общая величина отчислений в бюджет по Минскому мотовелозаводу составила бы 36 107,8 тыс. руб. ($\frac{32\,815,0}{100}$ 22 + 28 888,5).

Право применения оптимального норматива формирования фонда развития производства должно предоставляться республиканским органам государственного управления по предложениям предприятий-изготовителей, местных Советов народных депутатов.

Одновременно следует усилить экономическую ответственность предприятий за использование фонда. Если выделенные средства расходуются не по назначению, предприятия лишаются права пользоваться оптимальным нормативом и осуществлять минимальные отчисления в бюджеты; кроме того, сумма средств, использованных не по назначению, и 50% ее величины в виде штрафа списываются в безакцептной форме со счета предприятия и перечисляются в бюджет.

При превышении спроса над предложением административное и экономическое воздействие на деятельность промышленных предприятий должно быть направлено в первую очередь на недопущение уменьшения выпуска товаров. Постановлением Совета Министров Белорусской ССР от 19 сентября 1990 г. «О неотложных мерах по улучшению положения на потребительском рынке республики» предусмотрено при снижении объема производства (работ, услуг) уменьшение на соответствующий процент выплат из фонда заработной платы и фонда материального поощрения (фонда оплаты труда).

Одним из основных нормативов, доводимых предприятиям, выступают отчисления в государственный бюджет от облагаемой налогом прибыли. Он установлен в виде постоянного процента на пять лет. Для поддержания доходной части бюджета необходимо увязать процент снижения объема производства с нормативом отчислений в бюджет путем его корректировки. Например, предприятие выпустило продукции на 98% к уровню прошлого года. Норматив отчислений в бюджеты установлен в размере 35%. Скорректированный норматив составил 35,7 35% : (98 : 100).

Возможности предприятия наращивать выпуск продукции в решающей степени зависят от того, как оно может обеспечить себя сырьем, комплектующими изделиями, технологическим оборудованием. В этой связи требуется упорядочить и систему распределения выпускаемой предприятиями продукции.

Действующая в республике система формирования и распределения ресурсов товаров народного потребления не полностью отвечает требованиям функционирования рыночного механизма и не увязывает конечные результаты экономической деятельности региона с его потреблением, не учитывает хозяйственную самостоятельность предприятий. В условиях рыночных отношений она будет создаваться путем свободного выбора производителей-поставщиков и покупателей на основе экономической выгодности конкретных сделок. Основу распределения произведенной продукции должны составлять экономические посылки, иден-

тичные для всех товаропроизводителей и поддающиеся количественному измерению. Сущность их заключается в следующем:

ведущая роль в системе формирования товарных ресурсов принадлежит производству;

система распределения произведенных материальных ценностей обязана создавать экономические условия для нормального развития предприятия;

реализация произведенной продукции должна обеспечивать предприятию реальные возможности его деятельности, возмещение израсходованных средств производства и удовлетворение личных потребностей как работающих на предприятии, так и общества в целом;

предприятие осуществляет свою деятельность в рамках конкретного механизма государственного регулирования, проводимого путем установления в законодательном порядке основных показателей: налога с оборота; нормативов амортизационных отчислений и распределения прибыли; налоговых ставок; отчислений на социальное страхование и др.

С учетом принятых исходных предпосылок алгоритм распределения выпускаемой продукции конкретного предприятия можно изложить следующим образом. Поскольку для предприятий утверждены нормативы обязательных отчислений в союзный, республиканский и местный бюджеты, а все денежные средства имеют материальное обеспечение, произведенная продукция (V) будет распределяться между государством и предприятием.

Поступающая в распоряжение государства продукция подразделяется на три части: направляемая в общесоюзный фонд ($V_{ц}$), республиканский ($V_{р}$), местный (областной) фонды ($V_{об}$).

Поставки продукции в общесоюзный и республиканский фонды определяются по формулам

$$V_{ц} = PK_1 + HB_1,$$

$$V_{р} = PK_2 + HB_2,$$

где K_1, K_2 — отчисления от прибыли в союзный и республиканский бюджет;

B_1, B_2 — отчисления налога с оборота в союзный и республиканский бюджет [2];

H — налог с оборота.

Величина местной (областной) поставки продукции будет равна:

$$V_{об} = PK_3 + HB_3,$$

где K_3 — отчисления от прибыли, направляемой в местный бюджет;

B_3 — отчисления налога с оборота в местный бюджет.

Актуальным вопросом управления товарными ресурсами является их территориальное распределение. Наряду со ставками бюджетных отчислений оно должно учитывать места нахождения поставщиков сырья, материалов, полуфабрикатов, электроэнергии, самого предприятия и торговых организаций, реализующих его продукцию. С учетом этих факторов рассмотрим принципы распределения продукции на примере Минского мотовелозавода (табл. 1).

Статья «Реализованная продукция по розничным ценам» состоит из торговой скидки (включая дополнительную), налога с оборота и оптовой цены реализованной продукции. Она отражает распределение созданной стоимости между производителем, торговлей и государством.

Статья «Средняя торговая скидка» включает в себя непосредственно торговую скидку и так называемую дополнительную торговую скидку

[2] С 1991 г. налог с оборота в союзный бюджет не перечисляется.

Таблица 1

	Величина показателя, тыс. руб.	Удельный вес статьи в реализованной продукции, %	
		по розничным ценам	по оптовым ценам
Реализованная продукция по розничным ценам	181 331	100	—
В том числе средняя торговая скидка	10 880	6,0	—
Налог с оборота	38 441	21,2	—
Оптовая цена реализованной продукции	132 010	72,8	100
Из нее прибыль	32 305	17,8	24,5
Транспортные услуги (ж/д тариф и т. д.)	2 402	1,3	1,8
Полная себестоимость реализованной продукции	97 303	53,7	73,7
В том числе сырье и материалы	15 941	8,8	12,1
Покупные изделия, полуфабрикаты, услуги сторонних организаций	49 913	27,5	37,8
Топливо и электроэнергия на технологические цели	2 466	1,4	1,9
Заработная плата основная и дополнительная с отчислениями на соцстрахование	9 236	5,1	7,0
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	11 516	6,4	8,7
Другие расходы (цеховые расходы, общезаводские, потери от брака, прочие производственные и непроизводственные расходы)	8 231	4,5	6,2

в размере 1% розничной цены, предназначенную для компенсации оптовых издержек. Сумма этих скидок предоставляется торговле и реализуется по месту продажи товаров. Анализ показывает, что 2,8% величины поставки мотовелозавода направлялось розничным торговым организациям Минской обл., 9,4 — торгующим организациям других областей республики и 87,8% вывозится за пределы республики [3].

Величина «Налог с оборота» определяется государством и перечисляется в бюджеты: 28,1% — в союзный, 71,9 — в республиканский, в том числе 1,5% приходится на местный бюджет [4].

Статья «Прибыль» распределилась по следующим направлениям: 51,7 (34,5 + 17,2) — платежи в государственный бюджет, 47,3% остается в распоряжении предприятия и направляется по фондам в рамках

Таблица 2
(в %)

Показатель	Удельный вес показателя
Прибыль от реализованной продукции	100
Плата за:	
кредит	—
фонды	34,5
трудовые ресурсы	—
Отчисления в госбюджет	17,2
В том числе в союзный бюджет	14,6
республиканский	—
местный	2,6
Отчисления министерству на образование централизованных фондов и резервов	1,0
Прибыль от реализации, остающаяся у предприятия	47,3

[3] В тех случаях, когда предприятие осуществляет поставку своей продукции транзитом, дополнительная торговая скидка (1%) остается у предприятия.

[4] Согласно утвержденным ставкам 1990 г. налог с оборота распределится в таких пропорциях: 14% — в союзный бюджет, 86 — в республиканский, в том числе 34,7% в местный бюджет.

утвержденных нормативов. Распределение прибыли от реализации показано в табл. 2.

Поскольку Минский мотовелозавод — предприятие союзного подчинения, то 49,1% направляется в союзный бюджет и 2,6% — в местный. Тогда прибыль в нашем примере распределится между получателями в следующих пропорциях: предприятию — 47,3%, в союзный бюджет — 50,1 (34,5 + 14,6 + 1), местный бюджет — 2,6%.

Расходы по статье «Транспортные услуги» покрываются предприятием за счет результатов хозяйственной деятельности. Статья затрат «Сырье и материалы», «Покупные изделия, полуфабрикаты, услуги сторонних организаций» и «Топливо и электроэнергия на технологические цели» восполняется самим предприятием на основе заключаемых договоров с поставщиком сырья. Практически все поставки по этим статьям осуществляются из-за пределов республики.

Величина затрат по статье «Заработная плата основная и дополнительная, с отчислением на социальное страхование» полностью поступает работникам предприятия.

Статьи «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования» и «Другие расходы» предприятие восполняет самостоятельно, а потому и должно иметь соответствующее обеспечение продукцией. Реализоваться эта часть продукции может предприятием в любом регионе, исходя из экономической целесообразности. В нашем примере величина производственных затрат на 77,6% восполняется за счет поставок из-за пределов республики, а оставшаяся часть — самим предприятием.

Используя предлагаемый алгоритм расчета, вычислим, как могла бы распределиться продукция мотовелозавода в 1989 г. с учетом действующих в том году нормативов.

Величина продукции, поставляемая за пределы республики, определяется по формуле

$$V_м = V_ц + Zk_м + Sf_м,$$

где $V_м$ — объем поставки за пределы республики;
Z — величина затрат (без заработной платы);
$k_м$ — доля затрат, восполняемых за счет поставок из-за пределов республики;
S — торговая скидка;
$f_м$ — доля продукции, реализуемая за пределами республики.

Объем продукции на республиканский рынок равен:

$$V'_р = V_р + Zk_р + Sf_р,$$

где $V_р$ — объем поставки на республиканский рынок;
$k_р$ — доля затрат, восполняемых за счет республиканских поставщиков;
$f_р$ — доля продукции, реализуемая в республике (без учета реализации продукции в области расположения предприятия).

Величина продукции, которая должна оставаться в регионе нахождения предприятия, составит:

$$V'_{об} = V_{об} + Zk_{об} + Sf_{об} + ЗП,$$

где $V_{об}$ — объем поставки продукции на областной рынок;
$k_{об}$ — доля затрат, восполняемых за счет областных поставщиков;
$ЗП$ — величина заработной платы;
$f_{об}$ — доля продукции, реализуемая в области.

На основании приведенных формул определим величину поставки продукции за пределы республики, на республиканский рынок и в пределах области:

$V_v = 32\,305 \cdot 0{,}501 + 38\,441 \cdot 0{,}281 + 88\,067 \cdot 0{,}776 + 10\,880 \cdot 0{,}878 =$
$= 104\,879{,}2$ тыс. руб.;

$V'_{р} = 38\,441 \cdot 0{,}704 + 10\,880 \cdot 0{,}094 = 28\,085{,}2$ тыс. руб.;

$V'_{об} = 32\,305 \cdot 0{,}026 + 38\,441 \cdot 0{,}015 + 10\,880 \cdot 0{,}028 + 9\,236 =$
$= 10\,957{,}2$ тыс. руб.

Величина продукции, остающаяся в распоряжении предприятия, определяется либо как разница между общим объемом реализации и необходимыми поставками:

$V_{пр} = 181\,331{,}0 - 104\,879{,}2 - 28\,085{,}2 - 10\,957{,}2 = 37\,409{,}4$ тыс. руб.

Либо путем расчета по составным элементам:

$V_{пр} = 32\,305 \cdot 0{,}473 + 88\,067 \cdot 0{,}224 + 2\,402 = 37\,409{,}4$ тыс. руб.

Следовательно, продукция мотовелозавода в 1989 г. согласно предложенной методике должна была бы распределяться в следующих пропорциях: 20,6% — в распоряжении предприятия; 57,9 — поставки за пределы республики; 15,5 — поставки в республику; 6,0% — поставки в районы (области) производства. Результаты сопоставления данных фактического распределения продукции и полученных по предлагаемому подходу, приведены в табл. 3.

Таблица 3

(%)

	Фактически	Расчетно по предлагаемому подходу	Отклонения расчетных показателей от факт. (±)
Продукция к распределению — всего:	100	100	—
В том числе			
в республике	9,4	15,5	+6,1
области производства (Минск)	2,8	6,0	+3,2
за пределами республики	87,8	57,9	—20,9
Оставлено в распоряжении предприятия	—	20,6	+20,6

Описанная система распределения дает возможность четко определить конкретные объемы поставок, распорядителей произведенной продукции, она приемлема для всех промышленных предприятий; позволяет стимулировать увеличение поставок товаров на рынок конкретного региона путем предоставления ему льгот по соответствующим частям структуры произведенной продукции. В целом такая система будет саморегулирующейся. Изменение любой структурной доли в произведенной продукции предприятия повлечет и изменение распределения конечной продукции. Но при этом потребуется и соответствующий организационный порядок системы реализации. Взаимоотношения органов союзного, республиканского и областного управления промышленными предприятиями должны устанавливаться посредством государственного и местного заказов. Правом размещения государственного заказа на территории Белорусской ССР обладает Совмин республики непосредственно или по его поручению Госэкономплан БССР и местного — исполкомы областных и Минского городского Совета народных депутатов.

С целью упрощения контроля за распределением продукции представляется целесообразным наделить областные оптовые базы, в зоне деятельности которых находятся предприятия, правами представителей органов управления республикой и местных Советов по размещению государственных и местных заказов, распределению изготовленной продукции, доводя при этом до областных оптовых баз и промышленных предприятий соответствующие задания. Ориентиром при определении заказов предприятию должны служить межреспубликанские соглашения и договоры; обязательства перед Союзом; заявки областей респуб-

лики, потребность в изделиях предприятия тех регионов, в которых находятся поставщики сырья и комплектующих изделий.

Размер доводимого до предприятия заказа будет представлять собой аккумулированную величину заказов центра, республики и местных органов, определяемую исходя из установленных для предприятия нормативов распределения прибыли и ставок налога с оборота, и потребности регионов, где располагаются поставщики сырья и комплектующих изделий, которыми обеспечиваются предприятия в централизованном порядке, эквивалентно их стоимости.

Как указано, величина государственного и местного заказов включает в себя продукцию, которая должна быть поставлена в распоряжение соответствующего органа управления, исходя и из отчисления от размера прибыли и налога с оборота. Однако в период доведения заказов до конкретных предприятий величина этих показателей еще не известна. Поэтому объем государственного и местного заказов предлагается определить, базируясь на проекте плана производства, разрабатываемого самим предприятием. В течение года распределение продукции должно осуществляться на основании фактических объемов ее выпуска.

С целью использования прежде всего сырьевых ресурсов, находящихся непосредственно на территории республики, необходимо, по нашему мнению, ввести положение, согласно которому предприятия имели бы право вывозить за пределы республики остающуюся в их распоряжении продукцию лишь в том случае, когда органы республиканского и областного управления не имеют возможности оказать конкретному предприятию помощь в приобретении нужной для обеспечения производства и развития продукции материально-технического назначения.

Предлагаемый подход к распределению произведенной продукции целесообразно применять в период, когда на рынке республики спрос превосходит предложение. В дальнейшем, по мере насыщения рынка и стабилизации спроса, целесообразно предоставить предприятиям право свободной реализации продукции при условии полного удовлетворения потребности населения республики. Для этого республиканские органы управления должны осуществлять контроль за вывозом товаров посредством квот и лицензий.

Непременное условие принятия промышленным предприятием государственного и местного заказов в полном объеме — обеспечение его соответственно сырьем, комплектующими изделиями, топливом и электроэнергией. При недопоставке материально-технических ресурсов следует предоставлять предприятиям возможность уменьшать отгрузку продукции по государственному или местному заказу. В случае снижения объемов производства предприятием при поступлении сырья в согласованном объеме величину отчислений от прибыли, налога с оборота в бюджет целесообразно сохранить на уровне прошлого года. Оптовые базы должны нести материальную ответственность за обоснованность представляемых ими заказов и возмещать изготовителям убытки в случае отказа от заказанных товаров. В качестве экономических санкций можно использовать подходы, адекватные тем, которые применяются в настоящее время к поставщикам. Для целенаправленного использования оставшейся в распоряжении предприятия продукции установить, что товары, не использованные для расширения и обновления производства, направляются на рынок республики.

Практическое применение изложенных рекомендаций позволит расширить возможности промышленных предприятий по увеличению выпуска изделий и усилить их экономическую ответственность за его сокращение, что будет способствовать достижению сбалансированности спроса и предложения.

О СТРУКТУРЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

В. Скобара

В статье д-ра экон. наук А. Трусова «О показателе себестоимости продукции» [1] сформулирован весьма важный, на наш взгляд, тезис о том, что начинать работу по восстановлению ведущей роли показателя себестоимости следует «с научного определения состава затрат, подлежащих включению в себестоимость производимой продукции».

Проблема деления расходов на включаемые в себестоимость и относимые на финансовые результаты или иные источники рассматривалась многими экономистами, тем не менее некоторые ее аспекты требуют более глубокого и детального обоснования.

В настоящее время состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, формируется исходя из ряда общих принципов. Отметим основные из них. В соответствии с первым, себестоимость — это совокупность затрат живого и прошлого труда, связанного с производством и реализацией продукции. Затраты живого труда включаются в нее через посредство заработной платы и других расходов по использованию рабочей силы. Прошлый труд представлен в виде стоимости средств и предметов труда. Согласно второму себестоимость представляет собой производственно необходимые затраты. Это значит, что в нее следует включать ряд непроизводительных расходов, возникающих в процессе создания продукции. Третий же подразумевает, что в себестоимость должны включаться затраты, которые хотя и не являются необходимыми для непосредственного осуществления процесса производства, но относятся к производственно необходимым ввиду их общечеловеческой значимости. К ним следует отнести расходы на природоохранные мероприятия и восстановление природных ресурсов.

В общем, исходя из требований хозрасчета, одни экономисты считают, что в себестоимости должны находить отражение все затраты предприятия (организации), связанные с производством и реализацией продукции и работ, тогда как другие предлагают включать только общественно или производственно необходимые затраты. Выскажем по данному вопросу некоторые конкретные соображения.

В первую очередь необходимо рассмотреть правильность порядка перенесения стоимости основных фондов на себестоимость производимой продукции и выполняемых работ. Это вызвано рядом причин. Так, амортизационные отчисления начисляются в течение всего периода существования и использования основных фондов. Действующий порядок приводит к тому, что они в несколько раз превышают стоимость основных фондов. В результате искусственно завышается себестоимость продукции, занижается уставный фонд, а это способствует искажению данных бухгалтерской отчетности со всеми вытекающими последствиями.

Логика достоверного исчисления себестоимости и прибыли, потребность в определении фактической изношенности основных фондов требуют отнесения амортизационных отчислений на себестоимость лишь в пределах нормативного срока их службы. Что одновременно способствовало бы более точному его определению.

В то же время нельзя в полной мере согласиться с имеющимися предложениями о включении в себестоимость недоамортизированной части списываемых основных фондов. Для предприятий (организаций), находящихся на аренде, такой порядок вполне приемлем, поскольку сумма их арендной платы является стабильной и не зависит от себестоимости продукции. Однако в условиях хозрасчета, основанного на налоговом распределении прибыли (дохода), отчисления в государственный бюджет производятся от суммы прибыли, зависимой от себестоимости произведенной продукции. Тогда выходит, что при отнесении на себестоимость недоамортизированной части списываемых по вине коллектива основных фондов снижается размер прибыли и соответственно сумма налога, перечисляемого в доход госбюджета. В результате коллектив предприятия (организации) как бы частично перекладывает свои убытки на плечи государства

[1] Плановое хозяйство. 1990. № 9. С. 100.

и общества. Поэтому при решении вопроса об источниках покрытия недоамортизированной части основных фондов целесообразно исходить из причин их досрочного выхода из строя и списания.

Если причиной являются стихийные бедствия или иные факторы, не зависящие от деятельности хозрасчетного коллектива, то недоамортизированная часть должна относиться на себестоимость продукции. Это позволит распределить убытки между предприятием (организацией) и государством. При наличии вины данного трудового коллектива убытки необходимо покрывать только за счет его чистой прибыли, остающейся после уплаты налога, и ни в коей мере они не должны снижать общую ее величину, подлежащую налогообложению.

Неправомерны также предложения о соединении в одном режиме учета всех видов ремонта основных фондов и включении в себестоимость фактических затрат на их осуществление после окончания ремонтных работ. Основные доводы, выдвигаемые в пользу данного предложения, вроде бы весомы: отпадает необходимость в установлении норм амортизационных отчислений и разграничении источников финансирования различных видов ремонта, устанавливается контроль за экономным и рациональным расходованием средств на поддержание основных фондов в рабочем состоянии.

Однако сторонники этой позиции не учитывают, что одноразовое включение фактических затрат на ремонт основных фондов в себестоимость изделий приведет лишь к ее искажению. Основные фонды участвуют в производственном процессе и изнашиваются в течение длительного промежутка времени, в связи с чем отнесение затрат на восстановление их работоспособности только на себестоимость продукции одного месяца или даже квартала совершенно необоснованно. Существующая система постепенного перенесения стоимости основных фондов на выпускаемую продукцию и создания за счет амортизационных отчислений резервного фонда для их последующего текущего и капитального ремонта вполне оправданна и отказ от нее нецелесообразен.

Другое дело, что сейчас, в условиях непрерывного роста цен, инфляции и крайне редко проводимых переоценок основных фондов создаваемого амортизационного резерва средств от балансовой стоимости фондов, не приведенной к текущему уровню цен, будет явно недостаточно для их восстановления. Устранение данного недостатка возможно путем проведения индексации цен и ежегодной корректировки каждым предприятием балансовой стоимости основных фондов по текущему уровню цен в соответствии с установленными индексами.

Высказываются различные предложения и в отношении отнесения на себестоимость непроизводительных затрат (потери от брака, перерасход и порча материальных ресурсов, штрафы, пени, неустойки и т. п.). Все утверждения можно подразделить на следующие:

эти затраты не являются элементами народнохозяйственных издержек и не только не вызываются требованиями нормального хода производственного процесса, но в большинстве случаев свидетельствуют о его нарушении, следовательно, из состава себестоимости должны быть исключены;

отказ от включения в фактическую себестоимость непроизводительных расходов и потерь создает картину мнимого благополучия, а себестоимость при этом теряет свое значение качественного показателя;

в себестоимость следует включать все непроизводительные расходы, возникающие в процессе производственной и хозяйственной деятельности, за исключением потерь от стихийных бедствий и других причин.

На наш взгляд, ни одна из указанных позиций не может быть принята в полной мере. В действительности приходится сталкиваться с более сложной комбинацией факторов, чаще всего — неблагоприятной.

Так, при отнесении на себестоимость продукции всех сверхнормативных потерь, затрат и прочих непроизводительных расходов сейчас практически никто не несет за их возникновение никакой материальной ответственности и они тонут в общей массе издержек. Очевидно, это и является одной из причин безуспешной пока борьбы с непроизводительными затратами.

Конечно, с точки зрения хозрасчетного предприятия эти расходы являются его издержками, связанными с производственной деятельностью общества, эти затраты не относятся к производственно необходимым, а отражают лишь недостатки и упущения в работе данного конкретного предприятия. Еще В. С. Немчинов доказывал необходимость исключения из себестоимости всех случайных и неправомерных элементов и ориентации на так называемую общественно-необходимую стоимость. И хотя в нынешних условиях понятие общественно-необходимых затрат относится в большей степени к образованию стоимости, а фактическая себестоимость должна включать производственно необходимые издержки, в любом случае нельзя отождествлять их с нормативными. Стоимость и тем более себестоимость включают в себя, кроме нормативных, и часть непроизводительных расходов, обусловленных производственным процессом.

При разграничении непроизводительных затрат, как относимых, так и неотносимых на себестоимость продукции, необходимо исходить в первую очередь из интересов общества в целом. Соблюдение этих интересов осуществляется в основном за счет средств, получаемых госбюджетом от налогообложения прибыли предприятий и организаций. Что про-

исходит при отнесении всех непроизводительных затрат на себестоимость? В этом случае снижается сумма прибыли, облагаемая налогом, и как следствие происходит уменьшение доходов, направляемых на нужды общества. Таким образом, производственный коллектив как бы перекладывает результаты своей неудовлетворительной работы на все общество, а это противоречит элементарной логике. Хозрасчетный коллектив должен возмещать непроизводительные расходы, возникающие по его вине, только за счет собственных средств, т. е. чистой прибыли.

Есть, конечно, ряд производств, где имеются предусмотренные технологическим процессом и нормативно-обоснованные непроизводительные затраты. Например, при изготовлении изделий из стекла в нормы должен быть заложен определенный размер брака. Но и в этих случаях его стоимость сверх научно и технологически обоснованных норм должна возмещаться непосредственно коллективом.

Все непроизводительные затраты образуются по следующим основным причинам: как следствие повторного, взамен осуществленного, выполнения одного и того же производственного процесса (брак); ввиду временной приостановки процесса производства (простои машин, механизмов, оборудования и т. д.); в результате применения различных штрафных санкций по причине нарушения хозрасчетным предприятием договорных или иных обязательств (штрафы, пени, неустойки и т. д.); из-за различных перерасходов материальных и денежных средств, не вызванных нарушениями хода процесса производства и образующихся по иным причинам, например, вследствие низкой квалификации работников, неудовлетворительного, но своевременно не выявленного, качества материальных ресурсов и т. п.; под воздействием причин, не зависящих от деятельности трудового коллектива (стихийные бедствия, простои по атмосферным условиям, ошибки, допущенные при осуществлении изыскательских работ, образование отходов материальных ценностей, предусмотренное технологическим процессом и т. п.). Сюда не относятся непроизводительные расходы, возмещение которых осуществляется предъявлением претензий и исков.

В конечном счете все эти затраты по причинам их образования можно объединить в три группы:

1) являющиеся следствием нарушения, приостановки или повторного возобновления одного этапа или всего производственного процесса;
2) связанные с нарушением отдельных элементов этого процесса, не влияющих на его непрерывность, последовательность и целостность;
3) не зависящие от деятельности каждого конкретного коллектива.

Исходя из различий, связывающих непроизводительные затраты с производством, логично затраты первой группы погашать за счет чистой прибыли, а второй и третьей — относить на себестоимость производимой продукции.

Существенное значение имеет вопрос об учете расходов на подготовку кадров. Здесь следует иметь в виду, что эти расходы представляют собой форму перераспределения чистого дохода, а не расходов по управлению и обслуживанию производства. Кроме того, подготовка квалифицированных кадров не может являться заботой одной лишь организации, в этом заинтересовано государство и все общество. Следовательно, на себестоимость следует относить затраты лишь на подготовку кадров для их использования в рамках предприятия (организации).

На основе внесенных предложений можно сделать вывод, что включаемые в себестоимость затраты должны иметь следующие признаки: прямую и непосредственную связь с процессом производства и реализации продукции и тем периодом, в котором он осуществлялся; наличие общественной или производственной целесообразности в их образовании; зависимость от деятельности данного хозрасчетного коллектива; охват издержек всех структурных звеньев хозрасчетного предприятия (организации).

В условиях хозяйственного расчета внутрипроизводственная структурная единица, являясь, как правило, первичным центром ответственности за величину тех затрат, которые зависят от ее деятельности, может и должна учитывать их в первичных документах, являющихся основой для дальнейшего обобщения информации в бухгалтерских регистрах.

В связи с этим на первый план выдвигается проблема распределения основной части расходов, и особенно накладных, по прямому признаку, поскольку в их распределении по различным уровням организации производственного процесса имеется ряд существенных недостатков.

К основным нерешенным проблемам в распределении накладных расходов, мешающих организации внутрихозяйственного расчета, можно отнести: объединение и слияние в учете затрат, совершаемых на различных уровнях управления производством; отсутствие учета факторов, влияющих на возникновение затрат на каждом уровне управления, а также использование единой, но не всегда соответствующей данному уровню базы для их распределения.

Для устранения имеющихся недостатков и достоверного отражения расходов по хозрасчетным подразделениям необходимо их разграничение по уровням управления — «Общезаводские (общестроительные) расходы» и «Цеховые (участковые) расходы» и исключение из их состава затрат, которые могут быть распределены по прямому признаку. Выделение цеховых (участковых) накладных расходов в отдельную статью будет отражать условия и место их формиро-

вания, повысит достоверность показателя себестоимости продукции, заинтересованность хозрасчетных коллективов в снижении накладных расходов и создаст условия для более реальной оценки результатов их работы.

Распределение накладных расходов по видам работ и продукции производится в настоящее время пропорционально прямым затратам. Данный метод прост и удобен для практического применения, но с его помощью невозможен контроль за формированием накладных расходов по уровням возникновения и, следовательно, отсутствует конкретная ответственность за их образование.

Кроме того, распределение накладных расходов пропорционально фактическим суммам прямых затрат является недостаточно точным, так как этот метод во многих видах производств подвержен значительному влиянию материалоемкости работ и продукции. Материальные же затраты не оказывают существенного влияния на формирование накладных расходов. Все это дает основания утверждать о нецелесообразности его применения в условиях внутрипроизводственного хозрасчета.

Накладные расходы должны распределяться с учетом факторов, в наибольшей степени влияющих на их образование, и которые легко выделить в учете в качестве исходной базы распределения.

Имеется несколько мнений об определении исходной базы распределения накладных расходов:

пропорционально начисленной заработной плате рабочих;

пропорционально установленным плановым нормативам;

пропорционально плановым суммам прямых затрат;

пропорционально нарастающему итогу совокупных затрат на основную заработную плату и эксплуатацию машин, механизмов, оборудования и т. п. с начала производственного процесса и до конца отчетного месяца.

При определении в качестве базы распределения накладных расходов плановых объемов производства или плановых сумм прямых затрат существенное влияние будут оказывать случайные соотношения базовых величин материалоемкости.

Применение в качестве базы совокупных затрат на заработную плату и эксплуатацию машин, механизмов и оборудования нарастающим итогом с начала процесса производства также представляется сомнительным.

Во-первых, любое производство требует постоянного внедрения достижений научно-технического прогресса. В этих условиях распределение накладных расходов в зависимости от затрат на эксплуатацию машин, механизмов и оборудования будет ставить в менее выгодные условия коллективы, использующие механизацию и автоматизацию, и стимулировать применение ручного труда. Это, конечно, не может быть приемлемо.

Во-вторых, в состав затрат на эксплуатацию машин и механизмов включается и стоимость материальных ресурсов. О негативном же влиянии материалоемкости на распределение накладных расходов мы уже говорили.

И, в-третьих, в совокупные затраты на основную заработную плату, эксплуатацию машин и механизмов, исчисленные нарастающим итогом с начала процесса производства, будут входить накладные расходы, исчисленные в предыдущих периодах. В этом случае накладные будут распределяться также и в зависимости от их размера. А это совершенно недопустимо.

При исключении из состава накладных расходов статей, которые могут быть распределены по прямому признаку, основное влияние на размер цеховых (участковых) накладных расходов будет оказывать численность работников цеха (участка). Поэтому мы считаем, что наиболее рациональным и правильным будет их распределение пропорционально среднесписочной численности рабочих.

Базой для распределения общезаводских (общестроительных) расходов может выступить заработная плата списочного состава работников как показатель, наиболее полно характеризующий результаты эффективности их работы. В этом случае учитывается сокращение или удлинение процесса производства и его эффективность, стимулируется сокращение ручного труда и преодоление необоснованного завышения заработной платы.

Такой порядок формирования и распределения накладных расходов позволит более достоверно определить себестоимость выполняемых работ и производимой продукции и результаты производственной деятельности хозрасчетных структурных единиц. Создает прямую связь и зависимость между рабочими и суммой накладных расходов, относимой на результаты их работы.

Ленинград

ПРОБЛЕМЫ НАУЧНЫХ И ИНЖЕНЕРНЫХ КОЛЛЕКТИВОВ

К. Пузыня,
чл.-кор. Инженерной академии СССР, д-р экон. наук, профессор

Научные и инженерные коллективы сталкиваются с рыночными отношениями, будучи плохо подготовленными к новой ситуации. Низок уровень технической оснащенности, недостаточны объемы капиталовложений и текущих затрат на науку из-за недооценки роли научно-технического прогресса, невысок престиж профессии ученого и инженера. Научно-технические организации при отсутствии права на интеллектуальную собственность были плохо защищены законодательством от посягательств союзных и зарубежных конкурентов, недобросовестных потребителей.

Многие отраслевые НИИ и КБ накопили определенный опыт работы в условиях хозрасчета. Вместе с тем без учета специфики была переведена на хозрасчетные отношения и академическая, вузовская наука, где без государственного бюджета не обойтись.

Использовав ту или иную модель хозрасчета, научные и инженерные коллективы имели возможность почувствовать самостоятельность, радость и горести самофинансирования, трудности формирования портфеля заказов и удовлетворение высокими заработками, в том числе за счет завышенных договорных цен в условиях монополии разработчиков и применения новых, более свободных организационных форм выполнения НИР и ОКР. Им уже удалось испытать пресс научного нигилизма предприятий-заказчиков (когда советы трудовых коллективов нередко принимали решения — «ни одного рубля на науку»), недопонимание роли ученых в современном обществе как некоторыми руководителями высокого ранга, так и многими из депутатского корпуса.

Если рабочий с возмущением говорит как о социальной несправедливости, что он «с молотком» в цехе получает 300 руб., а ученый-профессор — 500, ему можно простить непонимание роли приоритетности науки в создании условий машинного (без молотка) труда, в решении социально-экономических проблем. Так его воспитывали десятилетия. Но нельзя простить такое экономическое упрощение хозяйственным руководителям. Без общественного уважения ученых и приоритетности финансирования науки развитие страны немыслимо. Развитые страны потому и достигли передовых рубежей, что там ученый, конструктор, инженер имеют благоприятные возможности реализовать свои интеллектуальные способности, знания, талант и, если это приносит высокий научный или производственный результат, получают зарплату намного большую, чем рабочие. И это социально справедливо. От оплаты труда ученых и инженеров по научно-техническим результатам выгадает все общество.

Во многих зарубежных странах научные исследования получают большую поддержку правительства и бюджета, они не облагаются налогом. У нас же и без того недостаточное участие госбюджета в развитии науки катастрофически сократилось в условиях перехода к рынку. Нетерпимый для научных исследований и разработок груз налогов на предприятия и налоговые ограничения на рост индивидуальной зарплаты творческих научных работников, конструкторов, технологов по-прежнему поощряют уравниловку.

Уже при переходе на хозрасчет осложнились деловые отношения между предприятиями. Научные и инженерные коллективы были поставлены в трудные условия, не выполнялись договоры и взаимные обязательства, нарушалось материально-техническое обеспечение научных исследований. Конверсия сделала неясными перспективы развития оборонных научно-технических организаций, занятости высококвалифицированного научного и инженерного персонала.

Так называемые прямые связи в условиях всеобщего дефицита привели к расцвету натурального товарообмена. От этого стали проигрывать прежде всего учреждения образования и науки.

Осложнилась деятельность научных и инженерных коллективов. Разрастается неуправляемая миграция кадров науки не только за рубеж, но и в различные отрасли хозяйства.

Прошлые управляющие воздействия и материально-техническое обеспечение со стороны министерства ослабли, а новых отношений между научно-техническими организациями и предприятиями отраслей народного хозяйства еще не создано. Все это осложняет стартовые условия вхождения научных и инженерных коллективов в рыночные связи.

Для выживания и дальнейшего их развития необходимо решить ряд задач союзного, республиканского и регионального уровней, а также проблем, в большей мере зависящих от науки вообще (как особого народнохозяйственного комплекса и особой сферы деятельности людей), от каждой научно-технической организации и отдельных ее чле-

нов (ученых, специалистов, всех работников) в частности.

Важно иметь в виду, что полная децентрализация управления наукой опасна. Она у нас, по существу, уже есть в отличие от тех стран, где государство (через комитеты при президенте и сенате в США, например) с помощью бюджета фактически управляет направлениями развития фундаментальной и прикладной науки, не вмешиваясь в частные решения, и поддержки фирм — потребителей научной продукции.

Перед каждым научным и инженерным коллективом встанут вопросы: в каком направлении действовать и развиваться, что разрабатывать и производить, чем торговать на региональном, республиканском, союзном и международном рынках? Без серьезного изучения существующего и возможного рынков научно-технической продукции трудно рассчитывать на сколько-нибудь длительное существование любой научно-технической фирмы. Культурой принятия стратегических решений предстоит овладеть руководителям и специалистам всех предприятий и учреждений, управляющих органов, так как без прогнозов и имитационного моделирования («что будет, если...») не обеспечить их стабильное развитие. Тем более не обойтись без использования всего арсенала стратегического планирования в научно-технических фирмах (крупных, средних и малых).

Каким направлениям науки и техники отдать предпочтение? Какие виды и образцы машин разрабатывать и на какого потребителя рассчитывать? Будут ли найдены оригинальные и эффективные решения? Эти и другие вопросы возникали и раньше, но особенно остро они встанут в условиях перехода к рынку.

Направленность и содержание тематического плана — одна из базовых проблем адаптации научных и инженерных коллективов к рынку. У нас всегда было выгодно не рисковать на путях оригинальных открытий, изобретений и решений, а развивать технику эволюционно, т. е. улучшая, модифицируя традиционные ее виды, повышая эксплуатационные параметры (производительность, грузоподъемность, скорость и т. п.). Такая техника не приводила к существенному росту производительности труда, решению технологических, экологических и социальных проблем. Следовательно, рассчитывать на успех научно-техническим фирмам, не освободившимся от традиционной идеологии «совершенствования», в условиях рынка не придется.

При наличии теоретического и фундаментального заделов, оригинальных разработок и изобретений можно надеяться на бюджетное финансирование (в результате конкурентной борьбы за получение субсидий для участия в той или иной научно-технической программе разного уровня) либо кредиты инновационных банков. Ведущие научные коллективы (не по принадлежности к «высокому» ведомству, а находящиеся на передовых рубежах по результатам исследований в определенном направлении науки и техники) могут (при бюджетном финансировании) участвовать в формировании научно-технической политики в стране, республике, регионе или в конкретной отрасли народного хозяйства, в экспертизе конкурсных проектов.

Важнейшим источником поступления средств в ближайшие годы будут по-прежнему прямые договоры с заинтересованными предприятиями, организациями, зарубежными фирмами. В поиске заказчиков должны помогать собственные или самостоятельные лаборатории маркетинговых исследований, специалисты по научно-техническому прогнозированию, посреднические организации региона, инновационные подразделения республиканских комитетов по науке и образованию. В случае достижения по конкретным разработкам мирового научно-технического уровня, а также заинтересованности зарубежных фирм в приобретении тех или иных научных идей, важного вида интеллектуального продукта, имеющего на международном рынке высокую цену, научно-технические организации будут иметь право непосредственно (при возможности квалифицированной оценки условий экспортных продаж) либо через посреднические организации продавать не только готовый научный продукт, но и идеи.

Несовершенство системы внешнеэкономических отношений, нагромождение множества подзаконных актов, слабая заинтересованность предприятий, ученых и разработчиков новой техники в получении валюты — все это сдерживает развитие внешних рыночных отношений в сфере интеллектуальной деятельности. Таможенные нормативные акты, ограничивающие ввоз более дешевых и к тому же более высокого научно-технического уровня изделий под предлогом борьбы с демпингом, не нацеливают наших производственников на создание конкурентоспособной техники. Зачем? Ведь таможня «дает добро» отечественным предприятиям спокойно выпускать низкого качества, дорогие и неконкурентоспособные изделия, которые при остром дефиците гарантированно раскупят наши потребители. Такие действия таможни не только сужают рынок потребления новой техники, но и тормозят творческую мысль научных и инженерных коллективов.

Научно-техническим организациям предстоит провести инвентаризацию всего сделанного их учеными и специалистами за длительный период времени, установить прогрессивность не только научной продукции, готовой к реализации на внешнем и внутреннем рынках и тиражированию ранее проданных НИОКР, но и работ, по которым были

получены отрицательные результаты, полуфабрикатов. Важно определить возможности и условия для успешного завершения последних и продажи, в том числе вновь выявленным потребителям-заказчикам. Инициативы творческих коллективов не должны быть скованы жесткими плановыми показателями сверху, нормативами получения и расходования средств и прибыли, кроме законодательно или по договорам установленных отчислений. Научные коллективы, объединения, акционерные общества и ассоциации могут сами устанавливать показатели и ряд нормативов. Кто окажется не только лучшим ученым и специалистом, но экономистом и бизнесменом, тот выживет и будет развиваться. Руководитель научно-технического коллектива должен использовать в своей деятельности научно обоснованные системы внутриструктурного планирования (тематического, технико-экономического и социального, календарного и оперативного) в соответствии с составом и объемом решаемых технических, производственных и экономических задач.

С учетом корректировки направления и тематики работ необходимо проанализировать научно-технический потенциал НИИ и КБ, возможности кадровой, информационной и материально-технической составляющих для расширения сферы научных, инженерных, культурных, производственных и прочих услуг научным учреждениям и предприятиям, вузам и населению региона, страны и зарубежным заказчикам. Прежде всего нужно установить соответствие действующей организационной структуры и формы выполнения НИОКР целевой и функциональной структуре, т. е. направлениям и тематике осуществляемых работ и при необходимости (после экономического обоснования) внести изменения. При этом может оказаться целесообразным разукрупнение НПО, НИИ и КБ на ряд малых предприятий, центров, временных творческих коллективов.

Научно-техническая фирма, как правило, должна быть научно-производственной, состоящей из ядра технических служб и производственных цехов (предприятий), специализированных на определенных видах серийно выпускаемой продукции, а также инфраструктуры, включающей службы маркетинга, управления, сервиса. Такая организация способна не только разрабатывать новую технику, но и производить ее, внедрять и осуществлять эксплуатационное обслуживание у покупателей в стране и за рубежом. Те же научные и инженерные коллективы, которые не обладают организационно-техническими и технологическими возможностями доведения своих научных идей до готовых продуктов, технологий и образцов техники, могут заинтересовать отечественные или зарубежные проектно-конструкторские и производственные фирмы (и банки) в заключении договоров на совместное создание и продажу новшеств с предусмотренной долей вклада, ответственности и стимулирования.

Использование научного потенциала эффективно, когда имеются условия для беспрепятственного создания новых и разнообразных научных ячеек в связи с появившейся идеей. Как известно из мировой, да и нашей практики, малые научные коллективы мобильны, легко настраиваются на принципиально новые исследования и разработки, способны к быстрой реализации результатов своей деятельности. В США малые группы до 100 чел. создают и внедряют нововведений в 4 раза больше, чем фирмы с числом занятых более 1 тыс. чел. Поэтому не оправдано сохранение головных НПО, НИИ, КБ, являющихся, как правило, монополистами в своем направлении НИОКР и нередко тормозом в реализации научных результатов других научно-технических организаций. Координирующую роль вместо головных НИИ должны сыграть координационные советы по направлению науки и техники.

Монополизм любых разработчиков и производителей новой техники оказывает разрушающее воздействие и на научно-технический прогресс, и на производство, и на рынок товаров. Ликвидировать его можно не только путем принятия антимонопольных законов, но и привлекая на внутренний рынок идеи, оборудование и товары конкурентов из-за рубежа.

Успешная борьба с ними на внутреннем рынке создает условия для выхода того или иного разработчика на внешние рынки. В борьбе за внутренний и внешний рынок могут успешно участвовать научно-технические кооперативы, малые предприятия, хозрасчетные научные центры, временные творческие коллективы, акционерные общества и ассоциации, а также частные фирмы.

Методы приватизации крупных научно-технических фирм требуют особого рассмотрения и должны основываться на аренде и последующем акционировании. Однако мелкие научные, конструкторские и проектные, консультационные фирмы, созданные на основе честного предпринимательства, могут оказаться весьма эффективными, конкурентоспособными на мировых рынках.

Важные условия честной конкуренции — предварительное формирование рынка материалов, оборудования и приборов для НИОКР, бирж научно-технической продукции и идей, создание равных возможностей для различных коллективов, их самостоятельности и свободы в принятии научных, инженерных, экономических и управленческих решений. Успех будет обеспечен тем организациям, которые доводят идею до готовых изделий и продают их (либо техническую документацию), обеспечивая технологией, оборудованием, системой управления, построенными под ключ объектами, обучением кадров.

Опыт работы научных и инженерных коллективов в условиях хозрасчета показал, что руководители всех уровней и рядовые исполнители на предприятиях, в НИИ и вузах не научились работать организованно и экономично, стремясь сохранить весь «экипаж» работающих, включая управленческую надстройку. Они не думали об уменьшении затрат, совершенствовании организации и кооперировании труда, в том числе со сторонними и зарубежными фирмами, ликвидации потерь, о механизации и автоматизации НИОКР, улучшении качества работы, но наращивали свои доходы за счет договорных цен. Поэтому наряду с увеличением объемов продаж научной и побочной продукции, повышением ее научно-технического уровня, качества и конкурентоспособности предстоит обеспечить устойчивость работы коллектива, его развитие, используя технологические, организационные и экономические факторы.

Важно уделить внимание разработке и внедрению прогрессивных способов выполнения НИОКР и проектирования, основанных на современных методах генерирования идей, функционально-стоимостного анализа, компьютерах, широком применении систем автоматизированного проектирования и автоматизированных систем научных исследований. Придется заменить оборудование и приборы для НИР современными либо воспользоваться прокатом и кооперацией с другими НТО.

Предстоит не только перестроить оргструктуру и найти наиболее эффективные методы организации НИОКР, их связи с производством, но и решить вопросы рациональной специализации научных и инженерных коллективов, кооперации с другими фирмами в стране и за рубежом с учетом достигнутых ими результатов мирового уровня. Ни одна капиталистическая фирма не будет разрабатывать те элементы техники, которые уже лучше сделаны другими. И лишь тогда будет организовывать новые подразделения для создания непрофильных изделий, когда рассчитывает победить в конкуренции. В иных случаях используется широкая трансконтинентальная кооперация, создание технополисов и технопарков в регионах с высоким уровнем насыщения научными и инженерными коллективами.

Кооперация — это не только гарантия наивысшего качества техники, но и ограничитель раздувания собственных структур, возможность экономичного решения научных и инженерных задач. Широкий ассортимент платных научных услуг, прокатных приборов и лабораторий не только для предприятия, но и других НТО, в том числе в рамках конверсии, обеспечит экономию средств на приобретение оборудования и оплате малозагруженных специалистов.

Важнейшими экономическими факторами, которые должны использоваться научными и инженерными коллективами при переходе к рынку, являются: изыскание возможностей увеличения объемов основной и побочной научной и интеллектуальной продукции и различных услуг, в том числе за счет конверсии как в оборонной, так и гражданских отраслях промышленности, а также инициативных предложений ученых, инженеров, изобретателей; расширение инвестиций в сферу НИОКР и образования на уровне предприятия, особенно на первых этапах становления и развития фирмы; выявление резервов снижения себестоимости, в том числе путем ликвидации различного рода потерь, сокращения излишней рабочей силы, прежде всего управленческой надстройки, экономного расходования сырья, материалов и энергии, высвобождения неиспользуемого оборудования, приборов и т. д.

Одно из условий эффективной работы научных и инженерных коллективов — изменение политики оплаты и стимулирования труда. Нужно ликвидировать уравниловку и оплачивать труд адекватно его результатам и вкладу в эффективность создаваемой техники и в объемы продаж научного продукта. При этом важно основные права по оплате и стимулированию труда инженеров и ученых дать заведующим секторами, лабораториями, руководителям групп.

Здесь понадобятся несложные, но надежные методики оценки научно-технического уровня (НТУ), качества и эффективности новой техники. Такие методики есть, однако практика хозяйствования и оплаты труда отторгала их.

В условиях рынка, когда авторам разработок понадобится выгодно продавать созданный научный продукт, им придется вместе с потребителем «выторговывать» договорную цену, адекватную не только затратам, но и достигнутым научно-техническим и экономическим параметрам техники с учетом предполагаемой прибыли, которую может получить предприятие, являющееся заказчиком НИОКР, производителем и продавцом новых изделий. Поскольку такие расчеты и заключение договоров, в том числе международных, осуществляются на первых этапах разработок новшеств, научно-техническим коллективам не обойтись без методики количественной оценки НТУ новой техники, без методов прогнозирования и расчета ожидаемых трудозатрат и себестоимости НИОКР, методик обоснования договорных цен. Методика оценки НТУ (в процентах к мировому уровню) еще в 70-х гг. была подготовлена Ленинградским инженерно-экономическим институтом им. П. Тольятти и успешно опробирована во многих НИИ и КБ в нашей стране и внедрена в промышленности Германии. К сожалению, в условиях незаинтересованности НИИ в высоком качестве новой техники она не была широко востребована отечественной промышленностью.

Все более актуальными для научных

и инженерных коллективов становятся методы расчета ожидаемых затрат на НИОКР и способы установления договорных цен на научно-техническую продукцию.

Цена разработчика складывается прежде всего из индивидуальных затрат, рассчитываемых по тем или иным методикам их предварительного определения, с поправками на коэффициенты. Последние учитывают соответствие НТУ новой техники мировому уровню, ее качество, производительность, эффективность, ожидаемые (по оценкам разработчика) объемы продаж производителя, в том числе за рубежом, с учетом прогнозируемой оптовой или договорной цены, ожидаемый эффект у заказчика (для технологических новшеств) и у потребителя произведенной в цехах заказчика продукции.

Цена заказчика на основе обещанных разработчиком НТУ и эффективности ориентирует на мировые цены (а не на затраты НИИ, которые должны быть коммерческой тайной), а также на собственные расчеты ожидаемого эффекта в производстве и у покупателей готовых изделий, с учетом прогнозируемых объемов продаж по договорным (между производителем и покупателем) ценам, в том числе выявленных в результате маркетингового поиска. Используя различные аргументы, заказчик и разработчик на основе взаимных уступок и устанавливают договорную цену. Аналогичный подход должен применяться и в отношениях оборонных НИИ с представителями вооруженных сил.

В условиях адаптации научных и инженерных коллективов к рынку необходимо совершенствование их кадрового состава. Многие годы положительным явлением считалась их стабильность. Однако это приводило к застою творчества, торможению в развитии. Малоталантливые, слабые руководители, как правило, подбирали своих заместителей и подчиненных под свой уровень. Возмутителей спокойствия изгоняли, а «слишком умных» старались не брать в коллектив. Сейчас наступает иное время, когда со слабыми и средними специалистами фирма потерпит крах. Предстоит высвободить немало лишних рабочих мест, в том числе инженерных и руководящих работников. В условиях рынка только высокоодаренные ученые могут обеспечить бурный расцвет фирмы, высокую прибыль и доходы всех ее работников.

Жизнеспособность научных и инженерных коллективов, достижения высоких технико-экономических параметров нововведений зависят от эффективности труда ученых и инженерно-технических работников. Пока же реальная отдача большинства из них оставляет желать лучшего.

Мало внимания и времени уделяется главной обязанности — творческой разработке новшеств. Поэтому необходимо резко повысить именно творческую отдачу каждого научного работника и инженера при адекватной оплате труда за достигнутые результаты.

Неизбежное сокращение многих рабочих мест потребует срочной переподготовки рабочих и инженеров по новым специальностям. Организационные перестройки, различия в оплате и стимулировании труда, высвобождение рабочих мест обострят социально-психологический климат в НИИ и КБ. Поэтому нельзя сбрасывать со счетов последовательную воспитательную работу, ориентированную на благополучие не только собственного коллектива, но и общества в целом.

Обращает на себя внимание низкая экономическая культура многих руководителей научно-технических коллективов, недостаточность организаторских способностей, личная неорганизованность, а нередко и безответственность в принятии и исполнении решений. Новые условия хозяйствования требуют от руководителей прежде всего профессиональных знаний экономики, финансирования, маркетинга, менеджмента, умения организовывать и планировать работу, находить рынки сбыта продукции. Если даже талантливый ученый такими знаниями и умениями не обладает и не хочет учиться, он не сможет эффективно руководить и должен уступить место профессиональному управленцу.

Большую роль в достижении успеха научно-технических фирм смогут сыграть инженеры-экономисты новой специальности — «Экономика и управление научными исследованиями, разработками и проектированием», выпускаемые Ленинградским инженерно-экономическим институтом им. П. Тольятти и другими вузами. От их квалифицированных действий, усилий руководителей и активности всех членов творческих коллективов будет зависеть судьба последних в условиях перехода к рынку.

На следующих этапах хозяйственной реформы, после появления полного комплекта законодательных и нормативных актов, накопления определенного опыта вхождения науки в цивилизованный рынок неизбежны новые проблемы и поиск путей их решения.

Ленинград

ПЕРЕКОСЫ В КООПЕРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Р. Когай,
М. Смирнов,
кандидаты экон. наук
Н. Хохлова

Кооперативное движение стало развиваться в условиях, когда еще не были определены основные принципы деятельности, базирующиеся не на государственной форме собственности. В частности, в Законе СССР «О кооперации в СССР» и в других законодательных актах не был установлен порядок материально-технического снабжения в условиях фондирования и распределения практически всех видов сырья, материалов, оборудования, не решены вопросы предоставления кооперативам помещений, производственных мощностей, организации каналов реализации готовой продукции, произведенной ими, и др. Все это негативно сказалось на развитии кооперативов (несмотря на значительный рост производимой продукции) и породило ряд серьезных проблем и противоречий в их деятельности, большинство из которых имеет устойчивый характер.

Прежде всего предполагалось, что с помощью кооперативов удастся улучшить сбалансированность рынка потребительских товаров. Однако эта цель не была достигнута, более того, положение значительно ухудшилось. Преимущественно стали организовываться кооперативные предприятия, не связанные напрямую с удовлетворением потребностей населения в товарах и услугах. Постоянно увеличивается разрыв в оплате и результатах труда кооперативных и государственных предприятий, происходит «перелив» безналичных денежных средств в наличные.

По состоянию на 1 октября 1990 г. в стране действовало 227,6 тыс. кооперативов, в том числе занятых производством товаров народного потребления — 39,5 тыс. (17,4%), в общественном питании —4,4 тыс. (1,9%), в бытовом обслуживании —27,1 тыс. (11,9%), в заготовках и переработке вторичного сырья — 3,1 тыс. (1,4%), торговых и торгово-закупочных кооперативов —6,1 тыс. (2,7%), строительных —67,7 тыс. (29,7%) и занятых другими видами деятельности (медицинские, зрелищные, научно-исследовательские и др.) —79,7 тыс. (35%). С 1 октября 1989 г. по 1 октября 1990 г. количество всех действующих кооперативов возросло в 1,3 раза.

Развитие кооперативов по видам деятельности происходило крайне неравномерно. Так, число кооперативов, производящих товары народного потребления, возросло на 30%, строительных — на 124,6, медицинских, научно-исследовательских, зрелищных — на 11,3, торговых и торгово-закупочных сократилось на 23%, бытового обслуживания—на 17, по заготовке и переработке вторсырья— на 4,1, кооперативов общественного питания — на 72%. Столь же неравномерны и другие показатели их развития: изменение численности занятых, выручки от реализации товаров и услуг, фондов оплаты труда (табл.).

Структура видов деятельности кооперативов по союзным республикам заметно различается. Если в предыдущие годы наибольшую долю составляли кооперативы по бытовому обслуживанию населения, то в январе — сентябре 1990 г. во всех республиках, кроме Грузии и Армении,— кооперативы прочих видов деятельности — строительные, медицинские, зрелищные, научно-исследовательские и др. (от 35% в Азербайджане до 77% в Белоруссии). Удельный вес кооперативов по бытовому обслуживанию населения сократился в республиках с 30—42% в январе — сентябре 1988 г. до 11—31 и 5—26% соответственно в 1989 и 1990 гг. Наименьшее их число в Эстонии, а наибольшее — в Азербайджане. Значительно сократилось число кооперативов общественного питания (в январе — сентябре 1988 г.—13%, 4 и 2% соответственно в 1989 и 1990 гг.).

Наибольший удельный вес таких кооперативов в Азербайджане (9%) и Эстонии (8%), а меньше всего в Киргизии и Белоруссии (0,2 и 0,4%). Уменьшилось и количество торговых и торгово-закупочных кооперативов (с 5% в январе — сентябре 1989 г. до 3% — 1990 г.), наибольшее распространение они получили в Армении (11%). В Узбекистане таких кооперативов меньше 1%, а в Киргизии их совсем нет.

В Грузии и Армении наибольшую долю составляют кооперативы по производству товаров народного потребления (43 и 46% соответственно), меньше всего таких кооперативов в республиках Средней Азии, Казахстане, РСФСР и Белоруссии (12—14%), в остальных республиках —18—24%.

Неравномерность развития кооперативов объясняется прежде всего тем, что **организация отдельных видов деятельности требует неодинаковых материальных затрат,** вложений в оборотные средства, основные фонды и оборудование. Например, в январе — октябре 1990 г. материальные затраты кооперативов общественного питания были больше фонда оплаты

Таблица

Вид деятельности кооперативов	1990 г. к 1989 г. (январь — октябрь), раз		
	Численность работников	Фонд оплаты труда	Выручка от реализации
Все кооперативы	1,42	1,72	1,73
Производящие товары народного потребления	1,46	1,64	1,78
Общественного питания	0,73	0,76	0,84
Торговые	1,37	1,29	1,49
Торгово-закупочные	0,69	0,67	0,78
Бытового обслуживания	0,72	0,74	0,79
По заготовке и переработке вторсырья	1,0	—	1,25
Прочие	1,61	2,02	2,0

труда в 2,9 раза, торговых — в 8,1 раза, бытового обслуживания — в 5,74 раза. Напротив, в строительных кооперативах материальные затраты по объему меньше фондов оплаты труда в 1,9 раза, в проектно-изыскательских по обслуживанию строительства — в 4,5 раза, в художественно-оформительских — в 3,9 раза, в медицинских — в 5,6 раза. Именно поэтому опережающее развитие получили кооперативы, деятельность которых направлена не на производство и реализацию товаров и оказание услуг населению, а на выпуск продукции производственно-технического назначения, строительные и т. п. Доля кооперативов по производству товаров народного потребления в их общем количестве постоянно сокращается (за 2 года — с 20,7 до 17,4%).

В результате доля продукции и услуг, реализованной непосредственно населению в 1989 г., составила только 25% оборота кооперативов, в том числе у производящих товары народного потребления — 24,4%, торговых и торгово-закупочных — 48,8, кооперативов по бытовому обслуживанию — 42,1 и только в общественном питании — 77,3%.

При организации кооперативного движения предполагалось, что оно будет способствовать **решению и региональных проблем сбалансированности рынка, улучшению занятости населения.** Однако и эта цель не была достигнута. Развитие кооперативов в различных регионах происходит, как уже отмечалось, крайне неравномерно. Так, в среднеазиатских республиках и Азербайджане, где, казалось бы, имеются предпосылки для широкой организации такой деятельности (избыток трудовых ресурсов, низкий уровень обеспеченности населения товарами и услугами), за 9 месяцев 1990 г. объем продукции и услуг кооператоров в расчете на душу населения составил лишь 30—70 руб., тогда как в целом по стране — 155 руб. В Латвии этот показатель равен 478 руб., Эстонии — 385, Армении — 306, Грузии, Литве и Молдове — 237, на Украине, в Белоруссии и Казахстане — 96—105, в РСФСР — 192 руб.

В целом по стране кооперативы по производству товаров народного потребления реализовали их в расчете на душу населения менее чем на 7 руб. Наибольшие и наименьшие показатели по союзным республикам отличаются примерно в 25 раз. Так, в Латвии он составляет 50 руб., в Литве — 32, Эстонии — 25, а в Таджикистане, Туркмении и Азербайджане — 0,9—1,7, в Киргизии и Узбекистане — 2,3 — 2,4 руб.

Многие кооперативы заинтересованы преимущественно лишь в увеличении оплаты труда, но не в развитии производства, техническом оснащении предприятий и т. п. В структуре распределяемого дохода около 80% направляется в фонд оплаты труда и лишь около 15% — в фонд развития. При этом доля фонда оплаты труда в объеме выручки от реализации продукции постоянно возрастает. Если в 1988 г. она составляла 36%, то в 1989 г. и в январе — октябре 1990 г. — 41%.

Деятельность кооперативных предприятий вносит определенный **дезорганизующий элемент в функционирование потребительского рынка**, что отражается в первую очередь на его сбалансированности. Заработная плата занятых в кооперативах имеет меньшее товарное покрытие, чем в целом по народному хозяйству. Так, в целом по народному хозяйству в 1989 г. на 1 руб. фонда оплаты труда приходилось в среднем 1,28 руб. произведенных товаров народного потребления, а по кооперативам — 0,62 руб. Если учесть, что кооперативы, производящие товары народного потребления, реализуют их непосредственно населению меньше (по объему), чем используют в качестве сырья и материалов товаров народного потребления все кооперативы, то на 1 руб. фонда оплаты труда придется менее 0,45 руб. таких товаров.

В 1990 г. объем реализации кооперативной продукции и услуг составил порядка 70 млрд. руб., из которых населению непосредственно реализовано товаров народного потребления, продукции общественного питания и бытовых услуг лишь на 8 млрд. руб. Фонд оплаты тру-

да в кооперативах составил примерно 34—35 млрд. руб., из которых за счет наличных денег выплачено только 22—23%. Остальная же часть (примерно 26—27 млрд. руб.) образуется за счет безналичных денежных средств, которые не подкреплены соответствующим товарным покрытием.

Если бы в кооперативах в целом были соблюдены народнохозяйственные пропорции и не было бы производственного использования товаров народного потребления, то фонд оплаты труда в 1-м полугодии 1990 г. уменьшился бы там на 7,5 млрд. руб. Конечно, не вся эта сумма направлена на потребительские расходы, а лишь примерно 75% ее объема, таким образом, 5,5—6,0 млрд. руб. было представлено дополнительно на рынок в виде спроса и не имело соответствующего товарного покрытия.

Деятельность кооперативов **не обеспечивает и соответствующего пополнения государственного бюджета.** Они имеют меньше обязательств перед бюджетом, чем госпредприятия. Если в целом по народному хозяйству в 1989 г. в виде платежей в госбюджет предприятия и организации из прибыли (дохода) направили 7,4% валового общественного продукта, то кооперативы — лишь 4,5% валового объема реализованной ими продукции.

Большинство кооперативов функционирует при государственных промышленных, строительных, научно-исследовательских, проектно-конструкторских предприятиях и учреждениях. При этом одни организованы на базе нерентабельных госпредприятий или цехов (участков), другие — непосредственно в составе госпредприятия, третьи — посредством аренды оборудования госпредприятия во внерабочее время. Во всех этих случаях госпредприятие получает возможность выполнять планы, договоры и даже часть госзаказа также и за счет продукции, производимой кооперативами, а члены кооператива — распределять свои доходы в отличных от установленных для госпредприятия пропорциях.

По состоянию на 1 июля 1990 г. доля кооперативов по производству товаров народного потребления, созданных при предприятиях, подчиненных союзным и республиканским министерствам, комитетам, ассоциациям, концернам, а также исполкомам местных Советов, составила 47% всех кооперативов, занятых этого рода деятельностью, а численность работающих там соответственно 48%. При этом из общего фонда оплаты труда на долю «ведомственных» кооперативов приходится 53%, а доля выручки от реализации продукции —54%.

Кооперативы по выпуску продукции производственно-технического назначения, созданные при предприятиях союзного подчинения и исполкомах местных Советов, составляют в общем числе кооперативов данного профиля 55%, численность занятых —51, фонд оплаты труда — 52, их выручка от реализации продукции —60%. Организация кооперативов на базе госпредприятий (не важно — в какой форме) не приводит к дополнительному увеличению объемов производства, так как при этом используется часть ресурсов сырья, материалов, оборудования, предназначенных для выпуска продукции этим госпредприятиям.

Кооперативы, организованные при промышленных предприятиях, находятся в привилегированных условиях по сравнению с функционирующими автономно. Снабжение первых осуществляется за счет фондов госпредприятий, гарантирован им и сбыт продукции.

Современное состояние развития кооперативов характеризуется преимущественно **ростом их количества, а не увеличением объемов производимой ими продукции.** Изначально не были установлены стимулы для развития необходимых видов деятельности, а если и были, то связанные исключительно с льготами по налогам, вне зависимости от увеличения физических объемов производства и срока действия. Препятствует развитию кооперативов в необходимом направлении и отсутствие системы **обеспечения их сырьем, оборудованием и материалами, высокий уровень цен на приобретаемую продукцию, неорганизованные каналы и формы сбыта товаров и др.** Главным источником приобретения сырья и материалов являются для кооперативов государственные предприятия промышленности и оптовой торговли —63%, из них 23% приобретается в порядке оптовой торговли, на колхозном рынке — только 2, у населения —12 и из прочих источников —11%. Исключение составляют лишь кооперативы общественного питания, где основным источником сырья является розничная сеть госторговли и потребкооперации —31% (в госпредприятиях промышленности и оптовой торговли — только 17%). Кооперативы других видов деятельности из госторговли и потребкооперации получают около 10% сырья и материалов.

Приобретение товаров в торговле для дальнейшего использования в качестве сырья или оборудования **усиливает несбалансированность спроса и товарного предложения,** так как в результате изымается часть ресурсов, предназначенная для непосредственного удовлетворения потребностей населения. В январе — октябре 1990 г. в общей стоимости сырья и материалов, израсходованных на производство реализованной продукции кооперативов (товаров народного потребления и производственно-технического назначения), 22,6% составляли товары, приобретенные в государственной и кооперативной торговле, или 19,4% величины совокупных материальных затрат. Иными словами, почти каждый пятый рубль, вложенный кооператорами в производство, приходится на товары народного потребления, используемые в качестве сырья и материалов. В 1990 г. ко-

оперативами приобретено в государственной и кооперативной торговле потребительских товаров на сумму порядка 5,5—6 млрд. руб. Вне зависимости от дальнейшего использования (производственное или конечное потребление) подобное изъятие из оборота потребительских товаров, несомненно, отрицательно отражается на сбалансированности рынка. Объем «изъятых» товаров составляет почти 20% годового прироста поставки товаров в торговлю. В целом совокупное влияние деятельности кооперативов на несбалансированность рынка товаров и услуг может быть оценено в сумме порядка 20—21 млрд. руб. в год.

Отсутствие материально-технического снабжения вынуждает часть кооператоров изыскивать любые источники приобретения сырья и материалов, необходимых для их производственной деятельности. Это, к сожалению, стало одной из **основных «точек соприкосновения» кооператоров и дельцов теневой экономики.** В первом полугодии 1990 г. было зарегистрировано 152,2 тыс. экономических преступлений, что на 4% больше, чем за этот же период 1989 г., сумма нанесенного ущерба возросла на 7%, число корыстных преступлений, связанных с кооперативной деятельностью, — в 2 раза. При этом сумма извлеченных нетрудовых доходов увеличилась почти в 8 раз.

Путем взяточничества и спекуляции, в сговоре с руководителями государственных предприятий кооперативы скупают необходимое сырье, материалы, готовые товары в розничной торговле, на складах, предприятиях промышленности, на стройках. Зачастую руководители государственных предприятий, используя свое служебное положение, с выгодой для себя заключают сомнительные договоры с кооперативами. В результате чего страдает прежде всего рядовой потребитель[1].

Легализованная через кооперативы теневая экономика выпускает в обращение лежавшие ранее деньги. Происходит перекачка денежных средств из безналичной формы в наличную. Зачастую эти деньги просто присваиваются кооператорами Так, главным управлением БХСС МВД СССР проведена проверка кооператива «Байт». Из 10 млн. руб., выданных (за соответствующее вознаграждение) кооперативу сбербанком Томска, 4 млн. руб. было похищено и растрачено. В Армении разоблачена группа финансовых работников за получение взяток от кооператоров за предоставление им в крупных размерах наличных денежных средств в виде кредитов на производственные нужды. В настоящее время «безнадежная» задолженность кооперативов государству составляет порядка 40 млрд. руб.

Другая важная проблема — **цены на закупаемые кооперативами в оптовой торговле сырья и материалов.** Так, коэффициенты к оптовым ценам дифференцированы по продукции легкой промышленности от 1,05 до 5,0, по продукции машиностроения — от 1,4 до 5,8, по запасным частям к товарам культбытхозназначения — от 1,5 до 3,0. Таким образом, для кооперативов, основанных не при госпредприятиях, были определены более жесткие условия приобретения оборотных средств и реализации готовой продукции, исходя из более высокой составляющей себестоимости.

Это относится и к вопросам обеспечения **сбыта продукции** (по результатам обследования, проведенного Госкомстатом СССР, 45% опрошенных кооперативов испытывают при этом трудности). Организация его требует дополнительных издержек либо на создание собственных торговых служб и оплату их деятельности, либо на уплату комиссионных предприятиям государственной и кооперативной торговли за реализацию товаров. Это приводит к дополнительному увеличению цен.

Трудности с организацией кооперативов, их снабжением сырьем и материалами, а также сбытом продукции приводят к тому, что **многие зарегистрированные кооперативы фактически не функционируют.** Кстати, и для регистрации требуется значительное время: если в начале 1988 г. на это уходило три-четыре месяца, то в 1989 г.— уже пять-шесть. Среди торгово-закупочных, торговых, сельскохозяйственных и кооперативов общественного питания к работе не приступает в среднем 40—55%, среди спортивно-оздоровительных, по организации досуга, бытового обслуживания, производства стройматериалов и продукции производственно-технического назначения 30—40, среди строительных, медицинских, проектно-изыскательских, по заготовке и переработке вторсырья — 20—25%.

Существенным противодействием развитию кооперативов является **негативное отношение населения** к отдельным видам и направлениям их деятельности. Основные претензии возникают из-за несоответствия уровня цен и качества товаров и услуг. Обследование, проведенное Госкомстатом СССР, показало, что го всех республиках именно этот факт вы-

[1] Приведем лишь один пример. Начальник управления торговли Новокузнецка подписал договор с кооперативом «Кварц» о поставке в магазины города мясных консервов по кооперативной цене. Однако по такой цене товар не пользовался спросом у населения, срок его годности истекал. Для реализации 312 т неходовой тушенки было решено передать ее в предприятия общественного питания. А для возмещения убытков, возникших от разницы в ценах (кооперативная —3 р. 50 к. за банку, розничная— 1 р. 30 к.), торгам-плательщикам было сверх выделенных фондов отпущено эквивалентное количество говядины для продажи ее по завышенной цене 4 р. 30 к. А в результате обсчет покупателей составил 317 тыс. руб.

зывает наибольшее недовольство (с 77 до 88% опрошенных).

Отсутствие гарантии качества на производимые товары отметили 48% респондентов и примерно столько же указали на их невысокое качество — 44%. Лишь менее 2% опрошенных считают, что цены соответствуют качеству товаров. Среди других негативных факторов потребители отмечают и плохой санитарный контроль (19%), неудовлетворительный ассортимент товаров и услуг (13%), низкую культуру обслуживания (9%).

Более 70% опрошенных считают, что кооперативы не должны заниматься общественным питанием, 65% — изготовлением товаров для детей. Подавляющее большинство опрошенных против кооперативных общеобразовательных школ (79%), детских садов (74%), издания кооперативами литературы (72%).

Более позитивно население воспринимает кооперативные услуги: индивидуальный уход за детьми, инвалидами и престарелыми, ремонт бытовой техники и автотранспортных средств, изготовление и ремонт обуви, ремонт квартир.

Таким образом, кооперативное движение в силу целого ряда причин пока не внесло достаточно весомого вклада в развитие производства и реализации продукции, в особенности товаров народного потребления и услуг для населения. Более того, оно усилило разбалансированность потребительского рынка.

Неравенство условий хозяйствования, состояние потребительского рынка, расстройство финансовой системы и ряд других факторов вызвали ряд серьезных негативных явлений. Во многом была легализована спекулятивная деятельность, возникли баснословные, часто неоправданные доходы, не связанные с конечными результатами труда. **Происходит не конкуренция государственных и кооперативных предприятий, а замена одних другими,** вместо монополии государственных предприятий приходит монополия кооперативов [2].

Без изменения действующих условий организации и функционирования кооперативов их развитие, судя по всему, **будет замедляться**, происходить увеличение не физического объема деятельности, а лишь стоимостного. Естественно, это предполагает и стабилизацию численности занятых в кооперативах, а возможно, даже и сокращение ее. Темпы роста выручки кооперативов от реализации постоянно снижаются. Если в 1988 г. по сравнению с 1987 г. она возросла в 18,6 раза, в 1989 г. по сравнению с 1988 г.— в 6,7 раза, то в январе—октябре 1990 г. по сравнению с соответствующим периодом 1989 г.— всего в 1,7 раза.

Опережающее развитие получат те виды деятельности кооперативов, которые требуют наименьшего вложения материальных средств (по оказанию услуг), а также те, которые пользуются льготами при снабжении сырьем и материалами и имеют возможности гарантированного сбыта продукции, т. е. организованные при госпредприятиях (эта тенденция наблюдается уже в настоящее время).

Неблагоприятные условия складываются для кооперативов торгово-закупочных, общественного питания, зрелищных, на которые не распространяются льготы по налогам, но действуют особые условия налогообложения прибыли. Кроме того, существующие формы распределения доходов в кооперативах могут противоречить вводимому налогу, регулирующему расходование средств, направляемых на потребление.

В результате деформации в развитии кооперативов еще более усилятся, равно как и их негативное влияние на потребительский рынок. Деятельность кооперативов приобретет еще более «доходный», а не производственный характер.

Не отрицая определенную важность развития кооперативного движения, мы считаем, что наметившиеся тенденции не являются положительными, поэтому они должны быть существенно скорректированы. Образовавшиеся перекосы в деятельности кооперативов по видам, территориально-региональным и другим признакам могут быть устранены прежде всего **при создании равных возможностей функционирования** их с государственными предприятиями в получении сырья, материалов, оборудования, социально-экономической защищенности своих прав и интересов. Очень важно проведение последовательной государственной поддержки нужных направлений развития кооперативов, особенно производящих товары народного потребления.

На нынешнем этапе наиболее перспективными могут быть кооперативы по снабжению групп фермерских хозяйств минеральными удобрениями, сельскохозяйственной техникой, включая ее ремонт, и транспортным обслуживанием; предприятий по производству строительных материалов в интересах группы строительных фирм: предприятий по обеспечению реализации продукции производителей, непосредственно заинтересованных в таком виде услуг, и т. д. Тем же целям может служить и организация кооперативных коммерческих банков, основанных на средствах различных собственников, но функционирующих преимущественно в их интересах.

[2] Хотя, несомненно, есть немало фактов и положительной деятельности кооперативов. Например, в Чернигове созданный при камвольном комбинате кооператив «Ласточка» изготавливает разнообразные товары из отходов производства (платья, спецодежду, пальто и др.). Цены, по которым реализуются эти товары населению, ниже государственных на 20%. Кооператив «Бодрость» реализует физкультурно-оздоровительные медицинские тренажеры, инвалидные коляски собственной конструкции по ценам на 30% ниже, чем на аналогичную государственную продукцию.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ В АПК

(НА ПРИМЕРЕ УЗБЕКСКОЙ ССР)

И. Марданов,
канд. экон. наук

Меры по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике предусматривают изменение форм производственных отношений в аграрной сфере экономики с целью обеспечить продовольственный достаток в стране и существенное улучшение структуры потребления. Это возможно при резком усилении хозяйственной активности на основе коренной перестройки управления агропромышленным комплексом.

Попытки создания действенной системы управления агропромышленным комплексом предпринимаются с середины 70-х гг., и в 1985 г была создана система органов управления агропромышленным комплексом сверху донизу: на уровне республики и областей ряд вопросов межотраслевого управления стал осуществляться на основе реализации крупных мероприятий. К сожалению, была упущена возможность устранения ведомственной разобщенности, поскольку не сложилась интеграция в управлении на районном уровне. Формально переданные районным агропромышленным объединениям все взаимосвязанные предприятия и организации остались разобщенными в связи с фактическим подчинением промышленных и обслуживающих предприятий областным, республиканским и даже союзным органам. Районные объединения реально включали в свой состав лишь сельскохозяйственные предприятия.

На областном уровне чрезмерная централизация управления фактически привела к неуправляемости агропромышленного комплекса. На республиканском уровне образовался ряд объединений, жестко централизующих функции управления отдельными отраслями промышленности и сельского хозяйства: республиканское производственное государственно-кооперативное (плодоовощное) объединение «Узбекистан», республиканские производственные объединения «Узпищепром», «Узхлопкопром», «Каракуль», «Узсемхлопок» и др. В областях тезис об управлении агропромышленным комплексом как единым целым потерял всякий смысл.

Таким образом, в системе агропромышленного комплекса республики произошло множество структурных изменений, зачастую ничего не давших, кроме нестабильности и неуверенности. Вместо бывших Госагропрома Узбекской ССР, областных агропромышленных комитетов, районных агропромышленных объединений были созданы Государственно-кооперативный комитет УзССР по сельскому хозяйству, облагропромсоюзы, райагропромсоюзы. Функции же у них остались прежними. При отсутствии научно обоснованной программы совершенствования управления такие бессмысленные переименования были сопряжены с дополнительными затратами средств.

В конце 1990 г. на базе Госкоопкомсельхоза УзССР создано Министерство сельского хозяйства УзССР, от которого позднее выделился ряд производственных концернов: «Узплодоовощвинпром», «Узпищепром», «Узрыба».

Функции этих органов управления преимущественно связаны с выполнением **оперативных задач**. Вопросы научно-технического прогресса, методического и технологического руководства сведены до минимума. Они недостаточно решают перспективные вопросы развития агропромышленного комплекса, а исполняют главным образом текущие поручения вышестоящих органов. Поток предложений, просьб, заявлений и жалоб не уменьшается, а увеличивается. На местах многие проблемы остаются из-за отсутствия полномочий соответствующих органов, наличия чувства иждивенчества и приниженной ответственности.

С изменением системы органов управления предполагалось радикально **изменить экономический механизм управления.** Много десятилетий сельское хозяйство функционировало в условиях неэквивалентного обмена с промышленностью. Из-за повышения с 1 января 1990 г. оптовых цен на ряд видов промышленной продукции потери сельского хозяйства Узбекистана составляют сотни миллионов рублей. Многие хозяйства перешли в разряд низкорентабельных. И даже повышение закупочных цен и предоставляемые дотации не спасают положения. Это углубляется еще и оказанием дорогостоящих услуг обслуживающими предприятиями, поддержанием искусственного дефицита материально-технических ресурсов, отвлечением мощностей для оказания услуг сторонним (неагропромышленным) организациям.

Организационная структура не решает также и проблемы разногласий между сельским хозяйством с перерабатывающей промышленностью. Многие колхозы и совхозы, не желая иметь дело с консервными, винодельческими, молочными заводами, масложиркомбинатами и мясокомбинатами, пытаются создать собственную базу переработки сырья. Отрасли промышленности с момента объединения их в единую систему постоянно стремятся к ведомственному обособлению от сельского хозяйства. Поэтому эконо-

мический механизм их взаимоотношений не претерпевает существенных изменений, а организационные вопросы решаются медленно. Деятельность сельскохозяйственных, промышленных и обслуживающих предприятий не направлена на достижение высоких конечных результатов.

С целью сочетания интересов взаимосвязанных отраслей агропромышленного комплекса, ориентации их работы на конечные результаты созданы в республике 15 агропромышленных комбинатов, 3 агрофирмы и одно агропромышленное объединение, где проводится комплексная обработка сырья вплоть до выпуска готовой промышленной продукции; финансово-расчетные центры. В целом агрокомбинаты и другие формирования действуют эффективно. Но имеется и много проблем. Местные органы сильно **ограничивают права** агропромышленных формирований и тем самым не используют заложенный в них огромный потенциал. В ряде мест промышленные предприятия по настоянию отраслевых органов выводятся из состава агрокомбинатов, разрывается единый технологический цикл.

В целях совершенствования экономических взаимоотношений хлопкосеющих хозяйств и хлопкозаводов в республике в 1987—1990 гг. проводился **производственно-экономический эксперимент** по передаче хозяйствам (среди них совхоз «Пскент» Пскентского р-на Ташкентской обл. и в 1988—1990 гг. еще 148 хозяйств) заготовительных функций, организации хранения хлопка-сырца, применения расчетов с ними за хлопковое волокно и другую хлопковую продукцию.

Основными производителями сельскохозяйственной продукции остаются по-прежнему **колхозы и совхозы.** Но их нерациональная внутренняя структура управления — серьезный тормоз в развитии сельскохозяйственного производства. Работа многочисленных, технологически и экономически не связанных между собой, бригад в «общий котел» не стимулирует высокую производительность труда. В них не создается единый самостоятельный коллектив, неэффективно используются земля, техника и другие ресурсы, сдерживается научно-технический прогресс. В несколько лучшем положении арендные бригады, которые также вместе коллектив не составляют. Работники этих бригад друг с другом в производственные связи не вступают, их объединение в колхозы и совхозы — мера искусственная.

На механизм управления производством накладывают отпечаток и конкретные природные, социально-демографические, экономические и другие особенности регионов. Так, природные условия Узбекистана позволяют выращивать на его земле почти все виды сельскохозяйственных культур. Но предпочтение отдается **монокультуре — хлопчатнику.** В результате население республики обеспечивается по многим видам продуктов питания ниже среднесоюзных показателей. Животноводство пришло в упадок: потребности республики удовлетворяются лишь на одну треть. Если учесть, что межреспубликанские поставки продукции животноводства не гарантируются, республике впредь приходится рассчитывать только на собственные возможности производства. Это требует изменения структуры сельскохозяйственного производства, но при стабилизации объемов производства хлопка животноводство можно развивать только за счет сокращения производства плодоовощной продукции, уменьшив ее поставки в общесоюзный фонд.

Высокие темпы роста населения республики при ограниченности земельно-водных ресурсов создают дополнительные проблемы продовольственного обеспечения и занятости. Узбекистан не имеет достаточных накоплений для оказания материальной помощи малоимущим слоям, которые составляют около половины населения, и создания дополнительных рабочих мест для тех, кто уже является безработным, и для тех, кто окажется им при переходе к рыночным отношениям

Таким образом, рыночный механизм в республике может быть, на наш взгляд, задействован только после 1995 г. Возможно применение **прватизации** в сельскохозяйственном производстве, перерабатывающей промышленности, в сфере хранения и реализации продукции и материально-технического обеспечения.

За основу управления этими предприятиями следует принимать их внутрипроизводственные планы. При использовании как оценочного показателя **прибыли** предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство за счет собственных финансовых средств, будут нести ответственность перед государственным бюджетом (налоговой системой) и банковскими учреждениями. Материально-техническое обеспечение и реализация продукции осуществляются при этом через посреднические организации оптовой торговли средствами производства и на основе заключаемых договоров с производителями и потребителями на товарных биржах и торговых ярмарках по рыночным ценам, формируемым исходя из соотношения спроса и предложения. Стимулирующим фактором качества продукции и услуг явится конкуренция при условии законодательной защиты. Государственный заказ на сельскохозяйственную продукцию выдается предприятиям для особых нужд государства (оборона, фундаментальная наука, государственные резервы, содержание больниц, детских учреждений и т. п.) и принимается ими на выгодных экономических условиях. На переходном этапе к рыночной экономике возможно применение более жестких мер по обеспечению государственных нужд.

Организационная структура управления должна быть адекватной рыночному

механизму. При этом всякое бюрократическое звено излишне. Важное значение приобретает **перераспределение функций** управления народным хозяйством **между центром и республиками.** За центром целесообразно сохранить: осуществление единой научно-технической политики, прогнозирование, информационное обеспечение, координацию экономических отношений между республиками и зарубежными странами.

Функции управления агропромышленным комплексом республики в условиях рынка должны сводиться к следующему: проведение сквозной межотраслевой и научно-технической политики, методическое и технологическое содействие, консультирование, составление перспективных прогнозов развития агропромышленного комплекса, разработка и осуществление крупных комплексных целевых программ по развитию отдельных звеньев агропромышленного комплекса, размещение государственных заказов на промышленную, сельскохозяйственную и научно-техническую продукцию в различных объединениях, ассоциациях, фирмах в нашей стране и за рубежом, обеспечение централизованных капиталовложений, создание банка данных о рынке, производителях и потребителях товаров и предоставление (продажа) информации заинтересованным предприятиям, ассоциациям и объединениям, организация оптовой торговли материально-техническими ресурсами, финансовая поддержка, выдача субсидий, защита интересов крестьян, кооперативов, коллективных предприятий (акционерных обществ), проведение антимонопольной политики, ветеринарное инспектирование, технадзор, контроль за качеством продукции и правильным использованием земли и других природных ресурсов, подготовка кадров, совершенствование управления.

Республиканское министерство сельского хозяйства должно стать **единым** органом управления агропромышленным комплексом, несмотря на то, что предприятия, входящие в его состав, высвобождаясь от власти административных органов, будут стремиться к объединению в различные производственные, обслуживающие и коммерческие ассоциации. Привязанность сельского хозяйства к земле предполагает образование ассоциаций и союзов, скорее всего по **территориальному принципу**. Республиканские производственные объединения и концерны лучше преобразовать в несколько территориальных ассоциаций и акционерных обществ. Их функции обширны: от научно-технического, методического и технологического содействия до выгодной реализации продукции. Территориальным ассоциациям следует при необходимости объединяться в республиканские союзы или ассоциации. Функционируя в пределах общесоюзного хозяйства, все ассоциации, предприятия и фирмы могут становиться членами общесоюзных ассоциаций или союзов, либо республиканских.

Почти в каждом сельском районе Узбекской ССР функционируют крупные промышленные предприятия, которые тесно взаимосвязаны с сельскохозяйственными предприятиями. Их интересы в настоящее время лучше сочетались бы **в единых производственно-хозяйственных комплексах типа агрофирм, агропромышленных комбинатов, агропромышленных объединений, ассоциаций и союзов, формируемых на добровольных началах.**

Как уже отмечалось, колхозы и совхозы должны расширять свои возможности повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Но нецелесообразно вовлечение их в рыночные связи со старой внутренней структурой. Повсеместный же переход к созданию вместо них фермерских хозяйств не представляется возможным в связи с ограниченностью земельно-водных ресурсов, так как появятся проблемы в их распределении по индивидуальным земле-водопользователям. При избыточности трудовых ресурсов возможны конфликтные ситуации. Поэтому в Узбекистане в зоне орошаемого земледелия, по нашему мнению, по мере разгосударствления собственности **целесообразно создание мелких самостоятельных коллективных (акционерных) предприятий — сельскохозяйственных кооперативов, хозяйствующих на арендованных землях.** Базой для их создания могут служить ныне действующие в составе колхозов и совхозов **бригады.** Посевные площади таких кооперативов в зоне орошения должны иметь размеры, позволяющие подобрать нужную систему машин. В хлопководстве площади хозяйств с учетом севооборотов могут составлять до 300 га, численность их работников, как правило, минимальна. Эти хозяйства, используя механизм материальной заинтересованности, могут добиться высокой производительности труда и эффективности производства. Создание фермерских хозяйств возможно в животноводстве, пчеловодстве и богарном земледелии.

Часть колхозов и совхозов можно также преобразовать в **посреднические кооперативы,** которые унаследуют ряд прежних производственных функций (административные функции полностью отпадают) и обретут новые.

В Узбекистане для решения продовольственной проблемы за счет сокращения посевов хлопчатника сельским семьям выделяются **приусадебные земельные участки** размерами до 0,25 га. Личные подсобные хозяйства, сельскохозяйственные кооперативы и фермерские хозяйства, как правило, производят сельскохозяйственную продукцию. Функции же по производственно-техническому обеспечению, агрохимическому, мелиоративному и водохозяйственному обслуживанию должны брать на себя **взаимоконкурирующие кооперативы,** создаваемые вместо ныне действующих государственных, обслуживающих АПК, предприятий и соответствующих подразделений хозяйств.

Они могут использовать часть трудовых ресурсов, высвобождаемых из сельского хозяйства. Реализацией готовой продукции должны заниматься **коммерческие организации типа агромаркетингов и торгово-закупочных кооперативов.**

Таким образом, рыночная экономика предполагает, что управление всеми отраслями и предприятиями должны осуществлять сами трудовые коллективы (акционеры) на демократических основах, вступая в интересующие их ассоциации или союзы. А главное — следует отказаться от жесткого механизма соподчиненности хозяйств районным структурам и т. д.; предприятий — соответствующим республиканским объединениям и концернам.

Проведение радикальных экономических преобразований и структурных изменений в системе управления АПК, возможно, позволит увеличить производство продовольствия, способствуя надежному снабжению им населения, ускорению социального развития села, предоставлению каждому возможности трудиться с наибольшей отдачей.

Ташкент

ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ КОЛЛЕКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т. Попова,
канд. экон. наук

Разгосударствление и приватизация собственности — одна из ключевых задач стабилизации экономики и формирования рыночных отношений в СССР. Преобразования собственности могут осуществляться, например, путем создания на базе государственных предприятий акционерных обществ, других хозяйственных обществ и товариществ; выкупа (в том числе через аренду) государственных предприятий членами трудовых коллективов; продажи государственных предприятий и другого государственного имущества по конкурсу или на аукционе. Но наиболее распространенным и приемлемым для наших условий является выкуп имущества государственных предприятий в коллективную собственность. Такая форма собственности привлекает прежде всего возможностью достижения полной самостоятельности трудовых коллективов в части управления собственностью и производством, получения опыта рыночных отношений, преодоления отчуждения трудящихся от собственности и результатов труда. На коллективных предприятиях больше возможностей расширения участия работников, ставших совладельцами, в управлении производством. Немаловажно, что такой подход к разгосударствлению препятствует участию в процессе приватизации дельцов теневой экономики.

Коллективные предприятия существуют во многих странах мира. Но в развитых капиталистических странах, как правило, работники таких предприятий владеют не всем пакетом акций, а лишь небольшой его частью. Предприятия, полностью принадлежащие работникам-совладельцам, небольшие, с численностью не более 200 работающих. Характерно, что по сравнению с частными предприятиями или акционерными обществами коллективные предприятия имеют более низкую эффективность производственно-хозяйственной деятельности. Объясняется это тем, что там каждый совладелец выполняет одновременно функции и наемного работника, и носителя капитала. Совмещение этих функций нецелесообразно (за исключением случаев, когда мелкий собственник либо является единственным работником, либо осуществляет управление небольшим количеством работающих).

Поясним ситуацию на условном примере. Допустим, рабочий получает в среднем 500 руб. заработной платы, является владельцем 10 тыс. руб. пая, ежегодный дивиденд на который составляет 1 тыс. руб. В качестве наемного работника он единолично присваивает 500 руб. заработной платы, а как совладелец разделяет свою заинтересованность в дивидендах (1 тыс. руб. в год) с трудовым коллективом. Причем из-за большого распыления собственности на коллективных предприятиях каждый работник владеет незначительной долей собственности, и получаемые им дивиденды намного ниже годовой заработной платы. Поэтому интересы рабочего как наемного работника всегда выше его интересов как собственника. В результате на коллективных предприятиях нередки такие явления, как перекачка средств из фонда накопления в фонды потребления, стремление к максимизации текущего дохода на душу работающего, неоптимальное решение вопросов организации производства, технического развития. Внедрение трудосберегающей технологии зачастую тормозится в связи с тем, что часть работников-совладельцев при этом будут уволены. Напротив, возможность расширения производства с привлечением дополнительных работников может не реа-

лизоваться, если в Уставе такого предприятия есть пункт о необходимости включения всех членов трудового коллектива в число собственников (тогда пай каждого старого работника с приемом новых может уменьшаться). На коллективных предприятиях руководитель является наемным работником у своих собственных подчиненных, что, по существу, есть худший вариант выборности директоров.

Но не означает ли все это, что создание коллективных предприятий в нашей стране — повторение в более широких масштабах чужих ошибок? Нет, не означает. Прежде всего коллективные предприятия функционируют более эффективно, чем государственные, их создание позволяет преодолеть монополию государственной собственности и способствует развитию конкуренции. Кроме того, следует учитывать и сегодняшние стремления трудовых коллективов, обусловленные многими факторами: желанием быть абсолютно независимыми от каких бы то ни было государственных структур (в случае акционирования эти структуры могут быть держателями контрольного или блокирующего пакета акций); опасениями, что акции предприятия скупят представители теневой экономики и т. д. Во всяком случае, выбор формы приватизации чаще осуществляется по социальным, но не по экономическим критериям. Поэтому на первых этапах разгосударствления и приватизации многие государственные предприятия будут преобразовываться в коллективные. Этот процесс уже начался, за первый квартал 1991 г. уже создано около 60 коллективных предприятий. Особый интерес представляет опыт крупных промышленных предприятий, таких, как Саратовский авиационный завод и Саратовское электроагрегатное производственное объединение. Постановлением Совета Министров СССР от 10 января 1991 г. они преобразованы в коллективные предприятия. Имущество их передано в собственность трудовых коллективов, причем часть в качестве льготы безвозмездно (объекты социальной и производственной инфраструктуры, производственные фонды, самортизированные на 70 и более процентов и т. д.), а остальная часть — на условиях выкупа в рассрочку.

Авиационный завод пошел по пути персонификации собственности, а электроагрегатное производственное объединение выбрало другой способ разгосударствления — с коллективной неделимой собственностью. На наш взгляд, отказ от персонификации собственности не позволяет достичь целей разгосударствления и приватизации, не формирует у работников-совладельцев чувства хозяина. В случае персонификации собственности коллективное предприятие становится особой формой акционерного общества закрытого типа. Доля (пай) каждого работника-совладельца может быть оформлена в виде акций. По результатам работы предприятия за год каждый совладелец получает дивиденды на свой пай. Практически от акционерного общества такое предприятие отличает лишь то, что в процессе управления собственностью каждый работник-совладелец имеет один голос, тогда как в акционерном обществе количество голосов равно количеству акций и, таким образом, количество голосов у акционера определяется величиной пакета акций, которым он владеет.

Высшей законодательно-распорядительной властью на саратовских коллективных предприятиях обладает конференция работников-совладельцев. Согласно принятым уставам, на конференции решаются ключевые вопросы управления собственностью коллективного предприятия, в том числе утверждаются Устав предприятия, положения о работниках-совладельцах и об органах управления; заслушиваются отчеты управляющих органов; избираются органы управления коллективным предприятием; определяются направления распределения доходов и размер прибыли, направляемой на выплату дивидендов.

В период между конференциями управление коллективными предприятиями осуществляет управляющий совет (правление), избираемый работниками-совладельцами. В компетенцию управляющего совета входят: подготовка учредительных документов; определение структуры управления предприятием, утверждение штатного расписания исполнительной дирекции; создание фондов предприятия, определение их размеров и порядка использования; прочие вопросы, касающиеся управления собственностью предприятия и не входящие в компетенцию общего собрания (конференции). Члены управляющего совета избирают президента. Оперативное управление деятельностью предприятия осуществляет исполнительная дирекция во главе с генеральным директором. Уставами саратовских коллективных предприятий допускается совмещение должностей президента и генерального директора.

Но пока работники этих предприятий не всегда правильно понимают необходимость разделения функций управления собственностью и функций управления производством, а следовательно, наличия двух органов управления: управляющего совета (правления) и исполнительной дирекции, двух «первых лиц» — президента (председателя правления) и исполнительного директора. Часто здесь дело даже не в том, что нет понимания необходимости разделения функций, а в том, что людьми, имеющими знания, опыт и другие качества, необходимые для того, чтобы быть и президентом, и исполнительным директором, являются, как правило, директора больших государственных предприятий, сумевшие и убедить коллектив в целесообразности быть собственником своего предприятия, и добиться решения вопроса о преобразовании предприятий в высших органах

государственной власти. Поэтому совмещение постов — реальность. Но тут важно в учредительных документах сразу разделить функции, с тем чтобы не создавать сложностей в последующем.

Итак, высшим органом власти на коллективных предприятиях является конференция работников-совладельцев. Но кто имеет право на совладение? Здесь на рассматриваемых предприятиях также приняты различные решения. В уставе Саратовского электроагрегатного производственного объединения записано, что совладельцами могут стать лишь работники, имеющие непрерывный стаж работы на предприятии не менее трех лет. Насколько законно такое решение?

Инициатором разгосударствления выступил **весь** трудовой коллектив, и решение принималось о передаче имущества именно ему, поэтому вопрос о приеме в совладельцы тех, кто уже работал и работает на предприятии (три года или один месяц), вообще не встает. Можно при переоформлении не принять бывшего члена трудового коллектива на работу, но лишить его права стать совладельцем уже нельзя. Другое дело, что при разделении паев каждый работник должен получить долю, соответствующую результатам его прошлой трудовой деятельности, трудовому стажу, квалификации и т. д. Поэтому в данном случае, на наш взгляд, более правильно решен вопрос о совладельцах на Саратовском авиационном заводе, где ими могут стать все бывшие работники государственного предприятия.

А как быть с людьми, вновь принимаемыми на работу уже на коллективное предприятие? На электроагрегатном производственном объединении на них распространяются ограничения по стажу работы (не менее трех лет). На авиационном заводе паи будут выкупаться работниками-совладельцами, и любой пришедший на постоянную работу имеет право участвовать в выкупе. Представляется, что такой подход более отвечает нормам рыночной экономики.

Очень остро и болезненно решался на коллективных предприятиях вопрос о приеме в совладельцы таких работников, как врачи и медсестры на заводском здравпункте или в заводской больнице, работники общепита из заводской столовой, работники Дворцов культуры и т. д. Формально они не являются членами трудового коллектива предприятия, но осуществляют свою деятельность непосредственно на предприятии, причем результаты их труда могут оказывать значительное влияние на эффективность производства.

В уставах саратовских коллективных предприятий предусмотрено, что по решению конференции в число совладельцев могут быть приняты люди, связанные с производственной деятельностью и подавшие заявление о приеме в совладельцы. Такое решение в целом отвечает и социальной справедливости, и производственным интересам. Однако несколько настораживает тот факт, что первыми по решению конференции Саратовского авиационного завода в совладельцы были приняты работники профсоюзной организации. А ведь они должны защищать интересы наемных работников, отстаивать эти интересы перед собственником. А если сами профсоюзные деятели — собственники? Они будут защищать трудящихся сами от себя? Пока проблема остро не стоит, потому что наемных работников несовладельцев практически нет. А завтра, когда таких людей будет все больше и больше? Поэтому к приему в совладельцы работников профсоюзных, партийных организаций и т. д. следует подходить весьма осторожно.

Пожалуй, самый сложный вопрос — о форме коллективной собственности. Должна ли она быть долевой, персонифицированной или следует формировать предприятия с неделимой собственностью? Конечно, гораздо проще и спокойнее собственность не делить, выкуп осуществлять за счет прибыли, постепенно распределяя приростную часть уставного фонда на паи работников пропорционально их трудовому вкладу. Так и решили сделать на Саратовском электроагрегатном производственном объединении. Сегодня работник реально не владеет ничем. Через год его доля будет незначительна и вряд ли превысит размер тринадцатой зарплаты. Реальным собственником он станет (станет ли?) лет через 15—20.

На Саратовском авиационном заводе решили пойти по сложному, но верному пути — персонификации собственности. Сразу возник вопрос: делить ли всю переданную собственность или ее часть. Если часть, то какую: переданную в качестве льготы безвозмездно или подлежащую выкупу? Одни считали, что следует персонифицировать часть, переданную безвозмездно, а часть, подлежащую выкупу, оставить в неделимой собственности, персонифицируя ее постепенно, погашая долг за счет прибыли. Другие к выкупу с персонификацией предлагали часть собственности, переданную с рассрочкой платежа, а безвозмездно переданную часть считали целесообразным оставить в коллективной неделимой собственности. При дальнейшем анализе оба варианта были признаны неэффективными. В первом случае работнику «дарится» собственность, а выкуп осуществляется как бы помимо его воли, желания и стремлений. Второй вариант еще опасней — у членов трудового коллектива обоснованно возникнет вопрос: кто же получил льготу, если персонифицированная часть подлежит выкупу, а безвозмездная — неделима? Исходя из всех этих соображений, установили, что персонификации должна подлежать вся собственность коллективного предприятия.

А как решили вопрос о принципах разделения коллективной собственности на паи работников-совладельцев на Сара-

товском авиационном заводе? Прежде всего ввели этапность распределения имущества на паи. На первом, точнее, нулевом этапе распределяется часть доли имущества, переданного безвозмездно. Критерием для определения, какую именно часть безвозмездно переданного имущества следует делить на этом этапе, является расчетный размер среднего пая, получаемого при разделе. Эта величина должна быть достаточно весомой, а дивиденды по ней не меньше, чем среднемесячная заработная плата. С другой стороны, доля имущества, распределяемого на первом этапе, не должна превышать 30—40% безвозмездно передаваемого имущества (так как в противном случае падает заинтересованность работников в выкупе имущества, продаваемого на льготных условиях на втором этапе). На первом этапе каждый работник-совладелец бесплатно получает пай, определяемый в зависимости от ряда критериев. При выборе критериев пытались найти компромиссное решение, удовлетворив как интересы людей, уже внесших большой вклад в создание основных фондов (т. е. ветеранов труда), так и интересы предприятия, будущие успехи которого в основном определяются трудовыми мотивациями молодых высококвалифицированных рабочих, инженеров, экономистов. В результате определены следующие критерии: стаж работы на предприятии; заработная плата за последние два года работы на предприятии; уровень квалификации.

На втором этапе персонифицируется оставшаяся часть безвозмездно переданного имущества и имущество, переданное на условиях выкупа в рассрочку. Здесь вступает в силу совершенно иной, возмездно-льготный принцип приватизации. Теперь паи уже не раздаются бесплатно, а предлагаются к выкупу на льготных, или, как это обозначено в Уставе предприятия, премиальных условиях. Это означает, что при выкупе оплачивается лишь часть получаемого пая. Второй этап разбит на подэтапы, для каждого из которых Уставом определяются условия выкупа паев, период действия этих условий, размер части уставного фонда, предлагаемого к выкупу. С каждым новым подэтапом условия «ужесточаются», т. е. премиальная часть пая уменьшается. Предполагается, что через 5 лет паи уже будут продаваться по полной стоимости.

Наконец, третий этап — распределение приростной части имущества. Оно осуществляется двумя способами: если прирост осуществлен на счет целевых вложений, то пай совладельца, внесшего вклад в увеличение имущества, возрастает на величину этого вклада; если он образован за счет доходов от хозяйственной деятельности предприятия, то прирост пая совладельца пропорционален его трудовому вкладу. Конечно, последнее положение с чисто экономической точки зрения весьма уязвимо, и его применение объясняется компромиссностью этой формы приватизации.

Вариант Саратовского авиационного завода основан на использовании в качестве источников личных средств членов трудового коллектива. Достоинствами такого подхода являются:

передача на безвозмездной основе на начальном этапе каждому работнику части собственности;

дальнейший льготный режим продажи паев;

постепенность перехода к полной цене пая;

создание стимулов для наиболее быстрого внесения денег;

предоставление возможности новым членам трудового коллектива стать собственниками, в том числе на льготных условиях;

полная добровольность и личная ответственность при решении вопроса о приобретении паев;

возможность переоценки паев в рыночных ценах;

постепенное обучение работников рыночным отношениям.

Последний тезис особенно успешно может реализоваться при создании на предприятии внутренней фондовой биржи, брокерской конторы. На Саратовском авиационном заводе уже ведется подготовка по созданию «магазина по продаже паев».

Есть у предложенной схемы и недостатки. Прежде всего это отсутствие гарантий того, что работники станут покупать акции даже по льготным ценам. Успех приватизации здесь во многом будет определяться качеством проведения подготовительной деятельности, в том числе разъяснительной работы в трудовом коллективе. На заводе такая работа, по-видимому, активно проводилась. Результат — утверждение положения о совладельцах прошло единогласно.

Выбор пути разгосударствления и приватизации зависит от конкретных условий и должен осуществляться на основе глубокого анализа и прогнозов экономической и социальной ситуации на предприятии. Вообще преобразование любого государственного предприятия требует большой подготовительной работы.

Первоначальным моментом разгосударствления является решение органа, уполномоченного управлять государственным имуществом (фонда государственного имущества Союза ССР, республиканского комитета по управлению государственным имуществом или комиссии по приватизации при местном Совете народных депутатов), о преобразовании данного государственного предприятия. При этом с учетом мнения трудового коллектива выбирается и форма разгосударствления или приватизации (акционирование, выкуп в коллективную собственность, аренда с правом выкупа и т. д.).

Затем принявший решение орган создает комиссию, которая в последующем

и осуществляет работу по подготовке и организации разгосударствления и приватизации. В комиссию входят прежде всего представители собственника, администрации предприятия, трудового коллектива и его профсоюзных организаций, местных органов власти, финансового органа, банка и т. д.

Комиссия должна решить три важнейшие задачи. Первая — проведение оценки стоимости преобразуемого предприятия. Оценке должны предшествовать: определение состава имущественного комплекса, подлежащего разгосударствлению или приватизации (имея в виду необходимость соблюдения антимонопольных требований); инвентаризация имущества; анализ и прогноз финансового и экономического положения предприятия.

Вторая задача — разработка плана разгосударствления и приватизации предприятия. План включает: определение состава держателей акций (паев); этапность разгосударствления и приватизации, в том числе сроки погашения долга при выкупе в рассрочку; разработку учредительных документов (Устава предприятия, положения о совладельцах и о структуре управления и т. д.). Важным пунктом плана является вопрос об объектах производственной и социальной инфраструктуры, находящихся на балансе предприятия. По решению органа, уполномоченного управлять государственным имуществом, эти объекты могут быть проданы вместе с другим имуществом предприятия; безвозмездно переданы в собственность лиц, приобретающих имущество предприятия, с сохранением в необходимых случаях условий эксплуатации и финансирования; переданы на баланс местных органов или государственных предприятий.

Наконец третья и, пожалуй, самая сложная задача — проведение разъяснительной работы с членами трудового коллектива. Здесь надо четко сознавать, что самые научно обоснованные планы приватизации могут рухнуть от столкновения с неготовностью большинства наших сограждан к работе в условиях рынка. И выход только один — последовательное и терпеливое обучение трудящихся азам рыночной экономики. По-видимому, потребуется привлечение специалистов со стороны — из консультационных фирм, малых предприятий, специализирующихся на обучении, и т. д. Это очень сложная работа, но без осознания каждым членом трудового коллектива своего места в новой, негосударственной структуре, позитивных результатов приватизации достичь нельзя.

НОВЫЕ НОРМЫ АМОРТИЗАЦИИ

М. Завалищин

Обновление производственного аппарата страны на базе технического перевооружения и реконструкции промышленных предприятий связано с совершенствованием всех элементов хозяйственного механизма и, в частности, системы амортизационных отчислений. Последние в большей мере, чем другие стоимостные рычаги, отражают натурально-вещественный кругооборот основных фондов и показатели их технического состояния (сроки службы, физический и моральный износ, режим эксплуатации оборудования и др.).

С 1991 г. действуют новые, единые нормы отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР. Вместо действовавших норм амортизации на их частичное восстановление предприятия и организации включают расходы на все виды ремонта в затраты на производство и реализацию продукции. Они могут создавать ремонтный фонд (резерв) и перечислять в него средства по утвержденным ими на пятилетие нормативам.

Экономически обоснованная система амортизации способствует лучшему использованию машин и оборудования, существенно влияет на формирование себестоимости продукции, а следовательно, и на рентабельность. По нашим расчетам, доля амортизации в издержках производства по топливно-энергетическому комплексу составляет 26%, металлургическому — 16,8, машиностроительному — 12, Минрыбхозу — 23,5%. С введением в действие новых норм амортизации и нормативов затрат на ремонты удельный вес их в себестоимости увеличится. Переход предприятий и организаций на самоокупаемость и самофинансирование усиливает материальную заинтересованность трудовых коллективов в снижении амортизации на единицу изготовляемой продукции. Следовательно, нужно лучше использовать технику за счет интенсификации, а также своевременного и качественного проведения ее ремонта.

Хозяйственный расчет создает предпосылки для интенсификации использования орудий труда, предопределяет ускорение темпов замены действующего парка машин и оборудования, а также увеличение масштабов технического перевооружения и реконструкции на предприятиях и в организациях. В связи с этим очень важно, чтобы обновление производственного аппарата страны надежно

обеспечивалось материальными и финансовыми ресурсами.

Амортизационные отчисления, предназначенные для полного восстановления основных фондов, играют важную роль в финансировании капитального строительства. В последние годы около 40% капитальных вложений (централизованных и нецентрализованных) государственных предприятий и организаций финансируется за счет амортизации.

Пересмотр норм амортизации, в частности, был предрешен Основными направлениями экономического и социального развития страны на 1986—2000 гг. Ими намечено ускоренное обновление всех основных производственных фондов, и особенно их активной части, а также увеличение удельного веса реконструкции и технического перевооружения в общем объеме капитальных вложений главным образом за счет собственных средств объединений и предприятий, а точнее за счет амортизации на полное восстановление фондов. Пересмотр обусловлен и наличием значительной недоамортизации по отдельным видам основных производственных фондов, выбывающим из эксплуатации из-за ветхости и износа, а также неполным использованием по целевому назначению амортизации, предназначенной для финансирования капитального ремонта.

Большое количество действовавших норм амортизационных отчислений на реновацию занижено и не обеспечивает простое воспроизводство отдельных видов средств труда. По нашим расчетам, недоначисление амортизации на полное восстановление основных фондов, выбывших в 1986 г. из эксплуатации в целом по народному хозяйству, составило 13,8% к балансовой стоимости их ликвидированных объемов, а по промышленности — 15,8%. Это свидетельствует о том, что фактические сроки службы по многим видам активной части основных средств труда значительно короче сроков, положенных в основу расчетов норм амортизационных отчислений на полное восстановление фондов.

Главная задача, которую предстояло решить при уточнении действовавших и подготовке новых норм амортизационных отчислений, заключалась в том, чтобы экономически и технически правильно определить оптимальную продолжительность эффективного использования основных средств труда. Иначе говоря, надо было установить экономически целесообразные нормативные сроки службы конкретных видов и групп машин, оборудования, транспортных средств и т. д. Для этого НИИПиНом и НИЭИ при Госплане СССР были подготовлены Методические указания по пересмотру действующих и разработке новых норм амортизационных отчислений, классификации основных фондов для начисления амортизации и определению нормативных сроков службы машин и оборудования. В подготовке документа участвовали работники многих отраслей народного хозяйства.

Нормативные сроки службы машин, оборудования, транспортных средств т. д. рассчитывались в соответствии с Основными направлениями экономического и социального развития страны на 1986—2000 гг., предусматривающими: обновление активной части основных фондов в машиностроении до 10—12% в год, ежегодное выбытие устаревших машин и оборудования до 5—6%; увеличение коэффициента сменности работы оборудования в машиностроении с 1,45 до 1,6—1,8; повышение ресурса производительности и надежности новых видов техники в 1,5—2 раза. Принимались во внимание также рост выпуска машин и оборудования, сокращение количества капитальных ремонтов и затрат на их проведение и другие факторы, влияющие на продолжительность эксплуатации основных фондов. Следовательно, новые амортизационные сроки службы и нормы отчислений по машинам и оборудованию учитывают не только физический, но и моральный износ и ориентируют предприятия и организации на ускорение обновления физически и морально устаревшей техники.

Министерствами и ведомствами было разработано и после согласования с Госпланом СССР и ГКНТ СССР утверждено 2616 нормативных сроков службы по отдельным группам и видам машин, оборудования и транспортных средств, которые были приняты и положены в основу расчета новых норм амортизационных отчислений по активной части соответствующих основных фондов. По пассивной же их части (зданиям, сооружениям и др.) сроки службы и нормы отчислений не пересматривались.

Всего по основным производственным фондам народного хозяйства разработано и утверждено 1460 групповых (видовых) норм амортизационных отчислений, или на 413 позиций меньше против их действовавшего количества, а по машинам, оборудованию и транспортным средствам — соответственно 1136 против 1487.

Новые сроки службы и нормы амортизации едины для всех предприятий и организаций страны и рассчитаны на двух- и трехсменный режим эксплуатации техники. Особенности отдельных видов производств, условий работы оборудования, влияния агрессивной среды и другие факторы, вызывающие повышенный износ фондов, были учтены с помощью поправочных коэффициентов.

Каждая из новых норм, как правило, включает в себя несколько инвентарных объектов одинакового производственно-технологического назначения с примерно одинаковыми сроками службы. По отдельным отраслям производства (нефтехимической, сахарной и др.), использующим однотипную технику, нормы установлены для всего комплекса технологического оборудования.

Новые нормы амортизации, как и действовавшие, рассчитаны в процентах от стоимости основных фондов, за исключением части средств труда предприятий горнодобывающих отраслей промышленности, срок службы которых зависит от срока отработки полезных ископаемых. Поэтому нормы на реновацию должны устанавливаться соответствующими министерствами и ведомствами согласно особой инструкции в рублях (копейках) на тонну извлекаемых запасов. Такой порядок обеспечивает равномерное перенесение износа основных средств труда на издержки производства.

По некоторым видам грузового автомобильного и пассажирского транспорта общего пользования нормы амортизационных отчислений установлены в процентах от стоимости машин на 1 тыс. км пробега. Это будет способствовать укреплению хозяйственного расчета и своевременному и полному воспроизводству стоимости выбывающих транспортных средств.

Сложившаяся норма амортизации на реновацию активной части основных фондов в среднем увеличивается более чем на 18%, что позволит дополнительно создать значительные финансовые ресурсы. Они могут быть направлены на реконструкцию, техническое перевооружение предприятий, внедрение передовой технологии, автоматизацию и специализацию производственных процессов.

В связи с пересмотром норм амортизации и сокращением нормативных сроков службы машин, оборудования и транспортных средств существенно снижаются затраты на ремонт орудий труда. Это поможет ускоренному выводу из эксплуатации устаревшей ремонтоемкой техники.

Вместе с тем приведенные выше данные о росте себестоимости продукции с переходом на новые нормы амортизации неокончательны. В расчетах не учитывается их стимулирующее влияние на интенсивность использования оборудования, что создает условия для снижения доли амортизации в себестоимости продукции и наряду с другими экономическими рычагами будет способствовать повышению эффективности общественного производства.

Весьма важен вопрос о времени, в течение которого должна начисляться амортизация. По действовавшему положению она начислялась независимо от предусмотренного в нормах амортизационного периода (нормативного срока) и возмещения балансовой (первоначальной или восстановительной) стоимости фондов в процессе эксплуатации. Отчисления, как правило, прекращались лишь после выбытия или ликвидации средств труда. В отдельных случаях это приводило к переамортизации основных фондов и нарушению хозрасчетных отношений.

С 1991 г. амортизационные отчисления на полное восстановление машин, оборудования и транспортных средств производятся в течение нормативного срока их службы, вытекающего из утвержденных норм при условии полного перенесения их стоимости на издержки производства и обращения. При этом по машинам, оборудованию и транспортным средствам, находившимся в эксплуатации по состоянию на 1 января 1991 г. сверх ранее действовавших нормативных сроков службы, амортизационные отчисления прекращаются.

Большое значение для анализа состояния основных производственных фондов, экономической эффективности их использования, а также планирования выбытия и воспроизводства орудий труда имеет правильное определение и учет их износа. До недавнего времени последний устанавливался и учитывался всеми предприятиями и организациями страны исходя из норм амортизации на реновацию, т. е. в соответствии с начисленной суммой увеличивался износ и одновременно уменьшалась остаточная стоимость основных фондов. А это приводило к искажениям.

Одна из причин неправильного определения величины износа — установление усредненных групповых нормативных сроков службы, а следовательно, и норм амортизационных отчислений, в которые включено оборудование с различными периодами эксплуатации (отклонение от принятых в среднем достигает ±10—15%). В результате величина износа по отдельным видам машин, включенным в групповую, а иногда и цеховую норму, либо завышалась, либо занижалась.

Такого могло и не быть, если бы предприятия и организации своевременно уточняли групповые нормативные сроки службы и в случае необходимости разукрупняли эти нормы. Однако в жизни этого не происходило.

Начиная с 1991 г. по машинам, оборудованию, транспортным средствам и другим видам активной части фондов сумма начисленной амортизации будет равна балансовой стоимости выбывающих средств труда, а следовательно, по ним не будет переамортизации и излишнего износа. Предусмотрена также мера воздействия на те предприятия и организации, которые бесхозяйственно относятся к сохранности основных фондов и допускают выбытие их из эксплуатации задолго до истечения нормативного срока службы. Имеется в виду отнесение потерь, связанных с недоамортизацией средств труда, за счет предприятий, а не государства. Убытки, возникающие при передаче другим организациям, а также при продаже и списании имущества, покрываются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

В системе амортизации есть еще нерешенные проблемы. Прежде всего предстоит ликвидировать разнобой в оценке однотипных видов основных производственных фондов. Различия в оценке обусловлены рядом факторов. Так, внедрение новых, более производительных машин и

оборудования приводит к увеличению или снижению общественно необходимых затрат труда, определяющих стоимость новых основных фондов, и, следовательно, к росту или обесценению ранее введенных в эксплуатацию орудий труда. В связи с этим в каждый данный момент стоимость основных фондов определяется уже не теми затратами труда, которые были при их создании, а общественно необходимыми в данное время для воспроизводства аналогичных орудий труда. Кроме того, на величину стоимости и сумму начисляемой амортизации существенно влияют изменения оптовых цен на средства труда, а также новые нормы и цены в строительстве.

Вследствие названных причин машины и оборудование одинаковой производительности, однотипные здания и сооружения числятся на балансах предприятий и организаций в различной оценке в зависимости от времени приобретения или ввода их в эксплуатацию. Такое различие отрицательно сказывается на планировании прибыли, рентабельности, платы за фонды, отчислений в фонды экономического стимулирования и на оценке деятельности «старых» и «новых» предприятий.

При разработке действовавших норм амортизационных отчислений была положена восстановительная стоимость основных производственных фондов, образовавшаяся в результате их переоценки по состоянию на 1 января 1972 г. Но только в связи с массовым изменением оптовых цен тарифов по состоянию на 1 января 1982 г. и перехода с 1984 г. на новые сметные нормы и цены в строительстве стоимость основных фондов возросла на 14—15%, в том числе по машинам и оборудованию — на 6—7%. В результате же недавнего пересмотра оптовых цен разница балансовой стоимости между «старыми» (приобретенными до 1984 г.) и новыми фондами увеличилась еще больше. Поэтому одни («старые») предприятия будут начислять амортизацию в меньшей сумме, тогда как потребность у них в средствах для финансирования технического перевооружения производства, обновлению основных фондов значительно больше, чем у предприятий, введенных в эксплуатацию после 1984 г.

Переоценка основных производственных фондов необходима и в связи с переходом бригад, цехов и предприятий на аренду, поскольку, согласно действующему порядку, при передаче им основных средств труда требуется определить реальную стоимость имущества. Чтобы устранить разнобой в оценке основных производственных фондов, создать равные условия для предприятий, а также необходимую базу для правильного определения амортизационного фонда, прибыли, платы за фонды и размера отчислений в фонды экономического стимулирования, целесообразно провести очередную переоценку орудий труда по состоянию на 1 января 1993 г.

Учитывая важность и сложность такой работы, необходимо начать ее незамедлительно. В частности, предстоит заблаговременно подготовить методические указания по переоценке фондов.

Для сокращения объема работы и экономии средств определять пообъектно восстановительную стоимость фондов следует не на основе соответствующих ценников (как было при переоценке орудий труда по состоянию на 1 января 1972 г.), а с помощью укрупненных групповых коэффициентов (индексов изменения цен), которые могут подготовить министерства с привлечением своих научно-исследовательских и проектных институтов.

Актуален и вопрос о том, какими должны быть нормативы затрат на все виды ремонтов основных фондов по объединениям, предприятиям и организациям. Представляется, что в целях создания единообразия и наиболее благоприятных условий для предприятий, перешедших на хозрасчет и самоокупаемость, министерства и ведомства должны разработать для них рекомендации по определению нормативов на пятилетие. В результате станет возможным использовать эти рекомендации при установлении нормативов длительного действия по отчислениям от прибыли в бюджет, фонды экономического стимулирования и др. Главные же критерии предельного объема затрат на восстановление основных средств труда — целесообразность и эффективность проведения среднего и капитального ремонта и реальная возможность замены оборудования, эксплуатация которого экономически не оправдана.

Новые нормы амортизации создадут экономические условия для наиболее полного и своевременного воспроизводства основных фондов, будут способствовать заинтересованности предприятий, организаций и строек в сохранности машин и оборудования и повышении интенсивности их использования. В отдельных случаях это потребует пересмотра нормативов отчислений от прибыли в бюджет и фонды экономического стимулирования и другие фонды.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛЮС СТИМУЛЫ

А. Тухтамурадов,
генеральный директор ПО «Красный двигатель»

В грозные годы Великой Отечественной войны в Самарканд был эвакуирован завод «Красный двигатель» им. В. И. Ленина. Сегодня он — флагман машиностроителей в городе. Предприятие выпускает запасные части к тракторным и автомобильным двигателям, товары народного потребления — алюминиевую посуду. На заводе трудятся около 3 тыс. человек, имеется широкая сеть инфраструктуры, торгово-бытовой комплекс, три детских учреждения, два общежития, подсобное хозяйство пионерский лагерь и зона отдыха.

С 1 января 1990 г. завод, который является головным в нашем производственном объединении, перешел на аренду — вторым в Минавтосельхозмаше СССР. Готовились к этому долго и тщательно, причем в очень сложных условиях, в которых с начала двенадцатой пятилетки оказался завод. В 1986 г. коллектив, что называется, «провалил» все технико-экономические показатели, кругом были долги. План прибыли не выполнили на 1,9 млн. руб. За выпуск бракованной продукции уплатили штрафов на сумму около 450 тыс. руб., потери от брака составили 1,6 млн. руб. Падала заработная плата, стали уходить люди. Необходимо было изменить существовавшие порядки ведения хозяйствования.

Начали с наведения трудовой, плановой и технической дисциплины. Это совпало с настроением людей. Они выражали готовность работать и подсказывали, что надо делать. Прислушиваясь к ним, принимали нестандартные решения. Так, раньше хорошие специалисты отказывались работать мастерами, потому что получали меньше, чем рабочие, хотя «крутились» больше. Решили включить их в состав бригады и оценивать работу мастера в прямой зависимости от ее выработки. Приняли специальное положение «О системе оплаты труда мастеров».

Или такая проблема была: смены не выполняли задание, шло большое количество брака. Госприемка возвращала до 30% продукции на переплав. Тогда служба технического контроля совместно с госприемкой разработала положение «О самоконтроле качества продукции». По этому положению станочник обязан замерять каждую пятую деталь и при обнаружении отклонения останавливать станок, вывешивая на нем «красный» флажок. Это сигнал наладчику, что станок разлажен. Через каждые 20 мин. по линии проходит наладчик и замеряет детали, и если находит отклонение, то останавливает станок. За каждую остановку станка, по положению, премия станочника снижается на 10%. Через каждые 2 часа по линии проходит группа летучего контроля из работников ОТК и госприемки и замеряет детали. Если они обнаружили отклонение, это грозит снижением премии на 10% для наладчика. Когда же станочник находит отклонение в порядке самоконтроля и останавливает станок, его не лишают премии. При такой системе брак день за днем стал уменьшаться. Коллектив начал выполнять план. Возникла совсем другая психологическая атмосфера. И хотя в 1987 г. не выполнили план по прибыли, но завод явно пошел на подъем, перевыполнил задание по выпуску товарной продукции.

В 1988 г. коллектив перешел на самофинансирование и заметно поправил свое финансовое положение, получив сверх плана 930 тыс. руб. прибыли. Но это было только первым шагом к новым экономическим отношениям, до полного хозрасчета еще было далеко. Оставалось много технических, экономических и социальных вопросов, решить которые в рамках и первой, и второй модели хозрасчета не представлялось возможным. Надо было искать новые формы. В итоге возникла идея взять завод в аренду. Но убедить коллектив в целесообразности арендной формы было непросто. Нужны были веские аргументы опирающиеся на реальный практический опыт. Совет трудового коллектива завода решил проверить замысел на опыте, на примере одного цеха, переведя его на арендный подряд. Для этого был выбран механический цех № 12, где сложился инициативный коллектив, возглавляемый компетентными руководителями и специалистами.

Переход на аренду с 1 октября 1989 г. положил начало перелому в организации труда и психологии рабочих и инженерно-технических работников цеха. Коллективы смен стали работать ровнее и рит-

мичнее, полностью справляясь с заданиями. Исчезли авралы и штурмовщина в конце месяца. Если раньше в цехе постоянно работали сверхурочно и в выходные дни, теперь, к удивлению всех, необходимость в этом отпала. Коллектив цеха ввел суммированный учет рабочего времени, изменил режим работы так, чтобы было удобно людям. Оказывается, работа по 11 часов 30 минут (с двумя перерывами) через день создает лучшие условия для труда и отдыха. При таком режиме работы у каждого работника появилась возможность заниматься своим личным подсобным хозяйством, самосовершенствованием. Многие рабочие, сохранившие связи с селом, раньше летом увольнялись и занимались своим подсобным хозяйством. Теперь текучесть кадров по этой причине почти устранена.

На опыте цеха № 12 представилась возможность показать коллективу преимущества арендного подряда и подготовить завод к переходу на аренду. Понадобилась большая разъяснительная и организаторская работа. Надо было преодолеть не только недоверие скептиков в своем коллективе, но и сопротивление отделов и сотрудников своего министерства. Нам пришлось согласовывать текст договора аренды в многочисленных подразделениях министерства и собрать под ним свыше 20 подписей. Но дело, конечно, не в количестве подписей и согласований, а в том, что работники министерства произвольно истолковывают многие статьи и положения Основ законодательства об аренде.

Так, согласно ст. 9.1 и ст. 21.1 Основ законодательства об аренде имущество, приобретенное за счет средств арендного предприятия, становится собственностью арендатора. Согласно ст. 9 собственностью арендного предприятия являются также отделимые и неотделимые улучшения, произведенные арендатором в арендованных основных фондах за счет собственных средств. Однако в договор аренды министерство включило пункт, по которому при прекращении деятельности арендного предприятия или по окончании срока аренды вновь созданные за счет средств арендатора арендные фонды передаются арендодателю, т. е. министерству. По нашему мнению, в соответствии со статьями 7.2, 9.4 и 9.5, возврату арендодателю подлежит лишь арендованное имущество и имущество, приобретенное за счет средств амортизационных отчислений на полное восстановление арендованного имущества (поскольку те же амортизационные отчисления на восстановление собственных средств являются собственностью коллектива) при условии уменьшения на эту сумму арендной платы, а также централизованных капитальных вложений. Ведь каждому ясно, что коллектив не захочет вкладывать свои средства в основные фонды, которые через 6 лет (срок нашей аренды) безвозмездно присвоит министерство.

В нарушение Основ законодательства об аренде министерство разрешило заводу зачислять в долевой фонд членов коллектива лишь 75% вновь создаваемой за счет собственных средств ежегодной стоимости прироста производственных фондов. Это означает, что коллектив и его члены опять хозяева лишь части имущества и средств, создаваемых их трудом. Игнорируются положения, согласно которым коллектив является собственником не входящих в состав арендованного имущества материальных и иных ценностей, и именно в этом имуществе (а не в его части), находящемся в собственности арендного предприятия, определяются размеры вкладов членов коллектива.

Таким образом, средства, вложенные в имущество предприятия, должны находить своего субъекта в лице каждого члена коллектива. Это то, ради чего практика выдвинула арендную форму хозрасчета, и без такого решения вопроса о собственности она теряет смысл. В связи с изложенным представляются также противоречащими закону зафиксированные договором аренды требования министерства при ликвидации арендного предприятия передать ему имущество, остающееся после завершения расчетов с кредиторами. Такого лишнего, ничейного имущества у арендного предприятия не будет, поскольку стоимость всего имущества числится на балансе как вклад конкретных членов коллектива и зачислена на их лицевые счета. Она, следовательно, должна охраняться законом так же, как собственность граждан.

Одним из важнейших условий арендной формы хозрасчета служит самостоятельность предприятия в определении и выполнении своих плановых показателей, в техническом совершенствовании производства, обновлении основных фондов и номенклатуры продукции, повышении качества продукции, изучении спроса и предложения на продукцию и т. д. Однако в договоре аренды министерство требует с нас выполнения наряду с государственным заказом также технико-экономических показателей, обязывает обеспечить наращивание основных фондов, постоянное повышение качества продукции, соблюдение требований нормативно-технической документации и технологической дисциплины. О попытке как можно крепче запеленать нас говорит еще и то, что по договору аренды министерство доводит до предприятия не только размер арендной платы, но и экономические нормативы, лимиты объемов строительно-монтажных и подрядных работ, централизованно распределяемых ресурсов в соответствии с установленными нормами. Это не все. Договор аренды предусматривает доведение министерством до предприятия размера обязательных платежей в бюджет, к которым наш арендодатель не имеет никакого отношения.

Таким образом, наш договор аренды

не является еще договором равных партнеров — субъектов хозяйствования. И по форме, и по содержанию он скорее похож на директиву или по меньшей мере на инструкцию министерства. И весь опыт прошлого года подтверждает, что в министерстве никто не занимался выполнением обязательств по договору аренды. Коллектив с самого начала года испытывал дефицит в сырье и материалах, хотя их должно было обеспечить министерство. Мы были вынуждены найти контакты с поставщиками и на основные виды сырья заключили прямые договоры на взаимоприемлемых условиях, т. е. действовали, не ожидая «погоды у моря».

Результаты работы коллектива говорят сами за себя. В прошлом году план поставки по заключенным договорам выполнен, сверх плана получена прибыль на сумму 481 тыс. руб. Среднемесячная заработная плата у промышленного персонала составила 289 руб., что на 40 руб. больше, чем в 1989 г. Улучшились социально-бытовые, трудовые условия работающих. В прошлом году обеспечили всех работающих бесплатным питанием. В цехах появились хорошо оформленные комнаты отдыха, спортзалы, бары и сауны. Построили на территории завода торгово-бытовой комплекс, включающий продовольственный, промтоварный и хозяйственный магазины, ателье, парикмахерские, кассу Аэрофлота, сберкассу, овощной ларек, сапожную мастерскую, заводской ресторан и пекарню. Строим жилье, дачные домики, благоустраиваем детские учреждения, оснащаем их по всем требованиям нынешнего дня, стараемся все делать для детей. Стали возвращаться на завод ранее ушедшие работники.

В целях углубления хозрасчета, организации эффективной работы в условиях аренды, ликвидации уравнительного подхода в оплате труда, преодоления противоречий между интересами отдельного работника и коллектива в целом ввели систему оплаты труда по конечному результату (уровню дохода) на основе комплексной оценки трудового вклада каждой бригады, работника, цеха, участка.

Система, названная нами «Стимул», решает следующие основные задачи: обеспечение высоких конечных результатов деятельности каждого работника; достижение рационального режима работы подразделения; анализ результатов деятельности цеха, участка, бригады; материальное стимулирование в соответствии с уровнем трудового вклада в общие результаты работы бригады, цеха, участка; принятие административных и кадровых решений, направленных на совершенствование труда в коллективе.

Основой бестарифной системы оплаты труда является квалификационный уровень. Он устанавливается всем работникам цеха (участка) и определяется делением месячной заработной платы работника на минимальную величину месячной заработной платы в цехе, на участке.

Руководитель цеха, участка по согласованию с советом трудового коллектива вправе при установлении коэффициента квалификационного уровня внести корректировку, но не более чем на 0,2 балла. Коэффициент квалификационного уровня начальника цеха и его заместителей утверждается советом трудового коллектива цеха (участка).

Оплата труда работников цеха, участка производится в следующем порядке: ежемесячно каждому работнику выплачивается аванс, исчисленный исходя из установленного оклада, тарифной ставки и отработанного времени на день выдачи аванса, окончательный расчет производится на основе распределения хозрасчетного дохода, направляемого на оплату труда, сформированного по результатам хозяйственной деятельности за месяц и с учетом коэффициента трудового участия работника (КТУ). Базовой величиной КТУ является 1 (единица). Увеличение КТУ больше базового не допускается. Предельный размер снижения базового КТУ — не более 0,25. КТУ начальнику цеха (участка), его заместителям определяется решением совета трудового коллектива. Перечень показателей, влияющих на уровень снижения базового КТУ, определяется самим трудовым коллективом и утверждается решением его совета.

За 1990 г. в долевой фонд арендаторов зачислено 774 тыс. руб. Согласно заводскому положению распределили эту сумму среди арендаторов. Теперь у каждого заводчанина-арендатора свой лицевой счет. Каждый арендатор получил на свою сумму (долю) годовые дивиденды в размере 12%.

Правление арендаторов решило выпустить акции трудового коллектива, чтобы перейти на самокредитование. В прошлом году реализовали акции на сумму 1,2 млн. руб. Эти средства мы направили на освоение новых видов изделий, на выпуск поршня и гильзы для двигателей автомашин КамАЗ. Раньше, чтобы внедрить и наладить выпуск новой продукции, подключались проектные отраслевые институты и родственные машиностроительные заводы. На все это уходило 1,5—2 года. Теперь мы своими силами освоили выпуск двух новых изделий за 6 месяцев.

Коллектив работает напряженно, многие поставщики нас подводят, ведь в стране кризис. Тем не менее в первом квартале 1991 г. все показатели выполнили, обеспечили рост товарной продукции на 112%, производительности труда — на 115,6%. Но проблем много. Самое главное сейчас — это стабилизировать обстановку в стране и народном хозяйстве, чтобы не мешали работать хаос и анархия. Если добиться этого, то с остальными проблемами трудовые коллективы справятся.

ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА—В ПЛАНОВОЙ СИСТЕМЕ

С. Некрасов,
д-р техн. наук

Одна из важнейших причин кризиса нашей экономики состоит в том, что под видом преодоления приказной административной системы в ходе нынешней реформы произошло ничем не оправданное разрушение основ системы планового ведения хозяйства. В настоящее время многие критикуют хозяйственный механизм, действовавший до середины 60-х гг. Но при этом забывают, что с его помощью отсталая страна в невиданно короткий исторический срок превратилась в ведущую промышленную державу, с честью выдержала испытания войной, когда сумела превзойти по производству вооружения Германию с сателлитами (по существу, почти всю Европу). После Великой Отечественной войны наша экономика развивалась быстрее, чем в передовых капиталистических странах. За счет успехов в атомной физике и ракетостроении страна добилась военно-стратегического паритета с США и их союзниками. Тогда же СССР имел научные и технические достижения мирового значения. Профессор Гарвардского университета Д. К. Гэлбрейт, крупнейший специалист по проблемам современного капитализма, отмечал: «...Когда задумываешься о создании реактивного самолета, о спутнике, о космическом полете Гагарина, вспоминаешь, что в те дни мы считали Советский Союз лидером в технике. Теперь мы уже так не думаем». Таким образом, нет оснований огульно возлагать ответственность за нынешнее кризисное положение на систему хозяйствования, функционировавшую до реформы 1965 г.

Положение изменилось после той реформы, начавшей ориентацию на обособленность предприятий, в оценке деятельности которых стала преобладать прибыль. На первый взгляд то было перспективное решение. Замысел состоял в том, чтобы преимущества социализма помножить на положительные элементы хозяйствования в условиях капитализма. Но на практике все вышло иначе — преимущества плановой системы стали утрачиваться, а наперед стали выходить отрицательные следствия рыночных отношений: инфляция, дороговизна, безработица, монополизм и т. п.

Такая тенденция усиливается. Меры, предпринимавшиеся в области экономики, не были подчинены совершенствованию планомерности хозяйствования. Это видно даже из перечня основных мероприятий последних лет: превращение показателя прибыли в основной в системе оценки деятельности предприятий, снятие ограничений в оплате труда (рост заработной платы без строгого учета результатов труда), создание на предприятиях государственного контроля качества, положение о поставке продукции и товаров без должного учета интереса потребителей, введение договорных цен при наличии дефицита и отсутствии конкуренции, закон о предприятии без выхода его на народнохозяйственный уровень, непродуманная организация борьбы с алкоголизмом, закон о кооперации, скоропалительное сокращение аппарата управления.

Громадный дефицит государственного бюджета, продолжающаяся эмиссия не обеспеченных товарами денег, рост внешней задолженности, внутренний государственный долг, превысивший 550 млрд. руб.— все это, вместе взятое, расстроило денежное обращение, подорвало покупательную способность рубля, открыло самые благоприятные условия для спекуляции. Проводимые же правительством мероприятия в области экономики даже усилили ее дестабилизацию.

В качестве главной меры преодоления кризиса видится приватизация собственности как условие рыночной экономики. Причем это связывается якобы с ленинской концепцией социалистических преобразований. Но В. И. Ленин выступал за проведение нэпа на основе именно общественной собственности, исходя из того, что: «Задача социализма — переход всех средств производства в собственность всего народа, а вовсе не в том, чтобы суда перешли к судовым рабочим, банки к банковским служащим...» [1]. Он предупреждал: «Полным отказом от социализма является всякое, прямое или косвенное, узаконение собственности отдельной фабрики или отдельной профессии на их особое производство...» [2]. И, как извест-

[1] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 35. С. 411.

[2] Там же. Т. 36. С. 481.

но, нэп вовсе не означал приватизации национализированных средств производства и товарного обращения. Напротив, он служил созданию и укреплению материально-технической базы всех производителей, ставших на путь социализма.

В наше время, как это ни странно, различие подходов к определению путей вывода страны из экономической разрухи выдвинуло принципиальный политический вопрос: куда идти — дальше, по пути социализма, или обратно?

Нелишне напомнить, что социализм, согласно взглядам основоположников научного коммунизма, характеризуют два признака: господство общенародной собственности и планомерность (плановость) развития экономики. Отказ от господства общенародной собственности и плановости экономики — это отступление от социалистического развития. Но оппоненты социалистической концепции, критикуя состояние, в котором очутилась страна (вследствие отступления от планомерного развития), ссылаются на высокий уровень жизни в развитых капиталистических странах и говорят, что, введя частную собственность на землю и предприятия, мы также достигнем этого уровня. При этом упускают из виду, что передовые капиталистические страны достигли и сохраняют высокий уровень жизни за счет эксплуатации трудящихся стран Африки, Южной Америки и Азии. Значительная часть населения живет в нищете. Ряд государств выплачивают проценты по долгам, близкие к стоимости экспорта.

Состояние расчетов по внешним займам нашей страны приближается к приведенной здесь характеристике. Открывая путь для капитализации экономики, массового привлечения иностранного капитала, мы можем оказаться на положении отсталых стран с низким качеством продукции перерабатывающих отраслей. Не следует забывать, что и рынки сбыта уже давно поделены.

Курс на отказ от плановой экономики, распродажа предприятий и земли, форсирование рыночных отношений, особенно рост цен, инфляции и дефицита углубляют экономический и социальный спад, угрожающий целостности страны. Эти процессы сопровождаются снижением жизненного уровня большей части населения. В этих условиях недопустимо подменять политическую суть государственного устройства различными экономическими программами.

Выход страны из создавшегося положения возможен на путях ее социалистического развития. В настоящее время перед нашей политикой и экономикой стоят две важнейшие проблемы: оздоровление денежного обращения и переход на действительно хозрасчетное хозяйствование.

Систему мер по оздоровлению экономики можно подразделить на три группы. Первая — предполагает меры по улучшению организации производства, повышению производительности труда, эффективности затрат и получению на этой основе дополнительных доходов. Это направление в ряде случаев потребует соответствующих программ развития, капитальных вложений и значительных сроков. Понадобятся также изменения законодательства, направленные на укрепление дисциплины поставок продукции, обоснование договорных цен.

Должно измениться также положение предприятий. Они становятся свободными товаропроизводителями, но процесс развития общественного производства в стране в целом должен быть регулируемым, плановым. Для этого предприятия самостоятельно разрабатывают планы производства, лучшие хозрасчетные условия получают те из них, кто соблюдает государственный интерес. Вторая группа мер направлена на снижение затрат; третья — на решение косвенных задач, способствующих оздоровлению финансовой системы.

Для совершенствования структуры производства, повышения производительности труда имеются крупнейшие резервы. Так, в нашей стране в 1987 г. добыто примерно в полтора раза больше нефти, чем в США, в 1,8 раза больше выплавлено стали и произведено в 1,7 раза больше минеральных удобрений. Но вследствие значительных масштабов применения малоэффективного и экологически вредного мартеновского процесса выплавки стали и ограниченного использования метода ее непрерывной разливки, на тонну стали у нас затрачивается энергии на 62—67% больше, чем в Японии. Впустую расходуется энергия, равная суммарно вырабатываемой всеми атомными станциями страны.

Значительные резервы имеются в капитальном строительстве. В стране одновременно строятся почти 60 тыс. (!) производственных объектов. Сроки сооружения большинства из них превышают плановые в 2—3 и более раз. Общая сумма незавершенного строительства составила на конец 1989 г. 158 млрд. руб. Незавершенное строительство является одной из основных причин дефицита бюджета. Только в 1989 г. объем незавершенного строительства вырос примерно на 20 млрд. руб., за что выплачено около 5 млрд. руб. заработной платы и премий. Но ведь реальной продукции в виде готовых строительных объектов общество не получило. Это наглядный пример, **насколько слабо заработная плата увязана с конечными результатами.** И такое положение во всех отраслях.

Значительным резервом сокращения расходов служит использование огромных сверхнормативных запасов материалов, сырья и готовых изделий, превышающих 500 млрд. руб. На 1 января 1989 г. в стране было неустановленного оборудования на сумму свыше 14 млрд. руб., в том числе импортного — более чем на 4,6 млрд. Почему бы не организовать гибкую и маневренную систему государственного проката неиспользуемых и «за-

мороженных» товарно-материальных ценностей? Лизинг давно уже нашел широкое применение в мировой практике и доказал высокую эффективность.

Важнейший момент перестройки экономики — смена критериев оценки результатов производственного процесса. В настоящее время господствует затратный подход, когда заработная плата и премии зависят от валовой продукции в рублях. В этих условиях предприятиям невыгодно заботиться о внедрении новых технологических процессов, об экономии материалов, энергии и труда.

В период до 60-х гг. интенсификация производства достигалась ежегодным пересмотром норм и расценок в сторону увеличения норм выработки, сокращения расценок и снижения себестоимости продукции. С отменой такой практики был исключен важнейший компонент хозяйственной системы — работа по снижению себестоимости и увеличению выпуска продукции.

Говоря об этом, мы не имеем в виду возврат к внеэкономическим методам. Напротив, предлагается вернуться к тем экономическим критериям оценки и стимулирования производства, обоснованность которых подтверждена практикой. Прежде всего следует стимулировать снижение народнохозяйственной себестоимости, повышение качества продукции и затем численное увеличение выпуска в натуре (если это обусловлено потребностями общества). Критерий снижения народнохозяйственной себестоимости будет нацеливать предприятия на внедрение новых технологий, экономию материальных и трудовых ресурсов. Можно предложить, например, такую схему: при снижении себестоимости продукции первые два года вся экономия остается на предприятии для выплаты премий, развития производства и соцкультбыта, а последующие три года предприятие получает 50%, перечисляя остальную экономию в бюджет. От оценки по выпуску валовой продукции (объема реализации продукции в рублях) надо отказаться.

Одно из обязательных условий стабилизации экономики — **устранение инфляционных процессов.** Этому могут способствовать различные меры по привлечению денег от населения, включающие продажу занимаемых квартир населению, более широкое строительство кооперативных квартир, расширение продажи различных облигаций.

Однако только этих шагов недостаточно. Необходимо принятие серьезных мер по устранению выплат незаработанных денег. Это установление одинаковых цен на кооперативную и государственную продукцию, постановка препон для превращения через кооперативы безналичных денег в наличные, усиление контроля за расценками, расширение прав государственных предприятий по сокращению числа работающих, сокращение штатов управления и др.

Результаты проведения таких мероприятий должны быть закреплены ликвидацией дефицита государственного бюджета. Для этого в первую очередь можно рекомендовать резко сократить аппарат управления, снизить объем промышленного строительства (на 30—50%), ввести на всех уровнях режим строгой экономии материалов, энергии, машин, денег. Нужно попросту перестать жить в долг. Целесообразно организовать продажу на аукционах сверхнормативных запасов материалов, сырья и готовых изделий, неустановленного оборудования, недостроенных объектов.

Направлением интенсификации экономики страны, связанным с инвестиционной политикой, является пропорциональное развитие различных отраслей народного хозяйства и оптимальное обновление основных производственных фондов и прежде всего их активной части — машин и оборудования. За последние 25—30 лет в промышленности произошло снижение выбытия основных производственных фондов примерно в два раза, и сроки эксплуатации оборудования возросли до 40—50 лет. В то же время в сельском хозяйстве сроки эксплуатации тракторов, комбайнов и других машин сократились примерно в два раза. В результате в промышленности применяется устарелое оборудование, а в сельском хозяйстве идет ускоренный износ новой техники. Так, в 1987 г.— переломном году, когда административное управление ослабло, а экономическое не набрало силы — срок эксплуатации тракторов упал до 7,3, а зерноуборочных комбайнов — до 7,2 года, в результате чего списание тракторов и комбайнов превысило их поставки на 85 тыс. шт. и 31 тыс. шт. соответственно.

Заслуживает обсуждения вопрос о восстановлении таких экономических показателей конца 50-х гг., как, например, соотношение объема нового промышленного строительства к количеству работающих (с учетом нашей «незавершенки»), соотношение рабочих и инженеров, оплаты рабочих, инженерно-технических и научных работников, процент затрат на науку и высшее образование и др.

Необходимо пересмотреть и структуру цен в торговле с зарубежными странами, обеспечив эквивалентность обмена.

Переход к рыночным отношениям и формы собственности. В настоящее время много пишется о рынке как великом достижении человечества, как о чудодейственном средстве, могущем вывести нашу экономику из застоя. Но давайте разберемся. Разве торговая сеть продуктами питания и промтоварами, колхозные рынки, сеть продажи кооперативных товаров населению — это не рынок? Или, по мнению популяризаторов, нужен рынок, на котором производитель может устанавливать любую цену и потребитель (население) будет окончательно отдан под диктат производителя?

Рассмотрим вопрос продажи средств

производства на рынке. В принципе это возможно, но для этого нужно выполнить ряд условий: первое, добиться того, чтобы денег было меньше (или равно) товаров; второе — иметь резервные мощности для производства этих товаров, сглаживания колебаний их потребления. В передовых капиталистических странах резервные мощности производства имеются (порядка 25—30%), есть там и резерв рабочей силы. Третье — должна быть проведена огромная работа по демонополизации производства и разработано антитрестовское законодательство. У нас, например, в машиностроении 85% крупных предприятий и объединений являются полными монополистами в производстве некоторых видов продукции. В данный момент перечисленных условий нет, и говорить о немедленном введении такого рынка средств производства — иллюзия. Немедленное введение рынка приведет к развалу нашей экономики, к ситуации, когда важнейшие предприятия и стройки могут оказаться без оборудования и материалов, а второстепенные, заплатив повышенную цену за товары, их получат. По оценкам специалистов, при переходе «к свободному ценообразованию» может быть скачок цен до 8—12 раз. Причем если первое условие (ликвидация инфляции) предполагает использование преимущественно административных мер (например, увеличение налога на прибыль и т. д.), то выполнение второго и третьего его условий требует крупных народнохозяйственных затрат и может быть осуществлено только в течение определенного периода времени.

Сейчас идет разговор о приватизации части государственной собственности, о передаче предприятий в частную и коллективную собственность. В настоящее время по нашему законодательству не ограничена величина частной собственности, в том числе иностранных государств, международных организаций и граждан. Таким образом, в принципе возможна крупная частная собственность, т. е. открыт путь капиталистического развития страны. Правда, численность работающих на частных предприятиях в промышленности и строительстве пока ограничена до 200 человек. Но для увеличения объема частной собственности достаточно одного постановления правительства. Объем совместных с зарубежными фирмами предприятий не имеет ограничений ни по размеру, ни по срокам (при нэпе иностранные концессии получали природные богатства, предприятия и другие хозяйственные объекты на определенный срок). По существу, начался процесс легализации частной собственности на средства производства и возможности найма рабочей силы в основных отраслях народного хозяйства как нашим, так и зарубежным капиталом. Поскольку частные предприятия являются продолжением развития кооперации, имеющей серьезные недостатки в хозяйствовании, можно ожидать их усиления, роста цен на товары, услуги и обострения инфляции.

Имеющийся опыт по переходу к рынку (нэп) позволяет сделать два основных вывода. Во-первых, государственное планирование основных показателей страны не противоречит, а дополняет рыночную экономику. Во-вторых, переход к рынку должен быть постепенным и управляемым государством (поэтому должны быть сохранены соответствующие структуры управления экономикой страны). Можно также отметить, что своими успехами в последние годы США, Япония и др. обязаны элементам плановости в распределении средств производства, а не рыночной продаже.

Очевидно, следует шире использовать передачу предприятий (цехов) в аренду коллективам работающих (без права выкупа), произвести апробацию создания акционерных предприятий (при сохранении за государством контрольного пакета акций). Частная и коллективная собственность предприятий должна быть ограничена (например, 25 рабочими). Допущение крупных частных предприятий (200 работающих), создаст больше проблем, чем выгоды.

Управление хозяйством. Возникший спад производства в значительной степени определяется развалом существовавшей системы материально-технического обеспечения, нарушением поставок, снижением уровня планирования. Определенную роль по стабилизации экономики мог бы сыграть Указ Президента СССР «О неотложных мерах по стабилизации хозяйственных связей в четвертом квартале 1990 года и в течение 1991 года» (сентябрь, 1990 г.), в котором было предложено всем государственным предприятиям обеспечить сохранение сложившихся хозяйственных связей и исполнение договорных обязательств на поставку сырья, материалов и комплектующих изделий. Однако он, Указ, носит чрезвычайный характер и полностью не решил поставленную задачу.

Следует резко усилить имущественную ответственность предприятий за неисполнение хозяйственных договоров, подрядчиков за сдачу строительных объектов с недоделками и дефектами, т. е. вернуться к положениям о поставке продукции и товаров, действовавшим до 1988 г., когда неустойка могла взыскиваться с недисциплинированного предприятия неоднократно до выполнения обязательства в натуре.

Конечно, возможны и другие, более фундаментальные меры по выводу нашей экономики из кризисного состояния. Несомненно, однако, что они должны восстанавливать основы планового ведения хозяйствования, потому что спад экономики стал результатом стихии в хозяйственных связях. И потому, главное — обуздать эту рыночную стихию. А это под силу только четкой системе планового управления, из чего и должны исходить антикризисные меры.

РЫНОК? РЕГУЛИРУЕМЫЙ!

А. Бударина,
канд. экон. наук

По мере расширения рыночных отношений жизнь нашего общества приобретает все новые, подчас крайне негативные черты. Что же ожидает его? Будет ли это общество духовного процветания и материального благосостояния, общество современной индустрии? Или мы впадем в нищету и растеряем даже те источники жизнеобеспечения народа, которые имели до перестройки, превратимся в сырьевой придаток промышленно развитого капиталистического мира? Итак, куда же выведет наше отечество рыночная экономика?

За исключением весьма узкого круга лиц, которые профессионально занимаются изучением экономических проблем, люди судят о рынке поверхностно, большей частью по подаче средствами массовой информации, т. е. сквозь призму потребления, а не производства. Действительно, во многих публикациях и выступлениях эффектно и заманчиво представлены огромные и полные товаров магазины, утонченный сервис, шикарные автомобили, ухоженные города и т. п. Однако мало кто задается вопросом: как, а главное — за счет чего все это достигнуто и можно ли, используя наш технический и экономический потенциал, добраться до тех же высот?

Вопрос отнюдь не праздный. По существу, речь идет о том, какой рынок мы хотим сформировать. Ведь «рынка вообще» не существует. За время своего существования человечество прошло через самые разные виды и формы рыночных отношений: от обществ натурального обмена до анархического буржуазного рынка эпохи свободной конкуренции, а затем государственно-монополистического капитализма с его ярко выраженной регулируемой рыночной экономикой, основанной на взаимном проникновении и сращивании государственных структур с частномонополистическим капиталом. Любой непредубежденный экономист скажет, что утверждение об отстранении государства от управления экономикой в развитых капиталистических странах — это не более чем выдумка, необходимая для проведения тезиса о разгосударствлении и денационализации. Столь же нелепо мнение о том, будто в СССР никогда не было рынка и только теперь мы к нему переходим. Иное дело, что до сих пор в стране существовала сильно деформированная рыночная структура, поскольку имело место нарушение объективных законов товарного производства. Следовательно, задача состоит не в том, чтобы перейти к рыночным отношениям, а в том, чтобы найти и ввести новую систему экономического их регулирования, основанную на понимании сущности объективных законов современной эпохи и отвечающую интересам и потребностям советского народа.

Данные положения всеми приветствуются и никем не оспариваются. Но сами по себе они столь общи и неконкретны, что каждый вправе вложить в них свой смысл. И не просто «свой», но прямо противоположный «чужому». Общество расколото на ряд противоборствующих сил, имеющих собственное понимание рыночной экономики, путей движения к ней, методов ее создания и развития. Не вдаваясь в детали этого вопроса, можно сказать, что конфронтируют две главные тенденции: социалистическая и капиталистическая.

Идеологи перестройки всегда заявляли, что видят в развитии рыночных отношений не самоцель, а средство реформирования и обновления социализма, придание ему характера демократического и гуманного. Поначалу и «радикалы» как будто не возражали против таких целей и направлений движения, сосредоточивая главный огонь критики против коллизий нашей истории, недостатков «реального социализма». Более того, сами они провозглашали такие страны, как Швеция, Австрия, Дания, Финляндия социалистическими, ориентируясь тем самым именно на данные образцы экономического и социального переустройства. Разумеется, указанные государства не принадлежат к социалистическим, но здесь путем длительных классовых и политических компромиссов на основе буржуазных отношений достигнут высокий жизненный уровень населения.

Если на минуту отвлечься от того факта, что благосостояние в развитых империалистических странах в значительной мере основано на усиленной эксплуатации и ограблении ими народов «третьего мира», то можно было бы с определенными оговорками принять курс на привлечение форм и методов, присущих современной модели высокоразвитого капитализма. Ведь она включает в себя немало готовых блоков социализма. В ней очень много заимствовано из наших ценностей и завоеваний. Таковы, в частности, элементы планового регулирования, социальная защита трудящихся, бесплатное образование и т. п. Поэтому курс на совершенствование и обновление социализма с привлечением всего передового в экономике капитализма создавал немалые условия для компромисса.

Но вскоре обнаружилось, что «радикалы» не желают вообще признавать социалистического выбора. И оказалось,

что ни Швеция, ни Дания, ни Австрия для них уже не образец, а если и образец, то на будущее. А сегодня им нужен «обыкновенный капитализм», притом немедленно и любой ценой. Почему немедленно? Этого требует от них вполне сформировавшийся слой легальных дельцов и кооператоров. Еще большее давление, видимо, испытывают они со стороны «теневиков», представителей криминального бизнеса.

Вот почему появилась «сверхрадикальная» по целям и срокам «Программа 500 дней». На словах провозглашалось, что она «повернет экономику лицом к человеку». В действительности же преследовалась прямо противоположная цель, ибо заложенная в ней «шоковая терапия» означала свертывание всех государственных социальных программ. Кстати, шоковые методы уже «обкатывались» в Аргентине, Бразилии, Польше и других странах. Они не принесли народу обещанное изобилие. Зато чудовищный рост безработицы, невиданное даже по нашим понятиям снижение жизненного уровня населения — это стало горькой реальностью, расплатой за отказ от регулирования рыночных отношений.

Нашей стране нельзя становиться на этот путь. Ей, как воздух, нужны стабилизация экономической ситуации, прекращение спада производства, выход из кризиса. Комплекс таких антикризисных мер содержится в президентской программе и программе Кабинета министров СССР. Они, в частности, предусматривают полное прекращение «войны законов», «войны бюджетов», «войны банков», свертывание прочего арсенала политического экспансионизма и агрессивности. Короче говоря, существует беспрецедентная потребность в нормальных условиях для экономического реформирования, когда есть возможность действовать стратегически взвешенно, успевая вовремя исправить допущенные промахи.

Совершенно очевидно, что наши хозяйственные структуры не могут быть преобразованы в рыночные ни за 500 дней, ни за 10 лет. На Западе современная модель экономики создавалась если не веками, то десятилетиями. К примеру, современное хозяйство Франции, Германии, Японии сложилось главным образом за последние 40—45 лет. Это был путь интенсивного, но вместе с тем эволюционного развития. Думается, и нам гораздо больше пользы принесут выверенные и осмотрительные шаги вперед, к регулируемому рыночному хозяйству, а не квазиреволюционные скачки, ведущие к рыночной стихии.

Практика показала, что попытка перейти от смешанной экономики нэпа к «чистой» экономике социализма не удалась. Получилось однобокое производство ради производства, где гигантомания и монополизм государственной собственности потеснили среднее и мелкое хозяйство, без которого эффективное развитие экономики, ориентированное на удовлетворение потребностей людей, труднодостижимо. Экономика, основанная на разнообразии форм собственности и соответствующих им размерах предприятий, в настоящее время, на мой взгляд, более соответствует современному уровню производительных сил. Поэтому перед страной стоит преимущественно реформаторская (а отнюдь не «революционная») задача: использовать принципы хозяйствования, которые не в полной мере были осуществлены в 20-е годы. Имеются в виду те формы, которые применялись при нэпе, когда в стране существовало и патриархальное хозяйство.

Эти принципы означают сохранение в руках государства главных экономических высот, т. е. крупных предприятий, являющихся общенародным достоянием, широкой сети общественных коллективных форм производства, колхозов, кооперативов, акционерных предприятий и основанных на личном труде. Все это потребует частичного разгосударствления производства, совершенствования хозяйственной структуры колхозов и совхозов, приватизации ряда (особенно мелких) предприятий. Такая организация хозяйства будет освобождена от схематизма невыверенных политических установок, идеологических догм, рожденных на путях выхолащивания творческой сущности марксизма-ленинизма.

Отсюда с непреодолимой силой следует, что изменения в экономике в современных условиях политического противостояния возможны лишь как компромисс борющихся сил, партий, общественных движений. Только осознание этого обстоятельства способно привести к успешному решению вставшей перед обществом проблемы. Без гражданского согласия в настоящее время невозможна ни одна действительно и в полной мере эффективная акция экономического и политического реформирования общества. При этом, думается, важно усвоить ту непреложную истину, что программа перехода к регулируемой рыночной экономике у нас может привести к успеху лишь в том случае, если это будет **собственная** программа, сориентированная на позитивные традиции, представления, принципы жизни, как пришедшие к нам из глубины веков, так и сложившиеся за годы Советской власти (ибо вопреки утверждениям завзятых антикоммунистов в этот период возникло немало прогрессивного и полезного в труде и общении людей).

Нельзя не учитывать, что процесс разгосударствления и приватизации в городе и деревне не может принести пользы, если бездумно ломать государственный сектор экономики. Его разрушение путем «войны законов» и забастовок с политическими требованиями уже дало свои жестокие плоды. И они не случайно столь жестоки. К сожалению, в силу объективных, а затем и субъективных факторов, наша экономика, в отличие от

хозяйства развитых капиталистических стран, имеет деформированную отраслевую структуру. Наибольший удельный вес занимали и занимают так называемые природоэксплуатирующие отрасли (добыча природного сырья, сельское хозяйство и т. д.), наименее развитыми оказались отрасли наукоемкого производства, которые росли в основном только в сфере оборонной промышленности. Все это дополнительно обострило ситуацию.

Эти деформации предстоит решительно устранять, создавая рациональную структуру экономики, при усилении государственного регулирования, развития государственного, кооперативного секторов, а также фермерского и личного подсобного хозяйства, арендных, акционерных и иных частных предприятий, в том числе при долевом участии иностранного капитала. Анализ положения, существующего в Японии, Швеции, показывает, что в этих странах давно поняли преимущества крупного промышленного производства особенно с точки зрения НТП и внедрения его результатов в производство. Ведь именно крупные промышленные корпорации за счет сосредоточения огромных средств, государственных субсидий имеют возможности вести научные исследования. Наша же стратегия в последние годы включает также разделение крупных предприятий на мелкие и средние, вместо создания новых мелких и средних. Между тем наивысший эффект достигается на пути оптимального сочетания различных предприятий. Подобной оптимизации нам бы следовало поучиться, скажем, у Японии. Но не слепо копировать ее положительный опыт, а применять его с учетом реальной действительности, объективных экономических условий, культурных и национальных традиций, которыми всегда славилась наша Родина.

Один из главных принципов реформаторских преобразований экономических структур нашего общества должен исходить из ленинского требования, сформулированного им по отношению к среднему крестьянству: «Не сметь командовать!» Так, в наше время принудительная деколлективизация не менее вредна, чем ее антипод 30-х годов. Изменения в колхозах и совхозах, формы и методы использования разгосударствленных и приватизированных предприятий, деятельность разнообразных кооперативов, акционерных обществ — все это дело самих тружеников. Только их творчество способно создавать самые эффективные и притом оригинальные, приспособленные к нашим условиям способы организации и методы экономической деятельности. Разумное государственное законодательство, грамотное и умелое текущее регулирование экономических процессов со стороны исполнительной власти — вот те условия, которые помогут нам перейти к эффективно действующей рыночной экономике, экономике гуманного демократического социализма.

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

В. Алешникова

Одним из обязательных элементов рыночной экономики является наличие развитой рыночной инфраструктуры, включающей в себя и управленческую. Последняя охватывает консультационные организации, институты и центры по проблемам управления и подготовке управленческих кадров, ассоциации предпринимателей, издательства по выпуску соответствующей литературы и выполняет функции по формированию систем управления, текущему обслуживанию процессов управления, оказанию управленческого консультирования, созданию, распространению и внедрению управленческих нововведений. Специфика этого элемента связана с тем, что уровень организации и развития системы управления существенно влияет на качество функционирования не только производственной сферы, но и всей рыночной инфраструктуры.

Реализация функций управленческой инфраструктуры по подготовке, подбору, оценке, повышению квалификации управленческих кадров, проведению научных исследований, изданию управленческой литературы, пропаганде передового опыта, консультированию, информационному обеспечению и внедренческим услугам осуществляется прежде всего через разветвленную сеть соответствующих фирм.

На Западе выделяют два основных подхода к определению понятия управленческого консультирования:

помощь, оказываемая как профессиональными консультантами по управлению, так и людьми, для которых консультирование не является основной деятельностью;

особая профессиональная услуга с наличием характерных только для нее черт.

Эти два подхода не противоречат, а дополняют друг друга. Управленческое консультирование следует понимать и как профессиональную услугу, и как предоставление практической помощи.

Богатый опыт в этой области деятельности имеют США, Япония, Англия, Франция. Зародившись в начале века, управленческое консультирование полу-

чило широкое распространение после второй мировой войны, когда окончательно упрочилось мнение, что для «выживания» компаний нужны постоянные организационные изменения. В США число консультационных фирм превышает три тысячи (не считая фирм, состоящих из одного-двух человек) с оборотом 10 млрд. долл. в 1988 г. и 60 тыс. профессиональных консультантов.

В западных странах темпы роста консультационных услуг в среднем составляют 15—20% (по отдельным видам услуг темпы роста существенно различаются). Самые высокие темпы ожидаются во Франции. Причины неснижающихся темпов роста развития управленческого консультирования даже в периоды спада производства связаны, по мнению специалистов, с интернационализацией бизнеса, формированием Еврорынка, появлением потребности в таких специальных видах услуг, как снабженческий менеджмент, компьютеризированные системы логистики и т. п. В современных условиях стало выгоднее отказаться от некоторых отделов фирм, привлекая консультантов из специализированных учреждений. Услугами консультационных центров пользуются более 60% крупнейших корпораций и множество средних и мелких компаний. Следует отметить, что клиентами консультационных фирм выступают не только бизнесмены, но и правительственные организации.

Консультационным бизнесом в развитых странах помимо специализированных фирм, для которых он является основным видом деятельности, заняты научно-исследовательские центры, университеты, школы бизнеса. Консультационные организации различаются по численности, объемам и видам оказываемых услуг, доходам, степени вовлеченности консультантов в работу фирмы-клиента. Это могут быть крупные международные фирмы (типа «Мак-Кинси» с 35 бюро в различных странах мира и 74 специализациями из 136 известных); бухгалтерские фирмы (например, «Артур Андерсен» с годовым объемом 1 млрд. долл., 14 тыс. работников. На образовательные и обучающие программы тратит до 7% дохода. Ежегодно повышает свою мощность на 30% при росте численности на 20%); фирмы, специализирующиеся в одной или нескольких отраслях; консультационные организации при институтах, научных центрах; мелкие и средние фирмы по оказанию услуг на ограниченной территории небольшим компаниям; консультации крупных ученых; специализированные организации по оказанию технических услуг. Управленческое консультирование охватывает преимущественно такие области, как общее управление, финансовая деятельность, маркетинг, управление производством, информационные системы и электронно-вычислительная техника, управление персоналом.

В нашей стране управленческое консультирование только начинает делать первые шаги. В связи с увеличением хозяйственной самостоятельности предприятий и организаций, развитием рыночных отношений появились предпосылки для становления и быстрого развития консультационной деятельности. Организации по оказанию таких услуг призваны предотвратить или хотя бы смягчить те удары, которые могут ожидать предприятия при переходе к рыночной экономике.

Складывается опыт управленческого консультирования в Эстонии. Здесь возникли первые консультационные организации «Майнор-консультант» при ПКБ систем управления Минлегпрома, кооператив «Элко», консультационная фирма «Консультация» при ПО «Эстимпэкс».

В последние два года стала интенсивно развиваться сеть специализированных организаций управленческого консультирования по всей стране. Как правило, такое предприятие по своей форме является малым (государственным или кооперативным, узкоспециализированным или многопрофильным и создается при вузах, НИИ, академических институтах, министерствах, Советах различных уровней).

Дальнейшее развитие управленческого консультирования требует решения следующих вопросов:

регламентация статуса и правовое оформление самостоятельной профессии «Консультант по управлению»;

подготовка и переподготовка профессиональных кадров консультантов, их аттестация;

создание Ассоциации консультантов по управлению, координирующей деятельность консультационных организаций, решающей вопросы этики, качества управленческого консультирования;

изучение рынка потребности в управленческих услугах;

проведение совместных конференций, семинаров на союзном и международном уровнях;

введение единых документов и формуляров для создания банка информационных данных в стране и координации их в международном масштабе.

Формирование сети специализированных предприятий управленческого консультирования будет способствовать рационализации управления, ускорению инновационных процессов, совершенствованию организации производства.

Концепция прогноза проблем населения и трудового потенциала

В Москве состоялось пленарное заседание Научного совета Академии наук СССР «Проблемы демографии и трудовых ресурсов». В его работе приняли участие ученые и специалисты по проблемам народонаселения и трудовым ресурсам АН СССР, Госкомтруда СССР и плановых органов, преподаватели вузов из Москвы, Ленинграда, Свердловска, Владивостока, а также из союзных республик.

В повестке дня было обсуждение проекта Концепции проблемного раздела «Население, трудовой потенциал и здоровье нации» Комплексного прогноза социально-экономического развития СССР на 1996—2015 гг., работа над которым началась в 1990 г. в рамках фундаментальных исследований АН СССР и ГКНТ СССР. С докладом выступил руководитель данного раздела **В. Костаков** (председатель Научного совета АН СССР, директор НИЭИ Госплана СССР).

Докладчиком были изложены основные задачи разработки раздела, заключающиеся в научном обосновании вероятных перспектив развития демографических процессов страны и ее регионов, укрепления здоровья людей, состояния трудового потенциала. Были представлены предлагаемая структура раздела и характеристика основных проблем трудового потенциала.

Раздел предусматривает анализ сегодняшнего состояния населения и тенденций социально-демографических процессов, как зависящих от прошлого, так и определяемых в будущем социально-экономическим развитием, а также прогноз занятости населения. При этом учитываются возможные социально-экономические, политические, этнографические, культурные и другие последствия такого развития, а также влияние перехода к рыночной экономике, изменения форм собственности. Оценка результатов развития этих тенденций дает представление о том, какое развитие соответствует актуальным социальным целям, прежде всего таким, как гармоничное развитие человеческой личности, сохранение и укрепление здоровья, усиление трудовой мотивации, всестороннее повышение уровня и качества жизни.

Переход к рыночным отношениям в экономике неизбежно повлечет за собой значительные изменения поведения людей в сфере труда и быта и тем самым существенным образом окажет воздействие на все демографические процессы, общий уровень здоровья населения, характер воспроизводства и использование трудового потенциала. При этом в перспективе приоритетными и требующими особого внимания становятся прежде всего следующие социальные задачи: обеспечение нормального развития семьи, укрепление здоровья людей, качественные преобразования в сфере занятости. Исходным положением Концепции является то, что продолжительность человеческой жизни, гармоничное развитие семьи, здоровье людей обладают абсолютной самоценностью и не могут рассматриваться как средство достижения экономических, политических или иных целей.

При обосновании собственно демографических целей предполагается, что качественные аспекты воспроизводства населения имеют приоритет перед количественными. Применительно к проблеме использования трудового потенциала акцент необходимо сделать на решении проблем сбалансированности спроса и предложения рабочей силы, изменении мотивации труда, на повышении мобильности и конкурентоспособности работников.

Экономической основой формирования занятости должны стать возможные при разгосударствлении экономики разносторонние преобразования в трудовой сфере, создание условий для существования разнообразных форм и режимов занятости. Концепция исходит из предпосылки сохранения экономического единства СССР и формирования в ближайшем будущем единого союзного рынка труда, средств производства, жилья, товаров и услуг при предоставлении всем гражданам свободы выбора места жительства, занятия, места работы и характера труда. В то же время развитие экономического суверенитета территорий приведет к тому, что решения в области демографической политики, принимаемые на уровне республик, будут существенно различаться в зависимости от де-

мографического и экономического потенциала региона.

Докладчик отметил, что существуют весьма различные точки зрения в отношении как направлений, целей и средств демографической политики, так и перспектив занятости и формирования рынка труда в условиях перехода к новым экономическим отношениям. В Концепции раздела изложена согласованная позиция специалистов учреждений и организаций, координируемых Научным советом АН СССР «Проблемы демографии и трудовых ресурсов». Составители Концепции учитывали также мнение специалистов из союзных республик (приняли участие в работе над разделом 14 республик).

Это первый этап работы, результаты которого могут быть использованы при определении важнейших направлений социально-экономического развития. В дальнейшем, когда будут разработаны политика и программа научно-технического развития, размещения производительных сил, социального инвестирования, прогностические оценки в области демографии, здоровья нации и трудового потенциала будут конкретизированы.

Второй этап заключается в разработке проектов прогноза по данному разделу. Он будет состоять из четырех блоков:

оценка вероятной динамики рождаемости, смертности и семейной структуры в условиях социально-экономических преобразований общества. Многовариантный прогноз численности состава и размещения населения по регионам страны. Пути преодоления негативных тенденций демографического развития;

миграционная ситуация и ее альтернативный прогноз. Оценка влияния межреспубликанских миграций некоренного населения и внешних миграционных потоков на изменение трудового и научно-технического потенциала страны и регионов. Разработка рекомендаций по преодолению негативных тенденций миграции;

основное направление смягчения негативных социально-экономических последствий в трудовой сфере и сдерживание безработицы в условиях рыночной экономики. Пути формирования гибкого рынка труда. Предложения по изменению потребности в труде и обновлению стандартов трудового поведения. Обоснование политики занятости и ее реализации в системе государственного регулирования. Прогнозные оценки уровня и структуры занятости, их региональная специфика;

прогноз здоровья населения по социально-демографическим группам и регионам страны с учетом экологических факторов. Обоснование предложений по формированию мотиваций здорового образа жизни. Направления развития систем финансирования и эффективного использования ресурсов здравоохранения.

В заключение В. Костаков подчеркнул, что при разработке Концепции необходимо исходить из приоритета общечеловеческих ценностей, прав и интересов человека, в том числе права на сознательное родительство, на труд, жилище, выбор места жительства и места приложения труда, а также на социальную помощь общества нетрудоспособным как ведущих в определении социальных целей и путей их достижения.

А. Волков (зав. отделом НИИ Госкомтруда СССР) в своем выступлении заметил, что при разработке проблем воспроизводства населения и демографии, имеющих не только научное, но и политическое значение, необходимо опираться как на объективные закономерности демографического развития, так и на определенную систему ценностей, приоритетов, представлений о национальных целях и национальном благе. Поэтому следует тщательно разделять описание объективной реальности на уровне научных исследований и политических оценок.

В рамках этого подхода анализ и прогноз ведутся с позиций научного описания. Учитывая, кроме того, слабую управляемость демографических процессов и большую их инерционность, главной задачей становятся предвидение пути наиболее вероятного развития демографических процессов, правильная и всесторонняя оценка их разнообразных последствий и принятие мер, которые могли бы смягчить неблагоприятное влияние негативного демографического развития в интересах людей.

К всестороннему изучению социально-экономических последствий демографического развития призвал **Д. Валентей** (руководитель Центра изучения народонаселения МГУ им. Ломоносова). Экономические последствия демографического развития связаны с региональными различиями в динамике возрастной структуры рабочей силы. В РСФСР и других республиках европейской части страны будет продолжаться процесс старения населения, а в республиках Средней Азии резко возрастет спрос на рабочие места, что потребует специальных мер по регулированию занятости.

Наряду с прогнозом количественных изменений появилась потребность ориентации и на качественные его характеристики. Исходя из существующих региональных различий в качественных характеристиках населения, можно ожидать и неодинаковую реакцию на социально-экономические изменения. Приоритет в общесоюзной социально-демографической политике должны получить общесоциальные цели, ориентированные на укрепление социальных гарантий для всех жителей, независимо от их национальности, места постоянного проживания.

По словам **Л. Рыбаковского** (зав. отделом Института социологии АН СССР), наиболее сильное влияние на миграционное движение будут оказывать политические и экономические факторы, сопутствующие проводимым реформам. А внедрение рыночных отношений уже на начальных этапах внесет существенные коррективы в региональную дифферен-

циацию условий жизни и тем самым вызовет дополнительные причины к перемещениям. Создание рынка жилья и повышение эффективности аграрного труда могут усилить отток сельского населения в города, концентрацию его в обжитых районах, а при соответствующей политике капиталовложений в жилищное строительство и политике цен на жилье может стать существенным фактором привлечения и закрепления населения в новых районах. Особенно сильное воздействие на повышение миграционной активности населения окажут формирование рынка труда и увеличение безработицы. В первую очередь это коснется трудоизбыточных регионов.

Сейчас, подчеркнул докладчик, миграционная ситуация в стране резко усложнилась. Это выражается как в нерешенности старых проблем, так и в появлении новых, возникших в ходе перестройки.

К числу первых относятся: продолжающийся интенсивный отток населения из сел в города в центральноевропейской части СССР; слабая приживаемость населения в районах нового освоения на севере и востоке страны; низкая миграционная активность коренного населения; неоправданный рост населения крупных городов в результате миграции. В настоящее время многие из этих проблем обострились.

Основная новая проблема — наличие беженцев в открытой и скрытой формах. В открытой форме — это потоки беженцев, возникшие вследствие острых межнациональных конфликтов, в скрытой — нарастающий отток некоренного (преимущественно славяноязычного) населения из ряда союзных республик. Сложность миграционной ситуации на фоне социально-экономического и политического кризиса предполагает альтернативные оценки влияния перечисленных факторов на тенденции развития миграции в СССР.

И. Маслова (зав. сектором Института экономики АН СССР) отметила, что при переходе к рынку неизбежно понизится уровень занятости в отраслях народного хозяйства. Он, по существу, будет приведен в соответствие с реальными возможностями экономики, переходящей к рыночным отношениям. И здесь важно не только идти по пути социальной поддержки безработных, но и свести размеры безработицы до минимально возможного уровня, регулируя спрос населения на рабочие места. С позиций социально приемлемого решения проблем занятости очень важно обеспечить достаточно высокий экономический рост и создание дополнительных рабочих мест в период 1996—2005 гг., когда ожидается значительное увеличение числа трудоспособных граждан.

Б. Бреев (гл. науч. сотр. АН СССР) основное внимание в своем выступлении уделил процессам экономического развития в непроизводственной сфере. Увеличение доли сферы услуг в валовом национальном продукте и общесоциальное изменение соотношений между двумя сферами общественной деятельности в пользу сферы услуг являются важным условием нового качества экономического роста, формирования рынка труда. Это объективно требует создания иной модели экономического развития нашей страны, которая бы учитывало ряд важнейших новых факторов. Соответствующие изменения действующего законодательства кардинальным образом меняют условия вовлечения населения в общественное производство. возрастающая «избирательность» труда существенно расширяет возможности выбора человеком вида трудовой деятельности. Большое значение имеет изменение профессионально-отраслевой структуры занятости как фактор приоритета интересов человека по сравнению с интересами производства.

Ф. Прокопов (зав. сектором НИЭИ Госплана СССР) остановился на проблемах создания новых рабочих мест, которые потребуются для трудоустройства ожидаемого прироста численности трудоспособных граждан и безработных.

Ситуацию в области здоровья нации, по словам **В. Корчагина** (зам. директора ВНИИ организации здравохранения им. Семашко Минздрава СССР), следует оценить как сложную. Более того, современный уровень здравоохранения в СССР гораздо ниже уровня ряда цивилизованных стран. Проявились негативные тенденции: различия между регионами по уровню детской смертности увеличиваются; неуклонно растет доля хронических заболеваний; происходит «омоложение» многих заболеваний; увеличивается число лиц с психическими заболеваниями и врожденной патологией.

Переход к рынку усилит экономические требования к здоровью нации, прежде всего к качественным характеристикам рабочей силы. Важным фактором здесь является усиление экономической ответственности за сохранение собственного здоровья, что означает не только пропаганду здорового образа жизни, но и его поощрение (проведение реформы социального страхования, компенсация потерь заработка, вызванной профессиональной заболеваемостью).

На заседании Научного совета четко выявилось стремление ученых из республик и других регионов укреплять установившиеся за долгие годы научные связи между демографами, трудовиками, социологами и исследователями здоровья населения.

В. Галецкий

ИНФОРМАЦИЯ

В мае 1991 г. коллегия Госплана СССР обсудила на ряде заседаний основные принципы разработки прогнозов функционирования экономики и формирования заказов по поставкам продукции для государственных нужд на 1992 г., уточненные Госпланом СССР с учетом итогов рассмотрения 8 мая 1991 г. материалов по данному вопросу на заседании Кабинета Министров СССР. Были даны поручения для практической реализации в 1992 г. решений Верховного Совета СССР и Совместного заявления Президента СССР и руководителей высших государственных органов девяти союзных республик по выводу экономики страны из кризиса и стабилизации обстановки в стране. В том числе:

выработать конкретные меры по обеспечению ускоренного перехода к рыночным отношениям и максимальному развитию прямых хозяйственных связей между предприятиями независимо от форм собственности, ведомственной и территориальной их принадлежности;

разработать общие принципы и порядок формирования планов на 1992 г. снизу — с уровня предприятий, объединений, ассоциаций, концернов, других хозяйственных организаций, а также республик на основе доведенных заблаговременно экономических регуляторов и заключаемых хозяйственными организациями договоров и межреспубликанских соглашений;

сформулировать принципиальные подходы, определить порядок и сроки разработки и доведения до предприятий и других хозяйственных организаций системы экономических регуляторов как важнейшей составной части новой модели управления экономикой в условиях рыночных отношений, основанной на единой государственной ценовой и финансово-кредитной политике, согласованной с суверенными республиками. Рассмотреть при этом механизм стимулирующего воздействия системы экономических регуляторов на формирование рациональной структуры и приоритетных направлений развития экономики, и прежде всего на рост производства товаров народного потребления, решение жилищной проблемы, прирост по сравнению с достигнутым уровнем объемов производства наиболее дефицитных видов продукции в натуральном выражении, внедрение режима ресурсосбережения, осуществление программ импортозамещения;

разработать методические и организационные принципы оценки масштабов преобразования форм собственности на основе разгосударствления, приватизации и введения антимонопольного законодательства, а также подходы к оценке влияния изменения соотношений форм собственности на конечные результаты работы народного хозяйства в 1992 г.;

сформулировать новую концепцию определения заказа на поставку продукции для государственных нужд. Предприятия должны получать такой заказ только от одного органа, являющегося, как правило, либо непосредственно заказчиком, либо представителем его интересов, исходя из целесообразности размещения заказов только через бюджетное финансирование на контрактной основе;

определить новые подходы к формированию внешнеэкономических связей, и прежде всего упорядочению распределения и использования валютной выручки, росту экспортных ресурсов предприятий и республик, совершенствованию системы квотирования и лицензирования, переходу к внутренней конвертируемости рубля, погашению государственного валютного долга и распределению его между республиками с учетом специфики народнохозяйственных комплексов и республик;

предусмотреть активное использование для развития экономики, и прежде всего жизненно важных отраслей и сфер деятельности, новой инвестиционной политики, в том числе широкое привлечение иностранных капиталов путем регулирования развития совместных предприятий, предприятий на компенсационной основе, создание свободных экономических зон, продажу зарубежным партнерам незавершенных объектов и др.;

выработать меры по обеспечению рациональных пропорций фондов потребления и накопления на основе применения новых тарифных соглашений и форм стимулирования труда, а также проведения

ресурсосберегающей политики, в том числе за счет использования противозатратного ценового механизма;

определить порядок регулирования развития базовых отраслей народного хозяйства, переводимых в соответствии с Совместным заявлением Президента СССР и руководителей высших государственных органов девяти союзных республик на особый режим работы.

Коллегия поручила соответствующим отделам подготовить совместно со сводным отделом народнохозяйственного планирования и другими заинтересованными отделами в кратчайший срок прогнозы и заказы по поставкам продукции для государственных нужд на 1992 г. и довести их до соответствующих министерств и республик.

Признано также необходимым подготовить с участием Госкомстата СССР, министерств и республик прогноз ожидаемых итогов развития народного хозяйства СССР, комплексов отраслей и сфер деятельности в 1991 г. с учетом мер, предусматриваемых антикризисной программой Кабинета Министров СССР и суверенных республик, а также Указом Президента СССР «О неотложных мерах по обеспечению стабильной работы базовых отраслей народного хозяйства» от 16 мая 1991 г.

Коллегия рассмотрела предложения о структуре Министерства экономики и прогнозирования СССР, создаваемого на базе Госплана СССР. При этом для усиления регионального аспекта деятельности Минэкономики СССР признано необходимым создание самостоятельного территориального комплекса и формирование Межреспубликанского экономического совета, а также сохранение межведомственных территориальных комиссий и представительств Минэкономики СССР в отдельных экономических районах. В целях практической реализации принципиальных решений о стратегии привлечения иностранных инвестиций для развития экономики страны предусмотрено создание наряду с отделом иностранных инвестиций в структуре министерства Межреспубликанского комитета по иностранных инвестициям при Минэкономики СССР. Для обеспечения стабильности работы народного хозяйства и улучшения валютного положения страны предусматривается организация отдела по вопросам импортозамещения.

С целью усиления научного обоснования направлений развития народнохозяйственных комплексов рассмотрены возможности расширения состава научно-исследовательских институтов при Минэкономики СССР за счет передачи отдельных институтов из упраздняемых министерств. Поручено подготовить проект решения Кабинета Министров СССР по данному вопросу.

Обсуждались также меры по повышению социальной защищенности работников Минэкономики СССР в условиях перехода к рынку.

Решением Министра экономики и прогнозирования СССР В. И. Щербакова образована комиссия для подготовки предложений о численности и структуре отделов и других подразделений Минэкономики СССР в соответствии с постановлением Кабинета Министров СССР от 22 мая 1991 г. «О Министерстве экономики и прогнозирования СССР».

ПЛАНИРОВАНИЕ НТП И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПО НОВОЙ ТЕХНИКЕ

Ю. Богатырев,
директор научно-экономического центра при Удмуртском правлении Всесоюзного экономического общества

Движение к социализму — это прежде всего движение к наивысшей производительности труда, которая может быть достигнута на базе общественной собственности на средства производства. Мы не видим причин для того, чтобы отказываться от такого понимания сути социалистической экономики. Напротив, считаем, что кризисное положение доказывает истинность данного утверждения, ибо ухудшение работы народного хозяйства вызвано отступлением от ведущих принципов и законов социалистического строительства: отходом от планового ведения экономики, разрушением централизованной системы управления пропорциями воспроизводства, отказом от народнохозяйственного подхода и т. д. Между тем опыт предшествующих десятилетий убедительно подтвердил, что экономика социализма потенциально эффективнее, чем капитализма, ибо может обеспечивать куда более высокие темпы роста производительности труда, а главное — бескризисность хозяйства. Надо только суметь организовать правильное использование потенциальных ее возможностей и преимуществ. Когда этой стороне дела придавалось должное значение, развитие народного хозяйства шло по восходящей. Оно не знало спада, который, к сожалению, стал фактом нынешнего дня. И если бы не смена курса в сторону децентрализации и приватизации экономики, то можно смело сказать, что страна была бы сейчас в иной, куда более благоприятной социально-экономической и политической ситуации.

Именно производительность труда является показателем состояния экономики, которое и определяет собой политику. Прогресс общества зависит от того, насколько оно способно создать условия для максимизации производительности труда, когда

$$П_{от} \longrightarrow \max, \text{ при } \begin{matrix} К \longrightarrow \max, \\ Ц \longrightarrow \min, \end{matrix}$$

где $П_{от}$ — производительность общественного труда;

$К$ — коэффициент качества и технического уровня;

$Ц = (С + П)$ — цена продукции и услуг;

$С$ — себестоимость продукции;

$П$ — прибыль.

Цены, непрерывно стремящиеся к минимуму, предполагают интенсивное трудо- и ресурсосбережение, а также разумное ограничение численности государственного аппарата и других непроизводительных расходов. В конечном счете высвобождение трудовых ресурсов позволяет развивать новые производства и создавать все больше благ для членов общества. Таким образом, можно сделать вывод: низкие цены — это низкие затраты и, значит, высокая производительность труда в сфере производства.

В свою очередь, высокая производительность труда немыслима без высокого качества технологий и продукции. В конечном счете, качество

обеспечивает экономию производимых средств производства и предметов потребления, а следовательно, возможность создания производств, необходимых опять же для изготовления дополнительных материальных благ. Таким образом, высокое качество — это важнейший фактор производительности в сфере производства и потребления продукции и услуг. Осознав, что выход из кризисного состояния заключен в повышении производительности труда через снижение цен и улучшение качества, мы и должны определить, каким путем быстрее достигнуть этого — на основе общественной собственности или частнокапиталистической, приватизированной. При таком подходе становится ясно, что регулярное снижение цен несовместимо с капиталистическим способом производства и потому надо основывать систему хозяйствования, включая и механизм мотивации работников, именно на общественной собственности. В связи с этим требуется решение ряда актуальных проблем. В предыдущих публикациях основные из них уже освещались [1]. Продолжим начатый разговор и рассмотрим проблему соединения планирования НТП с ценообразованием.

Оценивая сложившуюся практику разработки научно-технических программ и планов новой техники, следует отметить, что критерием их оптимизации является затратный экономический эффект, представленный прибылью, а не конкретные результатные параметры, которых необходимо было достичь для повышения народнохозяйственной эффективности. При этом известно, что, во-первых, прибыль зависит не только от условий производства, но и от условий товарно-денежного обращения. И поскольку стадии процесса «наука — производство — потребление» при нынешней системе хозяйствования обособлены, постольку происходило дробление интересов у создателей новой техники, они замыкались на завышении цен разработок. Свобода выбора аналога и оперирования условными приведенными затратами позволяла при расчетах эффективности с легкостью обосновывать и включать в планы любые мероприятия, в том числе и неудачные. Так неверный критерий эффективности искажал планирование, приводил к тому, что планы содержали неэффективные решения.

Во-вторых, при затратном критерии оценки экономического эффекта упор делается на выгоду производителя, а не экономию издержек у потребителя. Мероприятия признаются эффективными, если при изготовлении новой техники обеспечивается рентабельность не ниже 15%. А какая рентабельность будет при этом у потребителей? Этот вопрос не рассматривается вообще.

В-третьих, экономической эффективности в виде прибыли можно было добиться ориентацией на объемные количественные показатели, прежде всего ресурсного характера. По такому пути и пошла практика, создавая видимость благополучного развития НТП. При этом сказалась и тенденция сведения качества новой техники в основном к техническим параметрам при явной недооценке экономических и социальных характеристик.

Формально система планирования научно-технического прогресса предусматривала реализацию эффективных мероприятий, с тем чтобы они обеспечивали характеристики конечной продукции на уровне мировых достижений или превосходящих их. На практике же выполнение указанных планов не обеспечивало, а зачастую и не могло обеспечить повышение технического уровня производственного аппарата.

Вся беда в том, что система планирования и стимулирования научно-технического прогресса была замкнута на затратный критерий экономической эффективности. Такой же критерий действует и в сфере ценообразования на новую технику, включая образцы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

[1] См.: Плановое хозяйство. 1991 №№ 4, 6.

Общая стратегия ценообразования искажена и не соответствует потребностям социалистического общества. Почему? Причина не только в неправильном использовании надбавок и скидок, договорных ценах и т. п. Основная причина состоит в отождествлении при формировании цен общественно необходимых затрат с общеотраслевыми, которые покрывают всю расточительность и бесхозяйственность нашей нынешней экономики, вызывают повторный счет стоимости, приписки и т. д. Сегодня совершенно ясно, что отраслевые затраты не могут и не должны быть базой планового ценообразования. Вот главный вывод, на котором хотелось бы заострить внимание. Конечно, нелегко сразу уйти от существующего порядка ценообразования и добиться, чтобы оно строилось с учетом воспроизводственных межотраслевых издержек. Поэтому можно предложить для начала как компромиссный вариант метод ценообразования по сравнительной базе.

Надо признать, что социалистическому обществу при создании продукции необходимы затраты, которые были бы меньше мировых (может быть, с поправкой на затраты по добыче полезных ископаемых и затраты, связанные с условиями по жизнеобеспечению). Уровень этих затрат должны знать не только в центральных органах, о нем должны постоянно помнить все, кто участвует в создании новой продукции, на всех стадиях ее изготовления.

У нас хорошо представляют себе функции цены по возмещению издержек производства, обеспечению расширенного воспроизводства и образованию государственного бюджета. Но в меньшей степени осознается то, что в настоящих условиях развития производительных сил цена выступает в первую очередь как норматив количества обобществленного труда, который должен стремиться к постоянному снижению. При капиталистическом способе производства понижательная его тенденция проявляется через конкуренцию, через борьбу производителей за сокращение своих издержек на единицу того или иного качественного показателя. При социалистическом способе производства снижение норматива общественного труда должно стимулироваться иначе. Прежде, когда функционировали обязательное планирование и жесткий контроль государственных органов за показателем снижения себестоимости продукции, это в какой-то мере достигалось. Новации же, последовавшие после реформы 1965 г., и особенно курс на рыночные отношения, поставили нашу экономику на путь стихийного роста цен, т. е. на путь инфляции. На этом пути научно-технический прогресс недостижим, что и доказала практика последних лет, ее экономические и социальные последствия.

Чтобы наша экономика вышла из кризисного состояния, она должна пойти другим путем — путем снижения себестоимости и повышения качества продукции. Без восстановления народнохозяйственного планирования, которое давало бы задание по производству продукции лучшего качества при наименьших относительных затратах, перевести ее на этот путь невозможно. Поэтому мы предлагаем решение проблемы на основе сохранения и совершенствования системы планирования НТП и ценообразования. Суть решения в том, что, чем ближе технический уровень новой продукции приближается к аналогу, действующему в мире, тем больше на 1 руб. ее создатель получит прибыли. Короче говоря, на данном этапе важно добиться хотя бы того, чтобы прибыль возрастала за счет сокращения издержек, а не увеличения цен. Это сейчас самое главное.

Проиллюстрируем основную идею примером. Допустим, что изготовлены два токарных станка с коэффициентами технического уровня (по отношению к достигнутому в мире) 0,85 и 1,05. Собственные затраты (для удобства примем их равными себестоимости) на изготовление в первом случае 1000, во втором 800 руб. Предположим, согласно утвержденным нормативам плановой рентабельности, в первом случае можно получить 30% прибыли, а во втором 50%, т. е. на 20% больше. Тогда в

первом случае прибыль составит 300 руб., во втором — 400 руб., а цены соответственно 1300 и 1200 руб. Именно устанавливаемый в зависимости от технического уровня плановый норматив рентабельности к себестоимости станет основой формирования прибыли и образования фондов экономического стимулирования, т. е. оценкой результатов работы. Множество продукции, используемой в виде комплектующих, охватит идентичная система ценообразования, где значительно возрастает роль требований со стороны заказчика, поскольку его оценка технико-экономического уровня изделий будет являться основанием для начисления прибыли через дифференцированный уровень планово-нормативной рентабельности. Может статься и так, что за одну и ту же продукцию, но по оценке разных заказчиков, производитель получит различную величину прибыли — такова суть социалистической соревновательности. В таких условиях на всех стадиях НТП появится возможность создания действенной мотивации к выпуску относительно дешевой и высококачественной продукции.

Реализация предложенного подхода возможна только при плановой системе управления общественным воспроизводством. Это вполне понятно уже потому, что в каждый данный момент у общества ограничены ресурсы по фонду накопления, на осуществление научно-технических мероприятий и т. д. Этими ресурсами важно распорядиться наиболее эффективно. Это значит, прежде всего сконцентрировать их на ведущих направлениях НТП, что предполагает их аккумуляцию в централизованных источниках. Кроме того, необходимо тщательно определить те образцы технологий и продуктов, которые подлежат освоению. Тут тоже необходима централизация принятия решений, так как критерием отбора того или иного варианта научно-технической политики должен служить принцип минимума не среднеотраслевых, а народнохозяйственных издержек, о чем уже говорилось. Отсюда вытекает принцип комплексного развития НТП в технологически взаимосвязанных отраслях, т. е. синхронизации мероприятий по внедрению новейших технологий. Ясно, что и это сильный довод в пользу плановой системы управления НТП. Наконец, требуется создать систему общегосударственной информации о технологическом уровне отечественной продукции относительно зарубежных аналогов. К примеру, в США 8% национального дохода идет на развитие информатики. Это больше, чем ассигнования на оборону. Для нас сегодня такие расходы немыслимы. Тем не менее развивать информационное обеспечение планирования и экономики жизненно необходимо. Путь к прогрессу лежит через активизацию мысли, а ее активизирует в первую очередь информация.

Наряду с этим чрезвычайно важно и то, что именно централизованная система позволит организовать планирование и стимулирование НТП исходя из конечных народнохозяйственных результатов. Кстати говоря, нельзя забывать наш собственный успешный опыт. Ведь отечественная экономика знает замечательные примеры планирования и осуществления научно-технической политики по конечным общехозяйственным результатам. Было время, когда страна славилась успехами программно-целевого планирования и управления НТП. Так, именно нацеленность на создание военной техники, превосходящей лучшие мировые аналоги, позволила победить в Великой Отечественной войне. Завоевания, связанные с программами использования космического пространства, ядерной энергии,— это тоже результат социалистической системы хозяйствования. И надо не отказываться от нее, а, наоборот, всемерно развивать.

Для того, чтобы усовершенствовать систему планирования НТП на уровне предприятия, целесообразно использовать инструмент типа паспорта новой продукции, где отражались бы основные качественные и потребительские ее характеристики. Само предприятие при этом про-

ставляет в паспорте достигнутые значения показателей и через утверждаемую нормативами весомость единичных параметров определяет обобщенный показатель технического уровня. Такой документ служил бы в дальнейшем основанием для определения планового уровня рентабельности; формирования прибыли; определения оптовой или розничной цены; проверки изделий на соответствие эталону контролирующими органами; применения в связи с отступлениями штрафных санкций.

Зачастую бывает, однако, что изготовитель достиг необходимого технического уровня по тем параметрам, за которые он отвечает, но в целом продукция уступает лучшим образцам по причине низкого технического уровня комплектации, поступающей с других предприятий. Например, всем известные ивановские металлообрабатывающие станки ценятся в деловом мире только в комплектации с импортной электроникой. Конечно, было бы неверно наказывать в этом случае ивановских машиностроителей за относительно низкий комплексный показатель технического уровня. В данном случае станкостроители заслуживают повышенного размера прибыли за достигнутые ими технико-экономические параметры, а изготовители электроники — пониженного.

Чтобы усилить экономическое воздействие на всех участников НТП, необходимо предусмотреть, что если технический уровень продукции является относительно низким по причинам, не связанным с качеством изготовления на самом предприятии, а вследствие плохого качества изготовления комплектующих, и это обосновано с использованием ФСА, то плановая рентабельность к себестоимости комплектующих должна быть ниже, чем у головного предприятия по всему изделию в целом. Более того, в отношении их допустимо применение понижающего процента к предельному значению, скажем, 80% от предела. Тем самым головное предприятие становится строгим контролером по отношению к продукции смежников и в определенных пределах воздействует на них с целью улучшения качества работы.

Несомненно также, что необходима новая методика определения экономической эффективности новой техники. Нами разработан вариант такой методики. В 1987 г. на конкурсе, организованном Государственным комитетом по делам изобретений и открытий, он был отмечен дипломом. В этом варианте методики реализован изложенный в настоящей статье принципиальный подход к соединению планирования НТП с ценообразованием по новой технике[2].

Ижевск

[2] Желающие более подробно ознакомиться с указанной методикой могут обратиться по адресу: 426076, г. Ижевск, ул. Ленина, д. 30, Научно-экономический центр при Удмуртском правлении Всесоюзного экономического общества, тел. 77-26-33.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

П. А. Игнатовский (главный редактор), **Р. А. Белоусов**, **В. П. Воробьев**, **О. С. Ефимов** (зам. главного редактора), **Е. В. Жаренков** (ответственный секретарь), **В. Н. Кириченко**, **А. Н. Комин**, **А. А. Модин**, **А. В. Орлов**, **О. К. Рыбаков**, **В. В. Симаков**, **Д. В. Украинский**, **Е. И. Уваров**.

Технический редактор Л. С. Алексеева.

Сдано в набор 03.06.91. Подписано в печать 28.06.91. Формат 70×108 1/16. Печать высокая. Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57. Уч.-изд. л. 13,13. Тираж 25 161 экз. Заказ № 577. Цена 1 р. 20 к.

Адрес редакции: 103009, Москва, К-9, пр. Маркса, 12. Тел. 292-15-77; 292-17-97.

Ордена Ленина и ордена Октябрьской Революции типография имени В. И. Ленина издательства ЦК КПСС «Правда», 125865 ГСП, Москва, А-137, ул. «Правды», 24.

ИЗ ПЕРВЫХ РУК!

Вниманию руководителей и специалистов!

Издательство «Экономика» предлагает пакеты типовых документов с комментариями и сборники нормативно-методических рекомендаций:

1. **«Организация и учреждение акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью».**

Объем пакета — 174 с., цена 231 руб. с учетом 5% налога с продаж;

2. **«Товарная биржа: Как ее создать! Как организовать работу! Как участвовать в биржевых торгах!»**

Объем пакета — 156 с., цена — 262 руб. 50 коп. с учетом 5% налога с продаж;

3. **«Малое предприятие: порядок создания и организация деятельности»**

Объем сборника — 256 с., цена — 262 руб. 50 коп. с учетом 5% налога с продаж;

4. **«Оценка, анализ и реконструкция организационных структур управления предприятий и объединений в условиях рыночных отношений»**

Объем сборника — 142 с., цена 1312 руб. 50 коп. с учетом 5% налога с продаж.

В сентябре 1991 г. издательство выпустит пакет документов с комментариями:

«Валюта. Как ее заработать и использовать!»

Содержание пакета:

1. Организация валютного регулирования в стране; 2. Валютно-финансовое обеспечение внешнеэкономической деятельности; 3. Налогообложение внешнеэкономических операций в валюте; 4. Валютный рынок; 5. Розничная торговля и оказание услуг на валюту; 6. О переходе СССР на расчеты в свободно конвертируемой валюте; 7. Страхование валютных рисков; 8. Коммерческий курс рубля; 9. Бухгалтерский учет валютных средств по внешнеэкономическим операциям; 10. Оплата труда советских специалистов за рубежом.

Объем пакета документов — 200 с., цена пакета — 315 руб. с учетом 5% налога с продаж.

Если Вас заинтересовало наше предложение, Вы можете заказать предлагаемые книги, выслав заявку и копию платежного поручения в издательство «Экономика» по адресу: 121864, Москва, Бережковская наб., 6.

Наш расчетный счет № 362109 в Киевском филиале Индустриального банка г. Москвы, МФО № 201081.

Справки и информация по телефонам:
240-58-18, 240-58-16, 240-48-72

Впервые в нашей стране!

Внедренческая научно-исследовательская фирма «Экономические новшества» («ЭКОНОВ») готовит к выпуску в 1991 г. сборник **«АНТОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КЛАССИКИ»** в 2-х томах, общим объемом 40 печ. листов. Сборник содержит малоизвестные советским читателям работы, издававшиеся в СССР небольшими тиражами или не издававшиеся вообще.

В сборник включены следующие работы:

В. ПЕТТИ — **Трактат о налогах и сборах;**

А. СМИТ — **Исследование о природе и причинах богатства народа** (отдельные главы);

Д. РИКАРДО — **Начала политической экономии** (отдельные главы);

Т. МАЛЬТУС — **Опыт о законе народонаселения;**

Д. КЕЙНС — **Общая теория занятости, процента и денег.**

Эти авторы известны большинству читателей в основном по цитатам К. Маркса и В. И. Ленина.

В сборник включена также работа Ю. ЛАРИНА — **Частный капитал в СССР** (выдержки из книги). Она была издана в 1927 г. по материалам судебных дел о нэпманах и заставляет задуматься о том, что было бы с нашей страной сейчас, если бы не было тогда таких дел.

Сборник будет распространяться в основном по предварительным заказам. Его стоимость для организаций — 80 руб., для граждан — 40 руб.

Для оформления заказа необходимо направить заявку, указав реквизиты, копию квитанции (банковского поручения) о перечислении указанной суммы на р/счет 345139 малого государственного предприятия — фирмы «ЭКОНОВ» в Москоопбанке, корреспондентский счет 161501 в ОПЕРУ Мосбизнесбанка, МФО 299093.

Заявку и копию платежных документов направлять по адресу: 121864, ГСП, Москва, Бережковская наб., 6, МП «ЭКОНОВ».

Сбор заявок заканчивается 1 сентября 1991 г.

Контактный телефон: 229-45-58; 299-05-31.

ISSN 0370-0356. «Экономист». 1991. № 1. 1—128.