ISSN 0370-0356

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

•

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

•

К ИТОГАМ XII ПЯТИЛЕТКИ

•

ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

•

РЕФОРМА ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

3

МАРТ • 1991

ДЕЛОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ЖЕЛДОРБАНК — КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА СССР — БАНК С БОЛЬШИМ БУДУЩИМ!

Единство железнодорожной транспортной сети, масштабы хозяйственного оборота, а также потребность в финансировании текущей деятельности и капитальных вложений предприятий и организаций железнодорожного транспорта являются объективными предпосылками возникновения целостного финансово-кредитного механизма, что невозможно осуществить без коммерческого банка железнодорожного транспорта СССР.

Желдорбанк многократно расширяет масштабы привлечения свободных денежных средств предприятий, организаций, кооперативов, граждан и обеспечивает их быстрое размещение в форме кредита предприятиям и организациям железнодорожного транспорта, что, безусловно, положительно повлияет на рост эффективности производства всего комплекса транспортных услуг.

Желдорбанк облегчит финансовую деятельность правительства, способствуя финансированию крупных правительственных программ в области развития железнодорожного транспорта не только за счет бюджетных средств, но и путем выпуска акций, облигаций, непосредственного участия в создании акционерных обществ и консорциумов.

Желдорбанк создает свои филиалы и представительства по всей железнодорожной транспортной сети, берет управления и отделения железных дорог на расчетно-кассовое и кредитное обслуживание, что позволит сконцентрировать все финансовые ресурсы отрасли в одном месте и тем самым обеспечить единство кредитной и процентной политики, улучшить технологию расчетов, сократив время между поступлением средств и осуществлением платежей, развить прочные финансово-экономические горизонтальные связи между предприятиями и организациями железнодорожного транспорта, базирующиеся на коммерческой, деловой и взаимовыгодной основе.

Желдорбанк, акционерами которого являются Министерство путей сообщения СССР, объединения, предприятия железнодорожного транспорта СССР, Сберегательный банк СССР, предприятия и организации других отраслей народного хозяйства, дает прекрасные возможности всем юридическим лицам размещения свободных денежных средств под гарантированный доход. Уставный фонд Желдорбанка — 70 млн. руб. Желдорбанк оказывает банковские услуги независимо от местонахождения расчетного счета клиента.

Став акционером или клиентом Желдорбанка, Вы не только получаете дополнительные доходы, но и активно участвуете в развитии отечественного железнодорожного транспорта СССР, что выгодно всем.

Наш адрес: 107140, Москва, ул. Краснопрудная, д. 26/1.

Телефоны: 262-55-82; 262-79-91.

Пролетарии всех стран, соединяйтесь!

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

МАРТ № 3 Издается с марта 1924 года

Исполнилось 60 лет Совету по изучению производительных сил при Госплане СССР. Созданный в 1930 г. на базе Комиссии по изучению естественных производительных сил и Комиссии по научным экспедициям АН СССР, СОПС стал важным научным центром в обосновании развития и размещения производительных сил страны, исследовании проблем социального и экономического развития республик и регионов. Он является головной организацией, координирующей деятельность более 100 территориальных и отраслевых институтов, разрабатывающих прогнозы (схемы) развития и размещения производительных сил страны.

МОСКВА • «ЭКОНОМИКА» • 1991

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Г. Строганов — Машиностроительный комплекс и научно-технический прогресс . . . 3
А. Никонов — Земельная реформа в СССР и основные направления устойчивого развития АПК . . . 13
Ю. Любимцев — Финансовый кризис: причины, формы и пути преодоления 19

Продолжаем обсуждение
В. Куликов — Возможные последствия перехода к рыночной экономике . . 30

ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ

Е. Иванов — Планирование и прогнозирование . . . 39
В. Бондаренко — Формирование потребительского рынка . . . 49

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Ю. Степанов — К итогам двенадцатой пятилетки . . . 56

ОПЫТ

В. Швецов — Увеличение производства мясной продукции . . . 66

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В. Урчукин — Научно-технические программы Украины . . . 71
А. Адамеску, И. Головин — О проблемах программно-целевого формирования сети малых предприятий . . . 77

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

К. Хубиев — Реформа отношений собственности: прогресс или отступление? 82

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

В. Ткачук — Рынок и конверсия . . . 91
В. Кабанков — Механизм ценообразования в системе управления НТП . . 97

РЕЗЕРВЫ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

А. Зеленский — Источники ресурсосбережения в ремонтном производстве 101

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В. Симаков, В. Казаков — Влияние государства на развитие НИОКР в США 107

ИЗ ПУБЛИКАЦИЙ 20-х ГОДОВ

В. Базаров — О методах исчисления производительности труда . . . 112

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

В. Шульга, Н. Корниенко — Региональный аспект использования трудовых ресурсов . . . 119
Н. Подымалов — Проблемы улучшения качества производства . . . 120

ИНФОРМАЦИЯ

В Госплане СССР . . . 122

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Н. Петров — Обсуждение вопросов земледелия . . . 123
Новые подходы к региональной экономике . . . 124

© «Экономика». «Плановое хозяйство». 1991.

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Г. Строганов,
зам. Председателя Госплана СССР, чл.-кор. АН СССР

Формирование важнейших производственных и экономических показателей развития отечественного машиностроения в 1991 г. определялось хозяйственной ситуацией, складывающейся в условиях реализации «Основных направлений по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике». Позиции машиностроения в целом характеризуются следующими данными: в 1990 г. выполнен план по общему объему промышленной продукции, темпы роста по сравнению с 1989 г. составили 2,1%, при среднегодовых за 1986—1989 гг.— 4,4%. Выпуск товаров народного потребления вырос на 18,1%.

Вместе с тем недопоставки по договорам составили более 1,9 млрд. руб. (в 1989 г.—1,36 млрд. руб.), недовыполнен на 15% план по экспорту. Проявляется, как и в промышленности в целом, негативная тенденция опережения роста заработной платы (в 1,3 раза) над производительностью труда. Не произошло резкого повышения технического уровня и качества продукции. В 1990 г. снизился выпуск многих важнейших видов техники, а также показатель обновления изделий — с 13,1% в 1989 г. до 10,6%. Удельный вес продукции с микропроцессорной техникой составил всего 6,8%, остается низким уровень автоматизации проектно-конструкторских и технологических разработок — 17,8%. Эти негативные явления вызваны резким ухудшением материально-технического снабжения, разрушением ряда кооперационных связей и ослаблением исполнительской дисциплины на всех уровнях производства и управления.

В соответствии с прогнозом функционирования машиностроительного комплекса в 1991 г. доля продукции отрасли в общем выпуске промышленных изделий достигнет 9% против 8,9% в 1990 г. Темп роста производства машиностроительной продукции, по наметкам предприятий, составит 103,4%, а по промышленности в целом — 101,3%. Сохранится тенденция опережающего развития приоритетных отраслей машиностроения. Например, темпы роста МГО «Компьютер» составят 130,8%, МГО «Промприбор» — 109,9%, МГО «Электромера» — 107,2%.

Исходя из условий формирования цен, принятых в расчетах плана, удорожания материалов, топлива, транспортных тарифов и других факторов, можно считать, что финансовое положение многих машиностроительных предприятий останется тяжелым, убыточных предприятий будет более 80. Общий индекс повышения оптовых цен на продукцию машиностроения составит, по расчетам предприятий, 1,36, при этом рентабельность (по отношению к себестоимости) снизится до 16,3% против 22,4% в действовавших ценах. Доля прибыли, оставляемая в распоряжении предприятий, с учетом льгот в целом достигнет 61% против 53% в 1990 г.

Формируя план поставок для государства, Госплан СССР исходил прежде всего из необходимости обеспечения базовых отраслей и осуществления прогрессивных структурных сдвигов в народном хозяйстве. В приоритетном порядке в план включена продукция для базовых отраслей, отнесенных к сфере союзного ведения: магистрального транспорта, связи, для оборонных нужд, энергетики и экспорта, а также АПК, отраслей социальной сферы, решения проблем Чернобыля и Арала. Однако не нашли достаточно полного обеспечения поставки оборудования отдельным министерствам и союзным республикам, в первую очередь республиканским строительным организациям. Заторможена реализация базовых программ развития народного хозяйства.

По прогнозу на 1991 г., при темпе роста производительности труда на 105,5% возможно сокращение численности промышленно-производственного персонала в количестве 102,3 тыс. чел. (в 1990 г. численность уменьшилась на 169 тыс. чел.). По товарам народного потребления предусмотрено значительное расширение планируемой номенклатуры: с 11 до 63 позиций на сумму 12,2 млрд. руб. (в розничных ценах, без автомобилей). В 1991 г. по сравнению с 1990 г. наиболее высокими темпами будут возрастать поставки технически сложных товаров: кухонных универсальных машин — в 1,3 раза, бытовых персональных ЭВМ — в 4,1, печей СВЧ — в 2, электромиксеров — в 1,3 раза. В целом по комплексу выпуск непродовольственных товаров народного потребления должен составить 32,2 млрд. руб., или 114,3% к выпуску продукции в 1990 г.

В прогнозируемом периоде продолжится осуществление практических мер по децентрализации управления, развитию рыночных структур, разгосударствлению собственности, в том числе переводу ее в акционерную форму. В настоящее время принято решение об организации на базе Минтяжмаша СССР и Минстанкопрома СССР ряда специализированных концернов. На этот период в комплексе создано 13 межотраслевых государственных объединений с общей численностью 380 тыс. чел. и объемом производства свыше 5300 млн. руб. В условиях аренды работает 108 предприятий, действует 1454 кооператива по производству товаров народного потребления, где занято 72 тыс. чел. Решением правительства ПО «КамАЗ», МГО «Часпром» преобразуются в акционерные объединения, аналогичные объединения намечается создать на базе других МГО. В 1991 г. ожидается, что в условиях аренды будут работать 199 предприятий, в условиях акционерных отношений — 77, более 2,5 тыс. будет кооперативов. Численность занятых на этих предприятиях составит около 1 млн. чел., а доля выпускаемой продукции превысит 20% от общего объема по машиностроению.

Анализ показывает, что обновление машиностроительной продукции в 1991 г. прогнозируется на уровне 11,1% против 10,6% в 1990 г., удельный вес автоматизированных машин с применением микропроцессорной техники — 8,3%; уровень автоматизации проектно-конструкторских работ — 20,9%. В план работ в научно-технической сфере и поставок прогрессивной техники для государства включено 78 заданий, из них: 24 — предусмотрены государственными научно-техническими программами, 30— по ресурсосберегающим базовым технологиям и 24 — по разработкам МНТК.

В 1991 г. состояние договорной кампании на проведение исследований и разработок в машиностроении будет сложным. Договоры заключены в основном на мелкие, краткосрочные НИОКР, отвечающие решению сиюминутных интересов предприятий. Сегодня они отказываются от финансирования задельных и поисковых разработок, результаты которых имеют определяющую роль для повышения уровня отрасли и перспектив ее развития. В 1990 г. такие работы финансировались из централизованных источников министерств. Теперь этот фонд

намечено создавать при ГКНТ СССР и совместно с машиностроительными предприятиями определять источники централизованного финансирования науки. Одно из решений таково — средства, отчисляемые предприятиям на развитие науки, включаются в себестоимость произведенной продукции, реализуемой по договорным ценам.

На 1991 г. по капитальному строительству за счет средств союзного бюджета комплексу установлен соответствующий лимит на производственное строительство — 47 строек, 8 объектов науки и 4 объекта по экологии. Выделенные централизованные лимиты распределены на новые стройки, которые будут завершены в 1991 г. и не имеют собственных средств от основной деятельности.

При формировании перечня строек в первую очередь предусматривалось окончание в 1991 г. сооружения заводов и ввод мощностей по производству вагонов метро, электричек и электропоездов, предприятий по изготовлению башенных строительных кранов и лифтов для реализации программы «Жилье-2000», развитие важнейших заводов сельскохозяйственного машиностроения, а также создание производств для выпуска непродовольственных товаров народного потребления и ввод мощностей, на которые закуплено импортное оборудование. Будет продолжено строительство автозавода в г. Елабуге и предприятий по изготовлению комплектующих изделий.

Главное отличие плана 1991 г.— гарантированное материально-техническое обеспечение производства только той части продукции, которая поставляется для государственных нужд, и только по номенклатуре централизованно распределяемых ресурсов. Другие виды ресурсов предприятия в условиях рыночных отношений должны изыскивать на основе прямых хозяйственных связей. Уровень последних увеличится до 25—50% (в 1990 г.—5—8%), что значительно осложняет работу предприятий и усиливает ответственность органов Госснаба СССР, которым необходимо за счет развития посреднических функций обеспечить реализацию Указа Президента СССР по сохранению и стабилизации хозяйственных связей.

В современных условиях отечественному машиностроению предстоит включаться в мировую рыночную систему, осуществлять сотрудничество с зарубежными фирмами на компенсационной основе. И именно в этой сфере наиболее остро проявляются низкий технический уровень и качество изготовляемой продукции. Большинство экспортируемых изделий уступает лучшим зарубежным аналогам по производительности, надежности, энергопотреблению, материалоемкости, технологическим возможностям, по соответствию нормам безопасности и охраны окружающей среды, дизайну, расходам на эксплуатацию и техническое обслуживание. Это, например, дорожно-строительная и полиграфическая техника, легковые автомобили, станки, кузнечно-прессовое оборудование, научные приборы и многое другое.

Фирмы — импортеры советской машиностроительной продукции из-за низкого качества ее изготовления несут значительные расходы на устранении производственных дефектов. Так, по данным Торгпредства СССР во Франции, затраты на эти цели фирмы «Пок-СА» — продавца советских автомобилей во Франции составили в 1988 г. 15,7% от их общей стоимости. Затраты на устранение дефектов тракторов и сельхозмашин, экспортированных, например, в Канаду в 1989 г., достигли 20% их общей стоимости, станков в Бельгию — 18%. По данным Госстандарта СССР, контроль экспортной продукции в первом полугодии 1990 г., проведенный на 1150 предприятиях машиностроительного комплекса, показал наличие нарушений ее качества на 45,2%, из них возврат составил 11,22% от объема проверенных изделий.

В первом полугодии 1990 г. увеличилось количество рекламаций, полученных от иностранных покупателей, на продукцию предприятий

Минтяжмаша СССР. Например, поставляемые по линии В/О «Химмашэкспорт» товары имеют серьезные дефекты и недостатки. Для химического оборудования — это неудовлетворительный внешний вид, ненадежная работа шкафов управления, отсутствие комплектующих изделий в тропическом исполнении. Большая часть нефтепромыслового и геологоразведочного оборудования изготавливается с отклонениями от технических условий. Компрессорное оборудование не соответствует по уровню шума европейским нормам. Исполнение комплектующих изделий (электродвигатели, масляные насосы и др.) не отвечает установленным требованиям международных стандартов.

Затраты на удовлетворение рекламаций на легковые автомобили Минавтосельхозмаша СССР составили 75% от суммы расходов по всем товарам для экспорта. Значительное количество рекламаций получено на тракторы Т25А/А2 Владимирского тракторного завода. Высоким остается возврат металлорежущих станков на станкостроительных заводах Минстанкопрома СССР. Причинами такого положения являются невысокий уровень научно-технических и конструкторских разработок, ориентация разработчиков и производителей на емкий и нетребовательный внутренний рынок и невнимание к анализу и прогнозированию перспектив развития мирового рынка машин и оборудования, недостаточное участие отечественного машиностроения в международном разделении труда и промышленной кооперации. Неудовлетворительное положение с экспортом машиностроительной продукции усугубляется также отставанием уровня отечественных стандартов от международных, незначительным числом созданных сертификационных центров в стране и низким уровнем моделирования и стендовой отработки машин. Все это тесно связано со слабостью информационного обеспечения и экспертизы, недостаточным использованием в машиностроении материалов новых поколений и прогрессивных, в том числе конверсионных технологий и т. п.

Крайне мала доля применяемых в машиностроении прогрессивных конструкционных материалов, например, по композиционным из них всего 0,2%, по инженерным пластмассам — 0,1%, по технической керамике — 0,04%, а аморфные материалы вообще не применяются.

В последние годы значительное внимание уделяется керамическим материалам и их сочетаниям с другими компонентами. Техническую керамику сегодня называют третьим материалом после металлов и пластмасс, причем по сравнению с 1985 г. масштабы ее применения в мире увеличились в 1,5 раза. Техническая керамика может быть использована по самым разнообразным направлениям — от современных быстродействующих компьютеров, систем телекоммуникаций, оптоэлектроники и инструментальной промышленности до медицины.

По экспортной оценке, перспективы применения керамических материалов на 70% связаны с их механическими, тепловыми, химическими и функциональными свойствами. Конструкционная керамика всех видов уже сейчас, хотя и в небольших масштабах, с успехом используется там, где высокотемпературные и коррозионно опасные условия сочетаются с низкими или умеренными статическими нагрузками — в футеровках, нагревателях, литейных формах, формах для гидро- и изотермической штамповки, различных соплах, тепловых оболочках, подшипниках, направляющих элементах технологической оснастки и других видах. Например, установка керамических деталей и узлов в двигателях внутреннего сгорания снижает их вес, экономит топливо до 30—40% и повышает уровень экологической чистоты по выбросам и шуму.

Не менее важно использование дешевых традиционных материалов с улучшенными характеристиками. Так, для улучшения механических характеристик металлов и сплавов осуществляется переход от объемноструктурного к поверхностному упрочнению (ускоренной поверхностной

термической обработке, нанесению различных покрытий и легирования), что повышает в несколько раз износо- и коррозионно-стойкость изделий. Широкое распространение получают новые химические и электрохимические методы формирования покрытий, в том числе такие перспективные, как микродуговое оксидирование для формирования оксидных покрытий с широким минералогическим составом и нанесение покрытий «черного хрома» с оптической селективно поглощающей способностью. Применяются также методы электронно-лучевой и лазерной обработки, газоплазменного и плазменного нанесения покрытий, детонационного и импульсного упрочнения и другие, которые значительно повышают стойкость и надежность изделий, узлов и инструмента. Так, лазерная закалка повышает в 3—4 раза поверхностную твердость на глубине до 0,2 мм и в 2—3 раза увеличивает износостойкость.

Значительно отстает от современных требований возрастная структура парка машин и оборудования. Ежегодно доля его обновления в общем парке отечественного машиностроения составляет 2,5—2,7%, а в ФРГ, например,— 8—9%. В результате стареет оборудование. Так, удельный вес металлорежущих станков, проработавших менее 10 лет, снижается, а кузнечно-прессовых машин, находящихся в эксплуатации свыше 20 лет, удвоился. Около 56% машин и оборудования подлежит модернизации и 28% — замене из-за физического и морального износа. Низка доля оборудования для финишных операций, прецизионных станков, которая по многим предприятиям не превышает 2—3%, в то время как еще в начале 80-х гг. высокоточное и прецизионное оборудование в станочном парке машиностроения США составляло почти 30%.

Недостатки конструкторских решений, несовершенство используемых материалов и технологий, низкая культура производства порождают такую проблему, как надежность и ресурс машиностроительной продукции. Ее недоучет ведет к крупным дополнительным затратам общественного труда и обусловливает в конечном итоге увеличение материалоемкости национального дохода. Сегодня затраты на ремонт техники сопоставимы с затратами на ее производство, а по некоторым ее видам и превышают их. Так, за период эксплуатации на ремонт и техническое обслуживание автомобиля затрачивается средств больше, чем он стоит, в 6 раз; металлообрабатывающего оборудования — в 8. Расход металла на ремонтно-эксплуатационные нужды в народном хозяйстве (по данным ВНИИПИвторчермета) превышает 20 млн. т в год. Резервы экономии металлов в этой сфере огромны, так как только на запасные части для ремонта парка машин и оборудования используется примерно 25—31% потребляемой в их производстве металлопродукции; например, для автомобилей — более 30%, для сельскохозяйственных машин и тракторов — свыше 40%.

Выход из данной ситуации только один — резко увеличить надежность и ресурс техники, в идеале должна обеспечиваться надежная и безремонтная ее эксплуатация в течение всего нормативного срока службы. Для повышения качества и надежности выпускаемой техники в двенадцатой пятилетке в 7—10 раз против одиннадцатой увеличены капитальные вложения на укрепление опытно-экспериментальной и стендово-испытательной баз НИИ и КБ отрасли. На эти цели направлено 5,8 млрд. руб. для реконструкции и строительства более 150 важнейших опытно-экспериментальных и испытательных объектов. Реализация таких мер позволит в 3—4 раза сократить сроки разработки новых видов продукции. Однако эти объекты начнут давать отдачу лишь в 1991—1992 гг., а пока новые изделия машиностроения по степени стендовой и макетной отработки конструкций продолжают отставать от оборонных отраслей. Ликвидировать данный разрыв — важнейшая задача машиностроителей.

Следовательно, приоритетное развитие машиностроения в первую очередь зависит от сосредоточения усилий на решении вопросов в тех сферах, где еще имеются слабые места, отсталая технология. Это переработка сырья и материалов, медицинская техника, транспорт, связь, дорожное строительство, станкостроение, полиграфическое оборудование и др. Вот почему необходимо шире развивать и укреплять достигнутую базу специализированных производств.

Рассмотрим некоторые проблемы развития машиностроения в связи с конверсией оборонных отраслей. Долгосрочная политика в области использования в народном хозяйстве научно-технического потенциала оборонного комплекса предусматривает: передачу методик, инструкций, прикладной математики, подходов к моделированию и стендированию создаваемых машин; экспертизу создаваемых в народном хозяйстве машин и механизмов; реализацию целевых проектов по формированию новых технологических систем на основе имеющегося в оборонных отраслях научно-технического потенциала; непосредственную передачу продукции и научно-технических достижений в гражданскую сферу; увеличение выпуска гражданской продукции и товаров народного потребления.

Эти направления положены в основу Государственной программы конверсии научно-технического потенциала оборонных отраслей в области материалов и технологий, так как оборонный комплекс является лидером по объемам производства и применения практически всех видов новых материалов. Здесь освоены методики расчета и испытаний деталей и изделий из композиционных материалов, инженерных пластмасс и технической керамики. В порядке помощи оборонные отрасли должны поделиться своими достижениями в сфере производства в части технологий, поиска прогрессивных решений и оборудования для получения новых материалов, методов конструкционного расчета и испытаний изделий из них, а в некоторых случаях и поставки таких материалов или изделий.

В то же время машиностроение заинтересовано не только в заимствовании опыта оборонных отраслей в применении современных материалов, но и в создании (через включение в раздел плана по развитию науки и техники) новых материалов с уникальными свойствами, но с приемлемой стоимостью. Такие материалы позволят разрабатывать принципиально иные конструкции, которые в сочетании с новыми технологиями обеспечат высокое качество массовой машиностроительной продукции.

Необходимо расширить фронт наукоемких производств и научных разработок по базовым государственным программам и в первую очередь по конструкционным материалам с заранее заданными физико-химическими и физико-механическими свойствами (в том числе для реализации эффекта безызносности в конструкциях машин, для энергонасыщенных технологий и видов техники, эксплуатируемой длительные периоды при высоких температурах, сверхвысоких давлениях, в условиях активного воздействия агрессивных сред) с одновременной разработкой методов расчета и испытания этих материалов, т. е. предлагать продукт научного поиска в комплектном виде.

Следует иметь в виду, что сырьевые ограничения, малосущественные в опытно-промышленном и мелкосерийном изготовлении оборонной техники, при переходе к широкомасштабному машиностроительному производству потребуют соответствующего финансирования и расширения сырьевой базы, а возможно и разработки новых вариантов технологических процессов и материалов. Подобным образом обстоит дело и с технологическим оборудованием, а также обеспечением науки и производства высококвалифицированными кадрами.

Для данных целей необходимы определенные временные, финансовые и другие затраты, направленные на адаптацию оборонноориентированных технологий и материалов к гражданской продукции.

Новые возможности в разработке проблем научно-технического прогресса открываются созданием Инженерной академии СССР. В ее функции входит: прогнозирование и определение приоритетов проведения фундаментальных и научно-исследовательских работ применительно к нуждам машиностроения; широкомасштабная экспертиза технических и инвестиционных проектов в отрасли; организация эффективного внедрения законченных разработок в области прогрессивных машин и технологий; содействие увеличению выпуска машин, оборудования и приборов для собственных нужд оборонных отраслей, с тем чтобы создать благоприятные условия для ускорения обновления парка технологического оборудования в гражданском машиностроении; организация широкой кооперации оборонных отраслей с машиностроителями.

Инженерная академия СССР под руководством АН СССР призвана обеспечить объединение передовой части ученых и инженеров страны для наращивания интеллектуального потенциала в сфере инженерной деятельности, формирование программ, влияние на реализацию государственных программ и участие в них; проведение приоритетных поисковых и прикладных исследований и разработок, создание принципиально новых видов техники, технологий и материалов, широкое использование изобретений и открытий в производстве, прогнозирование совершенствования научно-технического потенциала народного хозяйства, определение приоритетных направлений его развития, проведение независимой экспертизы по крупным проектам и программам, международное сотрудничество, представление интересов инженерного корпуса в СССР и за рубежом, возрождение и постоянное укрепление престижа профессии инженера.

В совместных с Академией наук СССР работах Инженерная академия должна занять достойное место в доведении фундаментальных исследований до уровня промышленных технологий и образцов. Она будет иметь собственные научные учреждения в области прикладных исследований и разработок новых видов техники, технологии и материалов и, кроме того, будет опираться на деятельность своих членов, работающих в различных институтах, ведомствах, научную деятельность учреждений страны.

Организационная сеть Академии будет включать региональные филиалы, отделения и центры. Такие региональные подразделения уже работают в Ленинграде, Харькове, Куйбышеве и других регионах.

Инженерная академия СССР взаимодействует через своих членов с Советами народных депутатов, предприятиями, организациями, правительственными органами, центральными экономическими ведомствами, министерствами и другими исполнительными и распорядительными органами СССР и союзных республик. Она представляет интересы своих членов в органах власти и управления, входит с предложениями по ускорению научно-технического прогресса и созданию благоприятных условий развития инженерного дела.

Академия является юридическим лицом и может создавать предприятия, научно-исследовательские организации и акционерные формирования, ориентированные на выполнение конкретных научно-технических, производственных и коммерческих программ. Предполагается, что важной формой деятельности во многих направлениях будет создание центров и временных творческих коллективов при различных организациях для решения конкретных задач, что создаст условия для отбора наиболее квалифицированных кадров.

Академия будет проводить конгрессы, семинары, симпозиумы и другие мероприятия в области обмена опытом, стажировки и повыше-

ния квалификации инженеров, создавать также учебные центры с привлечением специалистов зарубежных фирм, осуществлять издательскую деятельность в различных областях инженерного дела.

Академия будет решать вопросы ресурсосбережения во всех отраслях народного хозяйства, что для машиностроительного комплекса имеет первостепенное значение. Так, например, удельная металлоемкость эксплуатируемого Минстанкопромом СССР металлообрабатывающего оборудования в 16 раз выше по сравнению с аналогичным оборудованием, экспортируемым США и ФРГ (соответственно — 1062 и 66,4 т/млн. долл.). Эта разница в основном определяется структурой, техническим уровнем и металлоемкостью отечественной техники, ее низкой потребительной стоимостью, а в конечном счете мы часто не то делаем. И здесь большое поле деятельности перед инженерной наукой.

На ближайший период ведущим направлением металлосбережения в машиностроении остается перенесение центра тяжести с технологии металлорезания на малоотходные прогрессивные деформационно-термические методы формообразования, упрочнения и увеличения потребления холоднокатаного листа с использованием автоматизированного безотходного, группового раскроя металла. Ресурсосбережение идет в направлении качественного изменения и оптимизации структуры используемых материалов. При практически неизменном объеме производства литых и деформированных заготовок рост потребности в них полностью удовлетворяется за счет опережающего развития и постоянного увеличения доли заготовок, изготавливаемых по прогрессивным технологиям. Удельный вес точных заготовок в общем объеме их выпуска превышает 30%, в 1,5—2 раза возросли масштабы применения плазменного, ионно-плазменного, электронно-лучевого и других эффективных методов обработки.

Новые материалы и технологии, их рациональная структура и эффективность материалопотребления во многом способствуют достижению прогрессивных технико-экономических характеристик машиностроительной продукции, созданию наилучших условий труда и выполнению экономических требований при оптимальных затратах, высокой гибкости и адаптации производства к быстрым изменениям, вызываемым динамичностью научно-технического прогресса. Только при сочетании разработки и производства новейших видов техники с использованием материалов новых поколений и прогрессивных технологий должна проводиться единая техническая политика, а также подготовка мощностей. Такой подход используется преимущественно в отраслях оборонной промышленности и мало — в гражданском машиностроении. В результате проблема повышения технического уровня машин и оборудования в целом решается медленно. В среднем отечественная техника на 15—20% тяжелее и на 14—16% потребляет больше энергии, чем зарубежные аналоги.

Участие Инженерной академии СССР, организаций Академии наук СССР и союзных республик в реализации целевых проектов по разработке принципиально новых материалов и технологий, базирующихся на фундаментальных достижениях науки, создает предпосылки для широкого использования этих достижений в машиностроении. Вся основная работа ложится на высококвалифицированных инженеров и научных работников, но уровень подготовки последних в ряде случаев не соответствует возрастающим требованиям научно-технического прогресса. Необходимы изменения системы подготовки кадров научных работников. Мы учим слишком долго и порой не тому, что требует дело.

В вузовском образовании необходимо шире использовать хорошо зарекомендовавшие себя методы, когда обучение тесно связано с реальной исследовательской и производственной деятельностью. Следует

также всемерно развивать индивидуальное обучение в высшей школе, создание школ-интернатов при ведущих вузах, центров поиска талантливой молодежи, привитие навыков творческой и исследовательской работы в общеобразовательной школе, обучение и стажировку за рубежом. Ведь если даже блестящий инженер не будет владеть знанием конъюнктуры, иностранного языка, опытом общения с зарубежными специалистами, то поддерживать деловые связи внешнего рынка будет так же сложно, как и теперь. При подготовке научных кадров необходимо более полно учитывать тенденции и приоритеты НТП, обеспечивая в народном хозяйстве прогрессивные структурные сдвиги.

Целесообразно создавать в научных учреждениях кафедры и филиалы кафедр для целевой подготовки специалистов, широко привлекать ученых высшей школы, аспирантов, студентов к выполнению исследований, предоставлять им возможность пользоваться на взаимовыгодных условиях научным оборудованием. Наряду с этим следует привлекать к научной работе в вузах ученых, которые могли бы возглавить небольшие группы исследователей, работающих на самых перспективных направлениях науки и техники.

За годы двенадцатой пятилетки существенно повысился научно-технический потенциал промышленности. Выработка на одного научного работника в машиностроении возросла с 4,17 тыс. руб. в 1985 г. до 8,6 тыс. руб. в 1990 г., а фондовооруженность соответственно — с 7,47 до 13,5 тыс. руб. на человека. Но в то же время в Японии и ФРГ фондовооруженность научного сотрудника в промышленности составляет 60—80 тыс. долл.

Финансирование отраслевой науки за счет централизованных средств в 1988—1990 гг. резко сократилось по сравнению с 1986—1987 гг. в связи с переводом ее на новые методы хозяйствования. В 1991 г. централизованное финансирование предусматривается в еще меньших объемах. Государственная финансовая поддержка предполагается только для части важнейших работ по фундаментальным научным исследованиям, изготовлению и поставке опытных образцов техники и материалов новых поколений; государственных научно-технических программ и поставки техники, реализующей разработки МНТК.

Что касается управления научно-техническим прогрессом, то необходим дополнительный анализ существующего положения, чтобы перейти на программно-целевое планирование базовых направлений, и в первую очередь перспективное. План и централизованное финансирование в новых условиях должны служить главным инструментом реализации важнейших общегосударственных программ и проектов.

Предприятия по-прежнему не заинтересованы во внедрении научных достижений и новых разработок в производство. Их невосприимчивость к новой технике проявляется, например, в частых отказах от покупки средств автоматизации, таких, как АРМ, гибкие производственные модули, робототехника.

Пришло время признать, что наши попытки теоретически разработать критерии оценки уровня техники и технологий окончились неудачей. Так, в 1986—1990 гг. уровень и качество продукции машиностроения характеризовались двумя обобщающими показателями: удельным весом продукции, соответствующей мировым аналогам, в общем объеме выпуска и удельным весом изделий высшей категории качества в общем объеме производства товарной продукции. Первый показатель в течение пятилетки возрос с 17,2% в 1985 г. до 41,1% в 1990 г. Практически все министерства отрасли и организованные позднее МГО ежегодно перевыполняли эти задания. Если сравнить это обстоятельство с реальными экспортными возможностями машиностроения в 1986—1990 гг., становится очевидной нерациональность такой оценки продукции.

Вместе с тем выполнение заданий по показателю удельного веса

продукции высшей категории качества в 1986—1990 гг. практически всеми министерствами ежегодно срывалось. В двенадцатой пятилетке предполагалось увеличить значение данного показателя с 44,6% в 1986 г. до 65,6% в 1990 г. Фактическое же выполнение составило: в 1987 г.— 35,7, в 1988 г.— 38,1 и в 1989 г.— 37,8%.

С 1 января 1991 г. по предложению Госстандарта СССР Совет Министров СССР отменил аттестацию промышленной продукции по двум категориям качества. Только реальный рынок, включая рынок новых разработок и идей, с его жесткой конкуренцией и конкурсностью может быть беспристрастным мерилом достижений науки и техники, ориентиром при выборе программ и перспективных направлений научно-технической политики государства.

Необходимо учитывать, что по объему средств и ресурсов, централизованно выделяемых на развитие науки и техники, СССР пока значительно уступает США. Поэтому стратегия развития в этом направлении должна быть нацелена на достижение высоких результатов лишь на отдельных направлениях научно-технического прогресса и в первую очередь на тех, которые могут обеспечить завоевание прочных позиций на мировом рынке техники, технологии, информатики. Это позволит рациональнее концентрировать имеющиеся ресурсы.

Ряд причин нашего технологического кризиса обусловлен монополизмом производства, центральных ведомств, головных НИИ и КБ, старых научных школ. Это дает о себе знать при выборе приоритетов развития и оценке предложенных проектов, при распределении заданий и средств, формировании договорных цен. Именно монополизм позволяет навязывать обществу не лучшие решения, оставляя за бортом ценные предложения отдельных ученых и инженеров-изобретателей.

Таким образом, на первый план выдвигается необходимость демократизации управления научно-техническим прогрессом как составной части целостной системы управления экономикой. Здесь можно назвать и переход от государственного централизованного планирования развития науки и техники к государственно-общественному регулированию этого процесса, широкое участие научного сообщества на демократических началах в выработке и принятии важнейших решений в области науки и техники на всех уровнях управления, рациональное сочетание централизованных и рыночных методов управления научно-техническим прогрессом. Сегодня можно говорить о перераспределении функций между законодательной властью, государственными органами и общественными институтами, среди которых всевозрастающую роль начинают играть научно-технические и инженерные общества. Так, многие специалисты склонны считать, что даже те 18 научно-технических программ, которые разработаны ГКНТ СССР в качестве государственных, нашей экономике пока не по плечу. Вместо них следовало бы оставить, например, три-четыре, но обеспечить всеми необходимыми финансовыми, валютными и инвестиционными ресурсами для их успешного выполнения, что вернет нашим ученым, инженерам веру в свои возможности.

Выбор таких приоритетных направлений — вопрос не только экономический, но и социальный. Поэтому, возможно, он мог бы осуществляться под контролем органов законодательного закрепления государственной научно-технической политики, Комитета по науке Верховного Совета СССР. Таким путем можно гарантировать широкую гласность и открытый обмен мнениями, придающие подлинную состязательность проектов, укрепляющие их реальную увязку с бюджетом. Необходимы также налоговые, кредитные и другие льготы в реализации проектов.

Принятие решений должно сопровождаться широким общественным обсуждением проектов с участием независимых экспертов Инженерной академии СССР. В этой работе могут принять участие организации, входящие в Союз научных и инженерных обществ СССР.

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕФОРМА В СССР И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК

А. Никонов,
президент ВАСХНИЛ, академик

Сельское хозяйство нашей страны ведется все еще крайне экстенсивно. Его биоклиматический потенциал используется всего лишь на 35 — 40%, а генетические возможности создаваемых в селекционных центрах сортов и гибридов, пород животных — на 30 — 35%. Вместе с тем оно чрезмерно ресурсоемко, расходуя на единицу продукции энергии в 2 — 3 раза больше, чем в развитых странах мира. Собирая всего лишь по 2 т зерна с гектара посева и соответствующее количество другой продукции, получая за год менее 3 т молока от коровы, мы по этим показателям отстаем от других стран (включая страны Восточной Европы) на 20 — 25 лет, причем разрыв этот не сокращается, а возрастает. Техническая база такова, что около 70% людей заняты ручным трудом и это определяет его низкую производительность. Современный **аграрный кризис** — это прежде всего кризис недопроизводства конечного продукта, в противоположность трудностям перепроизводства и сбыта, с которыми встречаются другие страны. Хроническая нехватка тех или иных видов продовольствия, особенно мясных и молочных, овощей и фруктов, приводит к нерациональной структуре питания, а розничные цены, которые часто вдвое ниже фактической стоимости, требуют огромных дотаций потребительского рынка за счет государственного бюджета.

Аграрный кризис обостряется в рамках общеэкономического, обусловившего увеличение денежной массы при неудовлетворяемом спросе на потребительские товары, растущую инфляцию, бюджетный и валютный дефицит, обесценивание рубля и вторжение во внутреннюю экономику иностранной валюты. Кризис протекает на фоне резкого усиления социальных и межнациональных конфликтов, противостояния ряда республик центру и издаваемым им законам, разрыва сложившихся экономических связей, роста преступности и теневой экономики.

Аграрный кризис переплетается с кризисом экологическим, с ухудшением и разрушением почвенного покрова. Давно уже утрачено одно из первых мест в мире по обеспеченности землей на душу населения (с 1,05 га в 60-х гг. до 0,79 га пашни сегодня). Снижаются качественные показатели, не остановлены эрозия почвы, потеря гумуса, расширяется окисление, продолжается техногенное отравление химически вредными веществами, особенно вокруг городских агломераций. За последние десятилетия выпало из оборота 22 млн. га уже освоенной пашни. На юго-востоке страны, в Калмыкии и Нижнем Поволжье появилась и стремительно разрастается первая в Европе пустыня. Гибнут малые реки, умирает Аральское море, отравлены бассейны Волги и Каспийского моря. На долгие десятилетия, а может быть, и на века выведены из строя земли в районе Чернобыльской аварии, а еще раньше по той же причине — на Южном Урале. Обедняются флора и фауна, разбухают тома Красной книги с исчезающими видами растений и животных.

Аграрный кризис осложняется демографическими аномалиями в Нечерноземье России, ряде сельских районов Украины, Прибалтики при бурном росте населения в Средней Азии и некоторых других регионах. С одной стороны, это вызвало аграрное перенаселение в Узбекистане и соседних с ним республиках, с другой — обезлюдение на севере, западе

и в центре страны. Появилась необходимость начать переселенческие мероприятия в одних и изыскание рабочих мест с переквалификацией кадров в других районах.

Аграрный кризис сопровождается также падением морали, снижением интереса к труду, апатией, безразличием, озлоблением, завистью, стремлением к уравнительности, распространением психологии люмпенов. Такая морально-этическая атмосфера, часто взрывоопасная и непредсказуемая, затрудняет проведение планомерных преобразований. Бездуховность усиливает кризисные явления, поощряет развязывание самых низменных инстинктов и при пустых магазинах грозит тотальной дестабилизацией общества. Этому же способствуют в значительной мере и нерациональная структура всего продовольственного комплекса, неразвитость третьей сферы АПК, отсутствие достаточного количества хранилищ, холодильников, специализированного транспорта, архаичность пищевой индустрии. В конечном счете это приводит к большим потерям уже выращенной продукции, увеличению импорта, к снижению качества, обедненному рациону человека. Основная причина сложившейся кризисной ситуации — порочная инвестиционная политика, в целом ориентированная исключительно на добывание сырья, отодвигавшая на задний план дальнейшие стадии производства и сферы реализации.

Аграрный кризис практически сопутствует нам уже в течение многих десятилетий. Корни и глубинные причины его в дискриминации села и крестьянства, сложившихся производственных отношениях, административно-командных методах ведения сельского хозяйства, монополии государственной собственности на землю, однообразии форм хозяйствования.

За многие годы предпринимались попытки развязать этот сложный узел: и в 1953, и в 1965, и в 1982 гг. Добивались временного эффекта, который через несколько лет терял свою значимость. В последнее время было осуществлено много экспериментов и крупных мероприятий: повышались закупочные цены, предлагались различные формы организации труда и производства (подряд, аренда, производственные системы и др.) Однако ощутимых изменений в развитии АПК не произошло. Ясно, что в нынешних условиях необходим коренной пересмотр земельной политики, форм и методов землевладения и землепользования, практики ведения всего сельского хозяйства. Нужна не поверхностная, не частичная, а **радикальная реформа.** В связи с этим целесообразно обратиться к имеющемуся историческому опыту.

В условиях острых противоречий достаточно долго готовилась и проводилась **реформа 1861 г.** При всей своей половинчатости она стала важнейшей исторической вехой. Но не только потому, что миллионы крестьян получили около 40 млн. га земли и были освобождены от крепостной зависимости. В стране стал быстро формироваться стабильный класс крестьянства. Вот как оценивает эту реформу классик отечественной исторической науки В. О. Ключевский: «Наша история в продолжении веков создавала бродячее, безземельное крестьянство, работающее на чужой земле и с чужим земледельческим капиталом» [1]. И реформа создала «оседлое крестьянство, работающее на земле, прочно обеспеченной за ним законом» [2]. Имелись и практические результаты от внедрения реформы. Если среднегодовое производство зерна в России за 1851—1860 гг. составляло 141 млн. четвертей, то в первое пореформенное десятилетие (1861—1870 гг.) —216 млн., рост 46%.

Реформа П. А. Столыпина — А. В. Кривошеина, проводившаяся с 1907-го по 1917 г., в обществе была встречена неоднозначно. Марксистские и народническо-эсеровские круги ее отвергли, не вызывала энтузиазма она и у латифундистов. Будучи направленной на образование широкого слоя самостоятельных крестьянских хозяйств фермерского типа, она расщепляла общину, сковывавшую предпринимательскую инициативу. За годы реформы было создано около 2,5 млн. фермерских хозяйств. Решалась при этом и еще одна задача — освоение целинных земель на востоке, в Сибири. Интересна хорошо продуманная организационно-экономическая сторона реформы: действовали спе-

[1] Ключевский В. О. Соч. М.: Мысль, 1990. Т. 8. С. 52.
[2] Там же. С. 58.

циальные комитеты в центре, губерниях и уездах; выделялись долгосрочные кредиты, строительные материалы, существовали налоговые льготы. Отметим, что сельскохозяйственное производство в предреволюционной России шло по восходящей. Страна собирала более 20% мирового сбора зерна против 12% в настоящее время.

Декрет о земле, принятый 8 ноября 1917 г., наделил крестьян 150 млн. га земли, ставшей целиком государственной собственностью. Акция эта была воспринята весьма положительно. Однако вскоре наступила эпоха военного коммунизма, тяжело ударившая по крестьянству; начались крестьянские бунты: антоновщина, мятеж в Кронштадте и многие другие.

Новая экономическая политика с многоукладностью, поддержкой трудовых крестьянских хозяйств, развитием кооперации и агрономической помощи, переходом к рыночным отношениям позволила быстро оживить не только село, но и всю экономику, сделать рубль конвертируемым. Достаточно вспомнить, что объемы производства с 1922-го по 1928 г. удвоились (в сопоставимых ценах с 35,7 до 71,8 млрд. руб.), годовые темпы прироста превышали 10%.

Сплошная коллективизация, ликвидация кулачества как класса, фактическая реквизиция производимой продукции, огосударствление всех средств производства надолго перечеркнули начавшийся было нормальный цивилизованный ход развития страны. Был отвергнут альтернативный путь села к социализму, выдвигавшийся А. В. Чаяновым, Н. Д. Кондратьевым, поддерживаемый такими лидерами партии, как А. Н. Рыков, Н. И. Бухарин и некоторое время М. И. Калинин. Страна была отброшена назад. И понадобилось почти 10 лет, чтобы подойти по объему производства к 1928 г. Это была, если можно так выразиться, контрреформа или антиреформа.

Какие **выводы** можно сделать из этого краткого исторического экскурса?

Реформы бывают успешными, если, во-первых, они проводятся ненасильственными демократическими методами при участии и в интересах крестьянства, когда государство поощряет крестьянскую инициативу, предоставляет ему свободу выбора и защиту его прав; во-вторых, они получают поддержку финансовую, материально-техническую, политическую, правовую, организационную и морально-этическую, когда вокруг реформы, ее реформаторов и субъектов создается благоприятный психологический климат; в-третьих, они носят комплексный характер, т. е. при решении земельных вопросов одновременно ведется социальное преобразование села, осваиваются достижения науки, повышается профессионализм кадров, развивается культурная и духовная жизнь; в-четвертых, создаются специальные органы (комитеты, комиссии и т. п.), непосредственно занимающиеся землеустройством, нарезкой земель, оформлением документации, выявлением неэффективно используемых угодий, ведением кадастра и др.; в-пятых, крестьяне уверены в стабильности и необратимости аграрной политики государства. После пережитых бед и злоключений, всяческих перетрясок и зигзагов обретение прочности и надежности курса, может быть, имеет решающее значение. Об этом люди говорят откровенно, особенно те, кто выбирает новые формы хозяйствования.

Современная земельная реформа в СССР уже имеет весомое правовое, теоретическое и методологическое обоснование. Но проблема столь многогранна, сложна и социально остра, а объективные условия в нашей стране столь многообразны, что удовлетвориться этим нельзя. Нужны исследования методологии реформы, обобщение опыта, учет ошибок и методы их исправления, а главное — последовательная и целеустремленная работа по реализации Основ законодательства о земле, принятых Верховным Советом СССР 28 февраля 1990 г., Указа Президента СССР «О первоочередных задачах по реализации земельной реформы», изданного 5 января 1991 г., кодексов о земле, принятых рядом союзных республик и др.

Земельная реформа — центральное звено всех аграрных преобразований. Не осуществив ее, мы не сможем решить ни одного крупного вопроса в аграрной сфере. Основная цель реформы — создание многоукладной экономики на основе различных форм собственности и хозяйствования, и в конечном итоге, формирование эффективно функционирующего агропромышленного комплекса страны.

Землевладелец, независимо от того, самостоятельный ли это крестьянин, кооператив, колхоз или совхоз, становится собственником средств производства, произведенной продукции и полученного дохода. Только в этом случае он может выступать в роли контрагента на рынке, и лишь тогда возможно функционирование нормального рынка.

Реформа должна обеспечить реальное **равноправие всех форм хозяйствования**, гарантировать крестьянину свободу выбора, всемерную правовую и социальную защиту, оказать финансовую, материально-тех-

ническую и прочую помощь. Необходимо преодолеть догматизм и надуманную конфронтацию между формами хозяйствования. Форма — не главный вопрос аграрной политики. Ее выбирает сам крестьянин исходя из природных условий, характера расселения, исторически сложившихся традиций и многих других факторов. При этом не следует забывать печальный опыт прошлого и навязывать крестьянину чужое мнение, командовать им, как это не раз было в нашей истории. Что касается собственности на землю, то не стоит драматизировать по этому, казалось бы, ключевому вопросу. Во всем цивилизованном мире наряду с государственной существует и преобладает частная собственность в разнообразных формах, от чисто индивидуальной, семейной до групповой, акционерной и т. д. Строгое земельное законодательство регулирует земельные отношения. Землю нельзя приобрести человеку некомпетентному в сельском хозяйстве, самому на ней не работающему, нарушающему законы экологии. С другой стороны, везде есть аренда и законодательство отдает предпочтение арендатору, а не арендодателю.

Принятое нами в Основах законодательства положение о пожизненно наследуемом владении на землю вполне устраивает любого честного, всерьез решившего осесть на земле человека. Ведь закон гарантирует право землевладения, и никто не сможет лишить земли человека, если он по назначению ее использует, не разрушает и вносит соответствующую плату.

Хотя Основы законодательства о земле действуют уже почти год, каких-либо заметных сдвигов в осуществлении реформы не произошло. В чем здесь дело? Прежде всего надо иметь в виду громоздкость, сложность и инертность агропромышленного комплекса, насчитывающего более 50 тыс. колхозов и совхозов, 6,5 тыс. межхозяйственных предприятий, 8,5 тыс. кооперативов, 30 тыс. крестьянских хозяйств, миллионы садов, огородов и приусадебных участков, 98 млн. чел., проживающих на селе. Кроме того, реформа нуждается в серьезной поддержке на всех уровнях, твердой государственной дисциплине, специальных структурах по ее реализации. Отсутствие рынка средств производства, элементарного агросервиса губит инициативу и предприимчивость. Нетерпимый бюрократизм и волокита отбивают желание сходить с наезженного, но неэффективного пути.

Много нерешенных вопросов стоят еще и перед **сельскохозяйственной наукой.** Мы так много времени и средств тратим на пробы и ошибки, на непроработанные эксперименты, что практики давно упрекают нас и по поводу новых форм хозяйствования, и методов ресурсосбережения. Мы достаточно хорошо анализируем прошлое, но до сих пор слабы в конструктивных, системных исследованиях, в определении прогнозов и принятии многовариантных решений. Необходимо **научное обеспечение реформы**, которое прежде всего должно включать: обоснование этапов и методов реформы; стимулирование рационального использования земель; научные основы новых форм хозяйствования; землеустройство и монополизм; формы собственного владения и пользования; экономичность биологической альтернативы земледелия.

Первоочередные задачи реформы изложены в Указе Президента от 5 января 1991 г. Это инвентаризация всех нерационально используемых земель независимо от их ведомственного закрепления; создание специального земельного фонда в распоряжении местных Советов для наделения за счет его крестьян, арендаторов, кооператоров, садоводов, огородников, дачников; отмена всяких ограничений в развитии приусадебного хозяйства как по земельной площади, так и по поголовью животных; меры экономического стимулирования лиц, получающих землю в аренду или в качестве пожизненно наследуемого владения; помощь строительными материалами; преобразование убыточных колхозов и совхозов вплоть до передачи их земель крестьянам и арендаторам; пересе-

ление в обезлюдевшие районы, включая уходящих в запас военнослужащих; ускорение принятия земельных кодексов республик.

Содержание Указа направлено на то, чтобы стимулировать и ускорить реформу, обеспечить реализацию права каждого человека, желающего и способного обрабатывать землю, получить участок уже в этом году. Конечно, проведение реформы займет не один год, но начинать ее повсеместно надо сейчас, сделав 1991 г. решающим.

Думается, что наиболее перспективный вопрос, это — осовременивание колхозов и совхозов. Этот процесс хотя и медленно, но начался. Особенно эффективен он там, где руководители всемерно помогают рождению индивидуального хозяйства и мелкого кооператива под крышей колхоза и совхоза, где сделали колхозника пайщиком и собственником, где многоукладность создается в самом крупном предприятии, используется его инфраструктура, меняются управленческие функции и методы, внедряется научно-технический прогресс. Этот путь ведет к устойчивому развитию агропромышленного комплекса. Именно сельское хозяйство больше всего зависит от вероятностных факторов, всегда связано с риском и неопределенностью, страдает от всевозможных стрессовых проявлений. Накоплено чрезвычайно много научного материала об **устойчивости земледелия**, начиная от классических исследований Докучаева, Костычева, Измаильского, Вавилова и заканчивая нашими современниками.

В 1930 г. было созвано специальное совещание по борьбе с засухой, в котором участвовали выдающиеся представители аграрной науки. В 1969 г. после разрушительнейших пыльных бурь, пронесшихся тогда над страной, в Ростове-на-Дону проходила сессия ВАСХНИЛ, выработавшая действенные предложения. В январе 1973 г. состоялась объединенная сессия АН СССР и ВАСХНИЛ по проблемам устойчивости, принявшая региональные предложения. В 1987 г. в Волгограде на выездной сессии ВАСХНИЛ также был рассмотрен круг проблем по устойчивости сельского хозяйства в связи с учащающимися засухами, ухудшением экологической обстановки и ожидаемым глобальным потеплением климата. Материалы сессий были опубликованы, да и сегодня они доступны читателю. Но возникли другие проблемы: например, ускорившееся разрушение почвенного покрова под влиянием ранее незаметных факторов.

Появление новых научных исследований, разработок позволяет вопросы земледелия ставить на принципиально иную основу. Суть некоторых принципов современного земледелия можно было бы выразить в следующих словах: ни одного гектара земли без ответственного, заинтересованного и компетентного хозяина; ни шагу в любом направлении во вред природе, почве, всему живому; ни копейки затрат и любых ресурсов сверх научно обоснованных лимитов; никаких однобоких, всесторонне не изученных или узковедомственных решений и действий, ни одного поля вне научно обоснованной влаго-почво-ресурсосберегающей, адаптированной к местным условиям системы; всемерное развитие альтернативного, биологического земледелия; массовый переход к ландшафтному, контурно-мелиоративному земледелию, не допуская антропогенных перегрузок.

Такие работы ведутся в Матвеево-Курганском р-не Ростовской обл. Здесь практически добились уменьшения смыва почвы и потери влаги. В 1990 г. по району получено по 47,6 ц/га зерновых колосовых культур, больше, чем у соседей.

Устойчивостью земледелия не исчерпывается проблема **стабильного** развития АПК. Важна также его структура, система агросервиса, развитость третьей сферы (хранилища, даже простые навесы, холодильники, специализированный транспорт, переработка, тарное хозяйство, доставка продукции). На всем пути от поля до магазина мы несем неисчисли-

мые потери. Не ликвидировав их, бессмысленно наращивать сельскохозяйственное сырье. Поэтому и в практике, и в науке, и особенно в инвестиционной политике пора уйти от узкоотраслевого подхода. Село и продовольственный комплекс следует рассматривать только как единое целое со всеми внутренними и внешними связями, со всеми структурами, со всеми биологическими, техническими, демографическими, социальными и экономическими компонентами. И не только статически, но непременно в динамике, учитывая вероятные социальные, экологические и прочие последствия.

Таким образом, устойчивость АПК — это устойчивость земледелия на основе перехода к ландшафтному; многоукладность хозяйств; инфраструктура села и агросервис, научно-технический прогресс.

Земельная реформа и условия развития современного земледелия определяют проблематику научных исследований, изменяют планы и всю организацию работ.

За последнее время произошла децентрализация управления наукой. Созданы четыре новые академии сельскохозяйственных наук: Российская, Украинская, Грузинская и Казахская. Открываются республиканские филиалы ВАСХНИЛ. Все это диктует необходимость для ВАСХНИЛ сосредоточиться на **фундаментальных** проблемах общесоюзного уровня. Однако это не означает, что республиканские и региональные институты не будут участвовать в данном процессе и других крупных комплексных работах.

Наука освобождается от унитаризма и однообразия, командования и диктата. Развивается плюрализм форм организации научного труда, включая различные объединения, системы, малые и межличностные коллективы внутри- и межинститутского характера, а также международные лаборатории. При этом нетерпимы охлократия и некомпетентность. В частности, выбор руководителей, например, директоров институтов, хотя и с учетом мнения Ученого совета, не будет проводиться в трудовых коллективах. Практика выборов на советах трудовых коллективов себя не оправдала.

Финансирование — одна из наболевших проблем науки — переводится на конкурсную систему по проблемам. Не будет финансирования труда коллективов без учета значимости и эффективности выполняемых ими работ. Это не только результат финансовых трудностей, но и борьба за компетентность и качество.

Резко расширяется международное сотрудничество в аграрной науке, причем в разной форме. Следует всемерно расширять создание совместных предприятий, наладить обмен специалистами, настойчиво изучать иностранные языки.

Необходимо всеми формами и методами крепить и расширять связь и интеграцию науки с производством при четком, разумеется, разделении труда. Об интенсивном освоении данных науки хорошо сказал на IV съезде народных депутатов СССР депутат Абдурахман Абдурахимов — председатель колхоза им. Свердлова Наманганской обл. Узбекистана. За последние 5 лет денежные доходы здесь возросли в 3 раза, чистый доход — в 5 раз, удвоились заработки людей. И это при острой нехватке воды, но экономном ее использовании, при сокращении посевных площадей на 30% и передаче 500 га поливных земель из общей их площади 1200 га под приусадебные участки.

Переход к рынку и радикальная реформа предъявляют высокие требования к кадрам всех уровней: от крупных руководителей до крестьян. Сегодня нужны люди, работающие не по указке, а смелые, инициативные, компетентные, совестливые, ответственные.

Одним словом: больше знаний и культуры, больше такта и трудолюбия, больше элементарной порядочности, доброты и уважения к человеку.

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ПРИЧИНЫ, ФОРМЫ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Ю. Любимцев,
д-р экон. наук, профессор

Исходные посылки и понятия

Слово «кризис» прочно вошло в лексикон нашего перестроечного времени. Говорим о кризисе экономическом, политическом, финансовом, кризисе народного хозяйства, кризисе власти, государства, рубля, банковской системы. Что касается экономической науки, то она пока далека от осмысливания жизненных явлений, совершающихся на ее глазах. Теория кризисов социалистической экономики, переходной от государственной централизованной к рыночной, еще не разработана. Проблема эта не простая. Ее сложность в том, что в нашей стране кризис в одной экономической сфере переплетается с кризисом в другой сфере и с кризисом социально-экономической системы в целом. Экономические кризисы, в том числе финансовый, сочетаются с кризисом государственных структур. Это весьма необычно и требует комплексного исследования базисных и надстроечных явлений, их взаимного влияния, которое сейчас складывается под воздействием противоречивых, часто случайных причин и не носит закономерного характера.

Поэтому научный инструментарий, разработанный для анализа циклических и структурных кризисов, больших циклов конъюнктуры Н. Д. Кондратьева, применим для анализа нашей действительности в ограниченной степени. Требуется новый методологический подход, соответствующий противоречивому, многослойному содержанию предмета, каким является кризис нашей экономической и государственной системы. Одной из его составляющих и выступает **финансовый кризис.**

Следует различать не менее четырех его форм и понятий. **Во-первых,** он охватывает всю финансово-кредитную систему и в целом денежное обращение. Это **общий** кризис системы денежных отношений. **Во-вторых,** выступает как кризис собственно финансовых отношений, системы объективных звеньев централизованных (государственных) финансов, финансов предприятий и отраслей народного хозяйства. Это кризис **объективных** (всегда, конечно, относительно объективных) **финансовых** отношений. И наконец, в нашей стране имеется кризис государственной **бюджетно-финансовой системы.** Порожденный кризисом **государства** (его политики), а не экономики, он выступает формой общего политического кризиса Союза ССР. В жизни все три формы финансового кризиса проявляются во взаимном переплетении и усугубляют друг друга, предопределяя особую тяжесть и разрушительность **общего финансового кризиса** СССР (как финансового кризиса экономики и государства).

Особого внимания, на наш взгляд, требует анализ финансовых отношений предприятий и государственной бюджетно-финансовой системы. Рассматривать их, однако, следует на фоне чрезвычайного расстройства денежного обращения и угнетенного состояния народного хозяйства в целом. При этом вряд ли здесь уместно абстрактное теоретизирование — важно впервые в **синтезе** охватить многообразие происходящих в сфере финансовых отношений перемен и те причины (силы), которые их породили.

Финансовый кризис во всех его формах органически взаимосвязан с кризисом социально-экономической системы социализма. В настоящее время реально проявились два противоборствующих подхода к нему.

С одной стороны, стремление к полному развалу социально-экономической системы СССР, с тем чтобы на ее обломках выросла капиталистическая система хозяйства. С другой — построение системы демократического социализма, базирующегося на многообразии и соревновательности форм собственности, рыночных отношениях и сильной государственной народной власти. По нашему мнению, для реализации такой тенденции исторического развития и решения на этой основе глубокого финансового кризиса в стране имеются как объективные, так и субъективные политические предпосылки. Но они могут реализоваться лишь в результате острой политической борьбы с разрушительными антигосударственными, буржуазно-реваншистскими и национал-сепаратистскими силами.

Дорыночный период: застой и реформы

Корни глубоких финансовых проблем следует искать прежде всего в сфере производства. Преобразования финансовых отношений предприятий и отраслей народного хозяйства, пик которых будет приходиться, очевидно, на 1991—1993 гг., имеют своим истоком длительный процесс развития хозяйственных отношений в советской плановой экономике. Понимание этого процесса дает ключ к сегодняшней ситуации.

Финансы предприятий и отраслей народного хозяйства вошли в кризисную полосу своего функционирования в начале 50-х гг., когда остро проявилась необходимость в более эффективных формах стимулирования научно-технического прогресса, источниках его финансирования и формах управления. Не доведенные до конца реформы на основе концепции совнархозов, возврат с 1965 г. к отраслевой системе управления не позволили полностью преодолеть внутренние моменты застоя советской экономики, хотя многие новые формы хозяйствования, введенные реформой 1965 г., давали реальную возможность для постепенных поступательных изменений в нужном направлении, сочетающем в новой системе взаимодействие плана и рынка в рамках социалистического общества.

Главными тормозящими факторами в системе финансовых отношений предприятий и отраслей народного хозяйства продолжали оставаться чрезмерная бюрократическая централизация финансовых ресурсов в руках ведомственных органов управления; отсутствие сильных рыночных, конкурентных стимулов хозяйствования и монополизм производителей; ориентация на план как критерий всех хозяйственных показателей воспроизводственного процесса, отражаемых качеством продукции, скоростью научно-технического прогресса, динамичностью номенклатуры и ассортимента изделий, нацеленностью на максимальное удовлетворение запросов потребителей; широкое распространение психологии иждивенчества и производственной трудовой апатии, возникшей на основе отношений «общего котла», порожденных чрезмерным огосударствлением и централизацией собственности и оборота финансовых ресурсов всего народного хозяйства.

Вместе с тем реформа 1965—1968 гг. и последующие нововведения в хозяйственный механизм проложили дорогу для тех в целом прогрессивных тенденций, которые в полной мере, если отвлечься пока от привнесенных политических факторов, проявляются в нынешний период. Уже тогда начался медленный процесс освобождения предприятий от диктата ведомственной административно-хозяйственной системы, приведший ныне к рубежу полной экономической свободы предприятия и как собственника, и как главного субъекта рыночных отношений с соответствующим преобразованием его финансов преимущественно на акционерной основе.

Под воздействием реформы 1965—1968 гг. финансы предприятий и отраслей народного хозяйства начали формироваться, ориентируясь на категорию прибыли, которая выдвинулась в центр системы хозрасчетных отношений. Прибыль заняла место главного экономического показателя, источника формирования фондов экономического стимулирования, в том числе расширения производства и финансирования научно-технического прогресса. Она стала основным объектом распределительных отношений между предприятием, с одной стороны, и государственным бюджетом и министерством (ведомством) — с другой. С категорией прибыли оказались связанными и плата за фонды, рентные платежи, централизованные капитальные вложения, оценка эффективности новой техники, вся система ценообразования. Меньшие изменения произошли в системе амортизационных отчислений, недостаточно глубоко изменились взаимоотношения предприятий с бюджетом, долгосрочное кредитование не получило необходимого развития.

Прошедший до перестройки период после хозяйственной 1965 г. реформы был важен и в отношении изменения характера связей между предприятиями. Возникла система производственных и научно-производственных объединений, прямых длительных связей, усилилась коммерческая направленность хозяйственных интересов, наметился поворот в психологии управленческой деятельности в сторону большего восприятия необходимости рынка, конкурентных отношений, свободы экономического маневра ресурсами.

Опыт использования платы за производственные фонды, нормативных методов распределения прибыли способствовал осознанию необходимости перехода к налоговой системе отношений предприятий и объединений с государственным бюджетом. С 1991 г. уходит со сцены система распределения прибыли предприятий на основе индивидуальных нормативов ее изъятия в государственный бюджет и централизованные фонды министерств и ведомств.

Истекшие десятилетия своеобразного ползучего кризиса финансов предприятий и отраслей, порожденного в основном объективными свойствами самой централизованной государственной экономики, накопили тем не менее благодаря почти непрерывным реформам финансовых отношений значительный задел для качественного скачка, подготовки всех звеньев финансовой системы к рыночным отношениям.

Но в эти же годы наметились весьма тяжелые негативные процессы, которые, вероятно, будут оказывать серьезное осложняющее влияние и в условиях рыночных отношений. Речь идет **о проявившемся монополизме предприятий, который ранее подавлялся сверху.** Этот монополизм любого, по существу, предприятия вызывается, во-первых, его жестким режимом включения в технологические цепочки воспроизводственных связей, создающим базу для диктата над потребителем; во-вторых, отсутствием во многих случаях дублирующих звеньев, способных переключиться на платежеспособный спрос и выполнение тех или иных производственных операций господствующего производственного звена; в-третьих, обособленными экономическими интересами производственных коллективов, проявляющимися вне системы конкурентной борьбы.

Следствием монополизма предприятий являются: повышенная склонность к росту фонда потребления и слабая заинтересованность в накоплении и расширении производственного потенциала за счет собственных доходов; погоня за ростом прибыли и рентабельности путем повышения цен; недостаток стимулов и побудительных мотивов к внедрению научно-технического прогресса. В итоге монополизм советских предприятий позволял и позволяет обеспечивать их финансовое благополучие при низкой эффективности производства и труда. За 1985—1989 гг. производительность труда в промышленности увеличилась на 17,1 %,

объем промышленной продукции — на 15,0, а средняя заработная плата — на 25,3 %, отчисления в фонды экономического стимулирования возросли с 20,5 млрд. руб. в 1985 г. до 115,6 млрд. руб. в 1989 г., т. е. почти в 6 раз.

Опасность монополизма теперь осознана. Принято специальное постановление правительства о мерах по демонополизации народного хозяйства СССР, в том числе и с помощью финансовых рычагов: запрещение искусственного повышения или снижения цен с целью получения необоснованно высокой прибыли или устранения конкурента; изъятие монопольной сверхприбыли в бюджет; ограничение монополистам владеть контрольным пакетом акций других предприятий; разгосударствление банковской системы, страхового дела; поощрение диверсификации производства и инвестиций; реорганизация внешнеэкономических связей и открытие внутреннего рынка для иностранных конкурентов и т. д. Однако **глубинные основы монополизма советских предприятий еще не разрушены и длительное время будут оказывать отрицательное влияние на процессы финансового оздоровления и развития рыночных отношений.**

Рыночная фаза: финансы, налоги, убытки

Процесс реформирования финансов предприятий и отраслей народного хозяйства шел к решающему этапу перехода на рыночные отношения достаточно широким фронтом: была своевременно создана правовая база в виде нового имущественного и налогового законодательства; развивалась акционерная форма предприятий; значительно уменьшено административное вмешательство в финансовые процессы вышестоящих звеньев управления; формировалась сеть коммерческих банков, государственные предприятия ощутили первые значительные симптомы надвигающейся конкуренции с другими секторами экономики, прежде всего кооперативных, совместных предприятий; в финансах предприятий и отраслей все ощутимее проявлялись внешнеэкономические связи и валютные проблемы, рыночный курс рубля и проблема его конвертируемости.

Кризис финансов предприятий и отраслей вступил в рыночную фазу своего развития. Она характеризуется полной заменой формы финансовых отношений. Централизованные формы уступят место финансовым формам, порождаемым рынком, конкуренцией и многообразием отношений собственности.

Становление новых форм финансовых отношений опиралось на налоги и преобразование предприятий в акционерные общества. В дальнейшем, как и следует ожидать, усилится роль банков на основе взаимодействия финансовой системы предприятий, объединений с финансовой системой коммерческих банков и бирж. Рождается, таким образом, финансовая система, обслуживающая как оборот фондов различных типов объединений, так и воспроизводство, обращение всего совокупного общественного капитала. На начало 1991 г. в стране действовало более 120 концернов, около 50 межотраслевых государственных объединений, 1420 ассоциаций, 102 консорциума, более 100 территориальных межотраслевых объединений, около 1400 коммерческих и кооперативных банков, свыше 1200 акционерных предприятий, среди которых такие крупные, как «КамАЗ», «Часпром», «Экспортлес» и др. **Финансы корпоративного сектора отличаются своими особенностями, сложной структурой, высокой динамикой.** Именно здесь сейчас идет наиболее активно процесс накопления. Этот процесс может служить разным социальным классам и целям. Опаснее всего, если новые формы хозяйствования подчинят себе возрождающиеся эксплуататорские классы и слои общества. Перед рабочим классом и другими трудовыми слоями

населения и перед государством стоит задача подчинить финансовые преобразования интересам трудящихся, всего общества в рамках исторического процесса становления социально-экономического строя демократического социализма. Пути решения этой глобальной задачи еще только предстоит осмыслить и осваивать в ходе практической работы.

Текущий момент характеризуется лишь началом всех этих процессов, первым шагом становления новых форм финансовых отношений, отвечающих характеру и потребностям рыночной экономики. Наиболее важное значение для всего народного хозяйства имеет переход на новую налоговую систему. Совершенно очевидно, что без введения нового подоходного налога с граждан и налога на прибыль предприятий ни о каком переходе к рынку не могло быть и речи.

Налог на прибыль, взимаемый в бюджет по единой для всех предприятий и корпораций ставке к облагаемой сумме прибыли, положил конец административно-ведомственной системе распределения прибыли и формирования финансовых ресурсов предприятий на базе индивидуальных нормативов, устанавливаемых сверху министерствами. Иначе как же перейти к рынку? В условиях действия налога на прибыль все предприятия, независимо от подчинения и форм собственности, ставятся в равное положение друг к другу и государству. Обеспечивается сравнимость условий конкуренции капиталов, формирования фондов расширенного воспроизводства и потребления, ценообразования.

Введение новых форм финансов предприятий и отраслей должно учитывать конкретные условия нашей экономики, ее переходный характер. Особо острая борьба развернулась по вопросу ставки налога на прибыль, ее размера. Она была принята в объеме 55% как оптимальная. Но в развернувшейся полемике на сессии Верховного Совета СССР выдвигалась и отстаивалась другая точка зрения — приемлемость величины налога 34%. И как итог — ставка, равная 45%.

Но в условиях современной советской экономики установление заниженной ставки налога на прибыль разрушительным образом воздействует как на государственный бюджет, так и на финансы предприятий и отраслей народного хозяйства. Государственный бюджет лишается необходимых реальных доходов и вынужден финансировать навязанные ему чрезмерные социальные программы за счет инфляционных источников (заемных средств кредитной системы, эмиссии бумажных знаков и новых налогов с населения).

А **предприятия в условиях монополизма,** нехватки материальных ресурсов, при отсутствии стимулов к внедрению новой техники, неразвитости конкуренции и механизма перелива ресурсов из одних сфер производства в другие попросту **растрачивают дополнительные денежные суммы, отвоеванные у государства,** а фактически у всего общества, раздувают фонд потребления, взвинчивают ажиотажный спрос на товары и подогревают гонку оптовых и розничных цен, сбрасывают деньги в кооперативный сектор, теневой экономике.

Просчет со ставкой налога на прибыль, установленной Верховным Советом СССР на уровне до 45 %, а фактически (с учетом льгот) — 37 %, усугубленный еще большим ее понижением Верховным Советом РСФСР, резко обострил общую финансовую несбалансированность нашей экономики, ослабил побудительные мотивы эффективной работы у предприятий, усилил иждивенческие настроения и мотивы.

С введением налога на прибыль усложнилась проблема адаптации народного хозяйства, отдельных отраслей и предприятий к изменившимся условиям. Исчезли отчисления от прибыли в централизованные фонды отраслей, которые необходимы для развития инфраструктуры отраслевого комплекса в целом. В критическом положении оказались малорентабельные и убыточные предприятия, пользовавшиеся дотациями из госбюджета и централизованных фондов министерств и ведомств. По

состоянию на 1989 г. на территории РСФСР фактически убыточными были 1191 предприятие (6,1 % их общего количества), Украинской ССР — 142 (3,1 %), Казахской ССР — 82 (6,7%) и т. д. Наиболее высока их доля в топливно-энергетическом, химико-лесном, аграрно-промышленном комплексах. Так, в Минуглепроме СССР в 1989 г. она составила 11,4 %, Минатомэнергопроме СССР — 17,4, Минлеспроме СССР — 7,3, ассоциации «Агрохим» — 15,8, агропромышленном комплексе — 7 %. Их нынешняя судьба — или банкротство, или многократное повышение уровня цен на свою продукцию, влекущее рост стоимости жизни трудящихся, или поддержка за счет особых стабилизационных фондов.

Дестабилизация... фондами стабилизации

Фонды стабилизации экономики представляют собой новое своеобразное явление в финансовых отношениях, порожденных кризисом и переходом к рынку. По своему содержанию эти ресурсы относятся к звеньям финансов предприятий и отраслей народного хозяйства, но в то же время выходят за пределы этих звеньев, несут функции некоего второго, дополнительного параллельного бюджета, представляя самостоятельную систему, вызванную глубоким кризисом экономики, финансов и государственного бюджета, отказом от исполнения им функций бюджета всего народного хозяйства.

По первоначальным расчетам правительства, с которым оно вышло в Верховный Совет СССР, общий дефицит финансовых ресурсов в стране мог составлять 250 млрд. руб. В действительности он может быть еще больше, поскольку правительство при расчете дефицита исходило из оптимистического варианта роста производства, а в самом плане и прогнозе предусмотрело его падение (на 3,7 % по валовому национальному продукту и на 5,2 % по используемому национальному доходу).

Фонды стабилизации предназначены прежде всего для финансирования этого дефицита финансовых ресурсов, вызванного совокупностью причин и факторов, в том числе и той ошибочной налоговой политикой по ставке налога на прибыль, о которой говорилось выше. Финансовый дефицит вызван безудержной политикой наращивания социальных расходов (рост в 1991 г. на 47,6 млрд. руб. при 4 млрд. руб. в первые годы предшествующей пятилетки); падением абсолютных масштабов производства, его эффективности; оттоком финансовых ресурсов в каналы их непроизводственного использования (попросту их разбазариванием предприятиями в связи с бесконтрольностью хозяйствования); снижением экспортных поступлений (уменьшение в 2 раза экспорта нефти); удорожанием затрат, связанным с нарастающей инфляцией и другими факторами.

Нельзя не сказать о внутренней противоречивости фондов стабилизации экономики и недопустимости подхода к ним с однозначной оценкой. **Их формирование** может быть **оправдано переходным характером экономики, потребностями адаптации народного хозяйства к рыночным условиям.** Они выполняют, если говорить открыто и ясно, функции спасения целых отраслей, республик и предприятий от банкротства и тем самым выражают в иной форме нечто подобное системе ведомственных финансов и принимают на себя некоторые функции, принадлежавшие ранее государственному бюджету как бюджету всего народного хозяйства. В то же время в той или иной степени это реанимирует административно-командную систему, вводит в рыночную экономику стабилизаторы старого типа, что снижает эффект новой налоговой системы.

Выполняя функции стабилизации экономики, защиты предприятий от рынка, «очищения» госбюджета от тягот финансирования не только нормальных потребностей развития народного хозяйства, но и всяческих

аварий, ущербов, провалов, катастроф и прямой бесхозяйственности, фонды стабилизации, однако, внесут, в свою очередь, дестабилизирующий момент в хозяйственный механизм, систему экономических связей и финансовых отношений. Не отработаны способы их формирования, не узаконены органы управления этими ресурсами, несопоставимы по своему экономическому содержанию источники их накопления (амортизационные отчисления, часть взносов на социальное страхование, свободная прибыль, неиспользованные остатки фондов экономического стимулирования, поступления от продажи государственной собственности). **Предполагалось, что фонды стабилизации должны формироваться на безвозмездной, безэквивалентной, т. е. чисто финансовой основе. В условиях развития самостоятельности, суверенитета и самофинансирования такой подход не может быть глобальным. Финансовые методы формирования и предоставления средств из фондов стабилизации следует сочетать с возвратными, кредитными и с уплатой соответствующих процентов.**

В той части, в которой фонды стабилизации призваны выполнить своего рода защитную и страхующую роль при переходе к рынку, они в скором времени могут исчезнуть. Эту роль будет более успешно выполнять банковской кредит. Другие их функции — быть источником средств совместных программ, регулирования межреспубликанских финансовых пропорций и обменов, дотаций и субвенций республикам — могут получить определенное развитие.

Разлом бюджетной системы

Наиболее острым проявлением общего финансового кризиса стал кризис государственного бюджета и бюджетной системы. Единство и целостность любого государства обеспечиваются единой бюджетной системой. В 1991 г. впервые после образования Союза ССР **государственный бюджет СССР не рассматривался и не утверждался.** Обострились противоречия, связанные с формированием союзного бюджета и бюджетов союзных республик, что, с нашей точки зрения, вызвано факторами политического характера. Конечно, можно возразить, что многолетний кризис финансов предприятий и отраслей также способствовал этому процессу. Государственный бюджет требовал коренной реформы в связи с изменением его роли как бюджета всего народного хозяйства и необходимостью перераспределения доходов и расходов между союзным бюджетом и бюджетами союзных республик. Однако все эти факторы, если отвлечься от политических причин, обусловили не распад, а совсем противоположную тенденцию. Они диктовали необходимость усиления цельности государственного бюджета страны, развития его новых функций как важнейшего регулятора единого экономического рыночного пространства. Формирующийся рынок нуждается в единой системе налогов, общем механизме ценообразования, свободном движении ресурсов, рабочей силы, единой денежной системе, основанной на рубле.

Политическая суверенизация союзных республик вторглась в эти объективные закономерные экономические процессы, глубоко деформировав их. **Фактически столкнулись два процесса: формирования общесоюзного рыночного пространства как главного и закономерного направления перестройки в СССР и развития рыночных отношений и процесс расчленения общесоюзного рыночного пространства союзными республиками, стремящимися к утверждению своей полной государственной самостоятельности.** Этот контрпроцесс, разрушающий общесоюзный рынок и общую финансово-кредитную и денежную системы, объективно содержит в себе явные потенциальные возможности возрождения политического тоталитаризма и административно-командной хозяйственной системы уже на уровне республиканских центров. В этом

случае суверенизация республик будет подавлять подлинный суверенитет народов, разрывать экономические и социальные связи народов, сложившиеся исторически, естественным путем в процессе обмена и общественного разделения труда.

В ходе нынешней экономической реформы допущены и серьезные ошибки и просчеты, в том числе и в области денежной и финансово-кредитной политики, которые расшатали государство и дестабилизировали народное хозяйство.

В условиях предоставления самостоятельности предприятиям и свободы формирования кооперативов был утрачен контроль над ростом денежных доходов населения и их сбалансированием с объемами товарных ресурсов рынка. В 1986—1990 гг. производство товаров народного потребления (без алкогольных напитков) выросло на 29,8%, продукция сельского хозяйства — на 9,8, а фонд заработной платы рабочих и служащих — на 38,3, выплаты и льготы из общественных фондов потребления — на 42,8, все денежные доходы населения — на 55,3%. В целом дестабилизирующую роль сыграли производственные кооперативы, способствовавшие вместе с теневой экономикой возникновению новых социальных слоев и распространению буржуазных настроений в обществе. В 1990 г. доля продукции кооперативов в общем объеме розничного товарооборота составила 2%, а их доля в фонде заработной платы рабочих и служащих — 7,2%. Вовлекая в свой оборот огромные финансовые ресурсы (только в 1990 г. выручка производственных кооперативов составила 51 млрд. руб.), кооперативы практически не вкладывали средства в накопление основных фондов. На начало текущего года основные производственные фонды кооперативов составили всего 5 млрд. руб.

Неэффективными мерами союзного центра, его уступками давлению популистских сил была подорвана система денежного обращения. За 1986—1990 гг. объем наличных денег в обращении возрос в 2 раза, а товарооборот и платные услуги — на 40%. На централизованные мероприятия по повышению уровня жизни народа из государственного бюджета выделялись десятки миллиардов рублей без какого-либо товарного обеспечения. Источниками служили в основном заемные средства, т. е. увеличения государственного долга, который достиг на конец 1990 г. свыше 550 млрд. руб. и увеличился по сравнению с 1985 г. в 3,9 раза.

Длительное время малодейственной была кредитная, особенно процентная политика. Неудачная реформа банковской системы в 1987 г. ослабила Госбанк СССР, привела к появлению ведомственности в банковской структуре. Был задержан процесс формирования коммерческих банков, вывода Госбанка СССР из подчинения правительству. Неэффективность банковской системы, ее монополизм, низкие проценты за пользование банковскими ссудами превратили кредит в еще один крупный источник инфляции, идущий по линии излишнего кредитования народного хозяйства и перекачки кредитных ресурсов через государственный бюджет в дополнительные доходы населения и предприятий.

Политика займов у населения, привлечения денежных средств во вклады, не рассчитанная на борьбу с нарастающей инфляцией, стала поощрять перелив денег населения в каналы спекулятивной торговли, способствовать росту спроса в условиях дефицитности потребительского рынка.

О недостаточно продуманной финансовой политике свидетельствовала слабая реализация среди населения целевых беспроцентных займов и особенно казначейских обязательств государства (15 млрд. руб. по плану в 1990 г. и 385,3 млн. руб. фактически за январь — октябрь 1990 г.).

Указом Президента СССР «О повышении заинтересованности граждан в хранении сбережений в учреждениях Сберегательного банка СССР» от 25 октября 1990 г. был наконец намечен некоторый поворот

в кредитной политике. Новые повышенные процентные ставки по депозитам и вкладам предприятий и населения и предоставляемым кредитам оказали сдерживающее влияние на рост денежной массы в стране. Прирост вкладов населения в четвертом квартале 1990 г. сразу ускорился. Однако успокаиваться рано, необходимо следить за ситуацией и гибко изменять процентные ставки, не допуская падения интереса у населения и предприятий к сбережению и хранению денежных доходов на банковских счетах.

Неудачными были мероприятия по реформированию государственного бюджета и бюджетной системы СССР. Закон СССР «Об экономической самостоятельности Литовской ССР, Латвийской ССР и Эстонской ССР», принятый в ноябре 1989 г., содержал ошибочные положения об образовании самостоятельных республиканских и местных бюджетов, руководстве финансовой системой республики, формировании республикой системы государственных доходов, экономическом регулировании республиканскими органами «деятельности всех отраслей и субъектов хозяйства, находящихся на территории республики». **Это был, по существу, прообраз будущих деклараций об экономическом суверенитете всех других республик, взорвавших единую бюджетно-финансовую систему СССР и поставивших под вопрос стратегию формирования общесоюзного рыночного пространства.**

Непосредственные меры по перестройке государственного бюджета также оказались недостаточными. Как говорится в заключении Верховного Совета СССР по проекту союзного бюджета на 1991 г., не оказало стабилизирующего влияния на экономику предложенное Министерством финансов СССР деление бюджета 1990 г. на бюджеты развития и текущий бюджет. Правительство приняло в целом ошибочную концепцию по закреплению доходов между союзным бюджетом и бюджетами республик. Быстро растущие бюджетные доходы были отданы в республики, а нестабильные доходы оставлены за союзным бюджетом (табл. 1).

Таблица 1

Поступление государственных доходов в 1990 г.

(млн. руб.)

	План на год	Поступило за год	Процент выполнения плана	Отклонение от плана
Налог с оборота	118 050,7	120 942,2	102,4	2 891,5
В том числе:				
бюджеты союзных республик .	90 365,0	93 069,2	103,0	2 704,2
в союзный бюджет	27 685,7	27 873,0	100,7	187,3
Платежи из прибыли	123 598,7	116 415,1	94,2	—7 183,6
В том числе по предприятиям:				
союзного подчинения	80 541,0	73 416,5	91,2	—7 124,5
республиканского подчинения .	30 420,6	29 131,3	95,8	—1 289,3
местного подчинения	12 637,1	13 867,3	109,7	1 230,2
Подоходный налог с кооперативных и общественных организаций	2 842,9	4 574,5	160,9	1 731,6
Подоходный налог с заработной платы рабочих и служащих	40 000,6	42 333,1	105,8	2 332,5

В союзный бюджет перестали поступать подоходные налоги с населения, с кооперативов, в 1990 г. резко уменьшилась доля поступлений налога с оборота. Именно по этим видам доходов шло наращивание поступлений, которое оседало в бюджетах республик. В то же время неоправданно усилилась зависимость союзного бюджета от платежей из

прибыли, на которых отразились спад производства, рост непроизводительных затрат, заинтересованность предприятий в уменьшении платежей в бюджет. В результате союзный бюджет недополучил, как видно из табл. 1, более 7,1 млрд. руб. платежей из прибыли от предприятий союзного подчинения.

Кризисное состояние экономики и глубокие противоречия, обозначившиеся между союзным центром и союзными республиками, предопределили судьбу государственного бюджета на 1991 г. **Правильная, но запоздавшая перегруппировка расходов не только способствовала расширению экономической самостоятельности союзных республик и развитию их экономических функций, но и вызвала потребность в огромном наращивании источников доходов, которыми хотели и должны были бы располагать республики. Соответствующего четкого, сбалансированного и согласованного распределения всех доходов и налогов между союзным бюджетом и государственными бюджетами союзных республик в законодательном порядке проведено не было.**

Ряд союзных республик, включая РСФСР и прибалтийские республики, встали на путь конфронтации с Союзом ССР в момент формирования бюджетов и утверждения плановых перспектив экономического развития на 1991 г. Преследовались следующие тактические цели. **Первое.** Максимально сократить доходы бюджета Союза ССР и тем самым подорвать базу его экономического суверенитета как государства. **Второе.** Установить, если удастся, одноканальное поступление доходов в союзный бюджет через бюджеты союзных республик, благодаря чему Союз ССР как субъект управления и политики отсекается от всякой связи с народным хозяйством, предприятиями, находящимися на территории республик, и лишается возможности проводить самостоятельную внутреннюю и внешнюю политику. **Третье.** Нанести удар по всем основным политическим, экономическим и оборонным функциям Союза ССР перед заключением нового Союзного договора, тем самым предопределив судьбу и характер этого документа и самого союзного государства.

С большим трудом союзный бюджет удалось все же сформировать на весьма, скажем, проблематичной доходной базе (табл. 2).

Таблица 2

Доходы союзного бюджета на 1991 г.

(млн. руб.)

	Внесено Советом Министров СССР	Изменения	Утверждено Верховным Советом СССР
Налог с оборота	35,552	—35,552	16,436
Налог на прибыль	66,850	—26,390	—
Налог с продаж	—	+36,000	40,460
Доходы от внешнеэкономической деятельности	86,335		36,000
Отчисления на геологоразведочные работы	7,700	—5,000	86,335
Государственные выигрышные займы	1,074		2,700
Сборы и разные неналоговые доходы	21,436	—5,000	1,074
Рентные платежи	18,000	—1,500	16,500
Доходы от переоценки товарно-материальных ценностей	11,000	—2,000	9,000
Средства, передаваемые из бюджетов республик на финансирование общегосударственных программ	—	+41,652	41,652
Итого	247,947	+2,210	250,157
Расходы — итого	261,151	+15,669	276,820
Дефицит бюджета	13,204	+13,459	26,663

Союзный бюджет полностью лишился поступлений налога с оборота. Тем самым не только снизилась надежность поступлений доходов, но и возможность союзного центра влиять на ценообразование в стране. Республики будут теперь постоянно испытывать соблазн решать свои финансовые проблемы путем повышения уровня розничных цен. Это чревато разнобоем в ценовой политике и, как показали события в Литве, возможностью социального взрыва.

На 26,39 млрд. руб. уменьшены поступления от налога на прибыль. Это свидетельствует об ограничении действия союзного законодательства по налогам и непосредственных прямых связей союзного бюджета с предприятиями, передаче последних в собственность республик. Реализован и принцип одноканальности поступлений доходов в союзный бюджет, 41,6 млрд. руб., передаваемых республиками на финансирование общегосударственных программ, представляют собой «транзитные доходы». Доходы от переоценки товарно-материальных ценностей в сумме 9 млрд. руб. носят, как представляется, инфляционный характер, поскольку реального приращения товарных ресурсов на потребительском рынке не произойдет.

Появился новый налог с продаж в сумме 36 млрд. руб. (другая его часть идет в республиканские бюджеты), который по своему содержанию является косвенным налогом и формируется в конечном итоге за счет повышения цен, преимущественно розничных. **Все баталии по поводу ставок прямого прогрессивного налогообложения доходов населения и предприятий родили... крупный дополнительный косвенный налог с населения, упрочив монополизм предприятий и незаинтересованность в поисках дополнительных доходов за счет роста эффективности производства.**

Все эти изменения доходной базы союзного бюджета и государственных бюджетов союзных республик свидетельствуют не только о возросшей зависимости союзного центра от республиканских центров и ослаблении экономической основы Союза ССР как суверенного федеративного государства, но и о глубоком кризисе бюджетной системы страны в целом, дальнейшем нарастании давления инфляции и расширяющейся диспропорции между денежным оборотом и реальным воспроизводственным процессом. В расходной части союзного бюджета уменьшились ассигнования на народное хозяйство, оборону и выросли расходы на обслуживание государственного внутреннего долга и компенсационные платежи общественным потребителям в связи с удорожанием их затрат от введения налога с продаж. Конечной точкой балансирования на гребнях кризиса финансов и производства явился рост дефицита союзного бюджета на 13,5 млрд. руб. по сравнению с проектировками правительства. Действительный дефицит союзного бюджета скрыт еще и тем, что отсрочено погашение платежей по внутреннему государственному долгу в сумме 10,2 млрд. руб.

Наметившаяся «реконструкция» государственного бюджета реально показала характер происходящих в стране изменений, кризис народного хозяйства и государства. Их преодоление возможно лишь на основе усиления единства государственных и хозяйственных структур. Разрушение единого государственного бюджета пришло в противоречие с объективной логикой перехода на рыночные отношения и наносит ущерб интересам всех народов и республик. **Единая финансово-бюджетная система СССР должна быть восстановлена.** Конкретные меры и пути движения в этом направлении нуждаются в специальном рассмотрении. Политика должна быть подчинена выходу страны из кризиса и созданию благоприятных условий для повышения жизненного уровня народа.

ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ДАЛЬНИЕ И БЛИЖНИЕ

В. Куликов,
д-р экон. наук

При всем многообразии политических платформ в нашем обществе они сходятся по крайней мере в двух пунктах: во-первых, в оценке состояния экономики (оно характеризуется как углубляющийся кризис) и, во-вторых, в признании необходимости глубоких, радикальных преобразований всех сфер общественной жизни. В связи с этим людей, естественно, беспокоит: что их ожидает? Каковы возможные последствия такого рода преобразований?

Представляется, что при ответе на этот вопрос необходимо разграничивать две проблемы: куда идет страна, т. е. что может получиться в итоге намеченных преобразований, что ожидает население в процессе их реализации и какова плата за переход к иной модели общественной системы.

О дальних последствиях (возможные альтернативы)

В начале декабря 1990 г. в Праге состоялся международный семинар на тему «Переход постсоциалистических стран к рыночной экономике». В нем участвовали представители Венгрии, Германии (специалисты известного Мюнхенского института), Польши, Советского Союза, Чехо-Словакии и США (в качестве наблюдателей). Резюмировать все сформулированное в выступлениях можно следующим образом. При всей кардинальности различий в идеологической фразеологии намечаемые в странах — участницах семинара преобразования по сути одинаковые и сводятся к двум взаимосвязанным процессам: во-первых, к разгосударствлению экономики, узаконению разных форм собственности, включая частную (приватизация); во-вторых, к формированию рыночной системы. Но если руководство Советского государства говорит о сохранении приверженности социалистическому выбору и о проведении преобразований в рамках последнего, то руководители других стран — участниц семинара слово «социализм» из своего лексикона в основном выбросили (они употребляют его лишь в негативном плане, считая, что социализм полностью обанкротился).

Так, представлявший ЧСФР В. Клаус (зам. председателя правительства, министр финансов, председатель Гражданского форума, т. е. ключевая фигура в структурах новой власти) в докладе не преминул поиронизировать над А. Дубчеком, который во время поездок по свету продолжает искать третий путь. А по мнению В. Клауса, нет ни второго, ни третьего пути, а есть только один — западный, на который и должны повернуть страну намечаемые преобразования.

Сторонники подобной оценки разгосударствления и перехода к рыночной системе имеются и в Советском Союзе, причем не только среди широкой общественности, но и специалистов. Однако далеко не все из них, в отличие от В. Клауса, одобряют поворот к западной модели. Не-

мало людей считают недопустимым такой поворот. Существует и еще одна точка зрения, согласно которой проведение намеченных преобразований возвратит страну в переходный период.

Каковы же истоки названных оценок? Они — в традиционных представлениях, жестко и однозначно увязывающих социализм с общественной собственностью и планомерной организацией производства. Реализация данного подхода привела к тотальному огосударствлению экономики, к монополии государственной формы собственности на средства производства. В нашей стране непосредственно государству принадлежит 90% основных производственных фондов. А если учесть, что произошло фактическое огосударствление колхозов и потребительской кооперации (первые по системе хозяйствования мало чем отличаются от совхозов, а потребительская кооперация стала разновидностью государственной розничной торговли только не для города, а для сельской местности), то можно говорить о чуть ли не 100-процентном охвате государственной собственностью народного хозяйства. В результате стало трудно угнаться за постоянно меняющимися потребностями. Такой экономике легко дышится только тогда, когда набор последних узок и не меняется со временем. Но этого в жизни нет. Отсюда и стремление свести потребности общества к минимуму, жестко регламентировать их удовлетворение и тем самым подогнать их под свои возможности.

Огосударствление экономики подавляет те условия, без которых рыночные отношения существовать не могут. Для возникновения рынка необходимо, чтобы производственные единицы самостоятельно принимали хозяйственные решения. При этом они исходят из определенных правил, как закрепленных в хозяйственном законодательстве, так и неофициальных. И те, и другие строго соблюдаются, но решения принимаются самостоятельно. Рыночные отношения строятся на эквивалентном обмене, за счет дохода, от которого и существуют участники этого обмена. Рынок не приемлет дотаций и вспомоществования [1]. Еще одна основа рыночной системы — конкуренция. Именно она выступает двигателем прогресса.

Отсюда видно, что применительно к огосударствленной экономике о рыночных отношениях можно говорить лишь в фигуральном смысле, как о квазирынке, подавленном рынке [2]. Ясно и то, что рыночную систему декретами или указами не введешь. Процесс ее формирования — объективный, и от государства требуется, чтобы оно не мешало, а способствовало данному процессу, создавая благоприятные предпосылки. Среди последних одно из самых элементарных, но важных — правовое оформление рыночных отношений.

К примеру, в Чехо-Словакии после прихода новых сил к власти парламент за 2 месяца принял около 60 законодательных актов по хозяйственным вопросам. У нас же весной 1990 г. (т. е. почти через три года, если счет вести с принятия в 1987 г. Закона о государственном предприятии) премьер-министр просил народных депутатов дать отсрочку до конца года для разработки необходимых в рыночной экономике правовых актов. Однако и этой отсрочки не хватило. В условиях, когда все в обществе напряжено, такая неповоротливость ничем не оправдана.

Нужны также решительные шаги по разгосударствлению экономики, чтобы создать субъекты рыночных отношений, без чего нет и рынка. Система с тотальным огосударствлением не способна обеспечить высокую эффективность производства, а тем самым и реализацию гуманных целей — устойчивый рост благосостояния всех членов общества, действен-

---

[1] В нашем же хозяйстве доля убыточных и малорентабельных предприятий достигает почти 40%. Они висят непосильным грузом на госбюджете. За их бесхозяйственность расплачивается общество в целом, и данная плата стала разорительной.

[2] Между тем пока другого действенного механизма для обеспечения эффективного хозяйствования человечество не знает. Наша страна, а вслед за ней и другие попытались избрать иной путь и оказались в тупике.

ное решение социальных проблем, народовластие. Вместе с тем обнаруживается порочность сложившихся представлений о социализме: правильно считая собственность основой экономической системы, забыли о том, что та или иная форма собственности не самоцель, а основа для достижения определенных социально-экономических целей. И если поставленные цели не достигаются, то надо менять систему отношений собственности. Для нас — это разгосударствление экономики.

В чем же оно состоит? Прежде всего в существенном сокращении сферы государственной собственности и развитии ее негосударственных форм. Следует ли исключать из числа последних (представленных собственностью трудовых коллективов, кооперативов, акционерных обществ) частную собственность? Думается, что нет, ибо нигде в мире ее объективные основы не изжиты. Во всех странах, включая и нашу, имеется немало участков (особенно в сельском хозяйстве, сфере услуг, ряде отраслей промышленности), где частная собственность (как трудовая, так и с использованием наемного труда) очень эффективна. А если объективная необходимость в той или иной форме собственности сохраняется, то она будет существовать независимо от того, нравится это кому-либо или нет, признана действующим законодательством или нет. И в нашей экономике частная собственность всегда жила и продолжает функционировать, но только на нелегальном или полулегальном положении. Неизбежно ее существование (но теперь уже в легальных условиях) и на протяжении всей обозримой перспективы.

Нелепо было бы отрицать тот факт, что частная собственность порождает стремление к наживе, обогащению за счет других. Но дело в том, что в цивилизованных обществах она все меньше остается предоставленной самой себе, а подвергается контролю и регулированию, немалая часть созданного в ее рамках продукта перераспределяется по разнообразным каналам на общественные нужды. Именно благодаря этому странам Запада удалось значительно продвинуться в повышении уровня жизни населения, развитии науки, культуры и образования, решении других социальных проблем. Конечно, им предстоит еще немало сделать, что и позволяет сохранять за западными странами характеристику буржуазных. Но в то же время очевидно и другое — развертывание процессов самоотрицания капитала стало явным и ощутимым, что не позволяет подходить к западным обществам со старыми мерками.

В нашей печати говорилось о заслуге социал-демократии (например, Швеции) в реформировании капитализма. Но следует обратить внимание на объективный характер процессов самоотрицания капитала и независимость их от идеологических установок политического руководства (как известно, в США социал-демократы не только никогда не находились у власти, но там фактически отсутствует само социалистическое движение). Объективность этих процессов свидетельствует о правоте марксизма, доказывавшего неизбежность движения общества к целям, с которыми люди с незапамятных времен связывали свои представления о социализме.

У нас еще бытует примитивное понимание частной собственности: многие (в том числе и те, кто стал таким собственником или собирается им стать) считают, что она дает им право действовать по принципу «что хочу, то и ворочу». Но в цивилизованном обществе частная собственность, как уже отмечалось, регулируется и контролируется, ставится в определенные рамки. Следовательно, вопрос не в том, допускать ее или нет, а в том, как укротить ее антагонистические поползновения. Возможность этого доказана мировой практикой, но как быть в наших условиях?

Видимо, нужна сильная государственная власть, располагающая необходимыми правовыми и финансовыми рычагами и способная обеспечить верховенство закона.

Действенный контроль и регулирование частного хозяйствования невозможны без сильного государства, опирающегося на соответствующий сектор экономики. В мире нет страны с развитой экономикой, где бы государство активно не занималось хозяйственной деятельностью. В западных странах государственная собственность в основных производственных фондах составляет от 7 до 30% и более (в среднем 11—12%). В Польше считается, что эта доля достигнет около 50%, в Чехо-Словакии — 35—40%, в нашей стране, согласно принятым программам перехода к рыночной системе,— примерно 45—50%.

Решающий критерий при определении сферы государственной собственности (как и частной, и любой другой) — экономическая целесообразность. Когда об этом забывается (а забывается часто и в дискуссиях, и в принимаемых законах), то происходит идеологизация экономики, заведомо обрекающая ее на катаклизмы.

Критики Октябрьской революции обычно связывают такую идеологизацию с национализацией средств производства в городе и коллективизацией в деревне. Однако на деле идеологизация экономики может происходить и под флагом общественной, и под флагом частной собственности. Когда сегодня кое-кто договаривается до всеобщей приватизации производства, до роспуска чуть ли не всех колхозов и совхозов, то это все те же хорошо знакомые нам по нашей собственной истории идеологизация и насилие над экономикой, только с другим знаком. Пора бы усвоить заповедь: сооружая свой храм, не разрушай храма, построенного другим.

Для обеспечения контроля и регулирования частного хозяйствования в интересах общества необходим эффективно работающий государственный сектор. Если же он останется таким же, каким и был, то частник успешно будет объедать и его, и массового потребителя.

Справедливо критикуя спекулятивный характер многих новых кооперативов, обычно сетуют на отсутствие нужной правовой основы для их регулирования, на неотлаженность налоговой системы и т. п. Конечно, и то, и другое в цивилизованном обществе нужно иметь. Но если бы даже эти механизмы были, спекулятивные доходы у кооперативов в лучшем случае лишь несколько сократились, но продолжали бы играть ведущую роль. Причина в низкой эффективности обобществленного сектора.

Все это означает одно — необходимо создать действенные стимулы для эффективного хозяйствования прежде всего в государственном секторе, для чего предстоит кардинально преобразовать саму государственную собственность. Основные направления такого преобразования: отказ государства от непосредственного управления основной массой остающихся в его собственности предприятий, перевод их на рыночное регулирование; сдача их в меру экономической целесообразности в аренду (прежде всего трудовым коллективам) и акционирование; жесткая увязка доходов работников с выявляемыми на рынке результатами хозяйственной деятельности. Социально-экономический смысл происходящих при этом перемен — превращение каждого работника и их коллективов в реальных и равноправных с государством субъектов государственной собственности.

Порой утверждается, что основой рыночных отношений может быть лишь частная собственность. Последняя, конечно, образует классическую основу этих отношений. Но ею могут быть и различные формы общественной собственности, включая государственную. Могут, если последняя преобразована, представляет собою не монолит, а многоуровневое формирование с дискретной структурой, когда субъектами присвоения являются не только государство, но и трудовые коллективы государственных предприятий, и их работники. Для перехода к рыночной экономике тотальная приватизация не нужна, но и исключать част-

ную собственность тоже нет оснований: легализация и развитие последней — важный компонент такого перехода.

Неприятие рыночной системы, свойственное некоторым слоям общества, связано с опасениями, что она вызовет антисоциальные последствия: кризис, безработицу, обогащение одних и нищету других. Было бы нелепо отрицать такую опасность, хотя это нередко и делается по разным мотивам. Одни ссылаются на то, что и без рыночной системы нищеты хватает, забывая о том, что никому не хочется менять шило на мыло. Другие, видимо, рассчитывают на то, что возможные потери придутся не на них, а на других, и им достанутся только приобретения. Третьи боятся разговорами о таких потерях дискредитировать курс на формирование рыночной системы. Дело доходит до того, что некоторые официальные лица говорят о неприемлемости слов о защите от рынка: получается, мол, что рынок — нечто плохое, от чего надо защищать трудящихся.

Вопрос, однако, не в моральных оценках, которые не могут распространяться на объективные явления. Рынок таков, какой есть. Предоставленный сам себе, он действительно способен порождать и перепады в производстве, и безработицу, и другие опасные для общества процессы, от которых нужна защита. Мировой практикой механизмы такой защиты выработаны. Поэтому применительно ко всем развитым странам речь идет о регулируемой социально ориентируемой рыночной системе. На языке же классического марксизма такая регулируемость — форма проявления планомерности.

Идеи перехода к рыночной системе могут быть скомпрометированы не разговорами о необходимости защиты от нее, а запозданием с созданием механизмов по корректировке и дополнению последней. При этом приходится помнить: для регулирования чего-либо это что-то нужно иметь. Следовательно, необходимо одновременно формировать и рынок, и механизм его регулирования.

Таким образом, разгосударствление экономики и переход к рыночной системе включают в себя процессы двоякого рода: с одной стороны, резкое (по крайней мере в два раза) сокращение сферы государственной собственности, с другой — ее внутреннее преобразование. Второе, с точки зрения сохранения социалистического выбора, является решающим, ибо если государственный сектор не будет должным образом преобразован и не будут созданы предпосылки для контроля и регулирования других секторов, то государственная собственность, деградируя, оставит простор для разгула иных форм деятельности в их худших антиобщественных проявлениях. При этом возникнут не развитый капитал, достигший своего самоотрицания, о чем мечтают побывавшие на Западе или чаще наслышанные о нем, а его дикие примитивные формы, характерные для первоначального капитализма.

Конечно, обеспечить контроль и регулирование негосударственных форм собственности и хозяйствования будет непросто. Вместо укрепления власти наблюдается ее паралич, не создана должная правовая основа для регулирующих действий государства, ослаблена финансовая система, налицо робость в преобразовании государственной собственности. Но если эти рычаги будут применены, то в стране сформируется реальный социализм.

Социализм — это гуманное и демократическое общество с эффективным производством, позволяющим повышать уровень жизни всем трудящимся и решать другие социальные проблемы. Кто-то такое общество может назвать по-другому. Не исключено, что в будущем будет принята иная терминология. Но в истории такое общество всегда отождествлялось с идеалами социализма.

Ошибка марксизма состояла не в том, что он связал посткапиталистическое общество с общественной собственностью и планомерностью,

а в том, что он абсолютизировал эту связь. Мировой и наш собственный опыт доказывает, что без многообразия форм собственности и хозяйствования высокую эффективность производства не обеспечить. Строй с тотальным огосударствлением экономики и подавленными рыночными отношениями оказался несостоятельным.

Те же, кто квалифицирует проводимые преобразования как сползание в переходный период, остаются в плену старой теоретической схемы, старых представлений о социализме: для них он немыслим при многообразии форм собственности, тем более при наличии частной собственности. Получается, что в обозримой перспективе мы опять вернемся к господству одной формы собственности, которая остается самоцелью, а не средством достижения определенных социальных задач.

Сравнивать сегодня капитализм и социализм (что из них лучше) не в абстрактно-теоретическом, а в конкретно-историческом плане некорректно и неконструктивно уже в силу того, что, с одной стороны, мы имеем дело с капитализмом, достигшим стадии своего самоотрицания, а с другой — с обществом, зашедшим в ходе торопливых преобразований в тупик. Действительный вопрос состоит в том, как выйти из этого тупика, не свалившись в ранний дикий капитализм. А такая альтернатива существует, и к ней ведет как пассивное созерцание агонии сложившихся структур, так и бездумное их разрушение.

Другая альтернатива состоит в том, чтобы, освобождаясь от идеологических клише и проявляя здравый смысл и прагматизм, находить решения, позволяющие в наших сегодняшних условиях (других нам не дано: историю нельзя разыграть дважды) повысить эффективность производства и благосостояние народа, гуманизировать общество.

В ходе дискуссий о перспективах развития страны нередко говорится о плате за переход к рыночной экономике. Такая плата действительно неизбежна, но точнее говорить не о платеже за переход к рынку, а за избрание в прошлом тупикового варианта развития.

Что нас ожидает на этапе перехода?

На упоминавшемся международном семинаре в Праге советские программы стабилизации экономики и перехода к рынку критиковались за непоследовательность в реализации соответствующих рекомендаций Международного валютного фонда. Эти рекомендации в свое время были разработаны для слаборазвитых стран, а сейчас предлагаются восточноевропейским государствам. Речь идет (что совершенно справедливо) о жесткой финансовой политике и сокращении непроизводительных расходов. Но ключевое звено рекомендаций МВФ — разовый переход к свободному рыночному ценообразованию. Именно такой путь решили избрать Польша и Чехо-Словакия.

Свободное ценообразование на основную массу товаров, конечно, важный элемент рыночного механизма. Его введение предусмотрено и советскими программами: 70—80% цен программой «500 дней» предлагалось разморозить к концу 1991 г., а правительственной — к концу 1992 г. Но налицо отсрочка в год или два, что и дало основания для критики со стороны поддерживающих рекомендации МВФ.

Отвечая на такую критику, автор этих строк обратил внимание участников семинара на одну из существенных особенностей ситуации в СССР: если в Чехо-Словакии, по словам В. Клауса, на потребительском рынке сохраняется хрупкое равновесие, то в нашей стране для этого рынка характерны чудовищные дефициты, корнями уходящие в производство.

Сложившуюся структуру народного хозяйства отмечает ряд черт. Оно, во-первых, работает в основном само на себя, а не на потребителя, а во-вторых, в огромной степени милитаризировано.

При сопоставимых с США территориях и запасах природных ресурсов удельный вес добывающих отраслей в СССР в несколько раз больше. Народное хозяйство Советского Союза отличает и еще одно — монопольная структура. Причем держится она на двух основаниях. Одно из них классическое, о котором писал В. И. Ленин применительно к монополистическому капиталу,— концентрация на одном производстве львиной доли выпуска данного продукта. Около 2 тыс. видов продукции полностью сосредоточено на одном предприятии. Машиностроительный комплекс на 80% имеет монополистическую структуру.

Если западные страны избавились от этой разновидности монополии, то в нашей экономике под нее подвели еще одну основу — дефицит. Если продукт дефицитен, то сколько бы предприятий его ни производили, между ними нет конкуренции, они будут занимать монопольное положение и диктовать условия потребителям.

В данной связи становится ясным: антимонопольное законодательство и разукрупнение (там, где это технологически возможно) нужны, но сами по себе они монополизм не устранят. Пока жив дефицит, монополия неистребима.

Уже первые две особенности советской экономики (работа на себя и милитаризация) обрекают ее на дефицитность. А монопольная структура, с одной стороны, держится на дефиците, а с другой — порождает его.

Высокий удельный вес добывающих отраслей, в свою очередь, обрекает народное хозяйство на техническое и технологическое отставание. В этом же направлении действует и всеобщий монополизм. А все вместе привело к кризису экономики.

После 1985 г. не только ничего не было сделано для коренной структурной перестройки народного хозяйства, но и существовавшие перекосы дополнялись ошибочной финансовой политикой. Было сделано все, чтобы раздуть тлеющий огонь инфляции во все пожирающее пламя.

«Отец западногерманского экономического чуда» Эрхард как-то заметил: «Инфляция не сваливается с неба. Она является результатом легкомысленной или ошибочной политики». Наша практика последних лет еще раз подтвердила справедливость этих слов.

Все началось с увеличения нормы накопления, за счет чего намеревались обеспечить рывок (ускорение) в наращивании производства. Логика в таких действиях вроде бы была. Но при этом упустили из виду элементарное экономическое правило: если производство малоэффективно, то увеличение накопления ведет к росту потерь. Так оно и произошло. Число незавершенных строек росло и к настоящему времени превысило 300 тыс. В землю в расширяющемся масштабе продолжали вкладывать миллиарды рублей, одновременно выплачивая пустые деньги. Такие же рубли выдавались рабочим тех предприятий, которые вливались в производство ради производства, и на нужды военно-промышленного комплекса. В этих условиях стал неизбежным рост дефицита бюджета.

Официальные лица порой говорят: госбюджет никогда не был бездефицитным. И это правильно. Более того, в современном мире практически нет государства, у которого расходы не превышали бы доходы. Но на все есть свои стандарты, нарушение которых чревато. Для дефицита бюджета этот стандарт составляет 2,5—3% валового национального продукта, что для условий середины 80-х гг. означало 25 млрд. руб. Однако на 1989 г. был запланирован дефицит, в четыре с лишним раза превышающий данный стандарт.

Это, в свою очередь, повлекло за собой резкое увеличение оборотов печатного станка. В результате дополнительная эмиссия превысила в 1989 г. уровень 1988 г. в 2 раза, который во столько же раз превзошел

1987 г. По сравнению же со среднегодовыми данными за одиннадцатую пятилетку печатный станок в 1989 г. выдал дополнительно денег в 4 раза больше. Среднесуточная дополнительная эмиссия превысила 50 млн. руб. (около 19 млрд. руб. за год). На 1990 г. ее планировали сократить почти в 2 раза (10 млрд. руб.), но фактически она составила 25 млрд. руб., что в пересчете на сутки уже достигает 65 млн. руб.

Потеря контроля над денежным обращением, наложившись на накапливавшиеся в течение десятилетий дефициты, превратила их в чудовищные. В этих условиях разовое размораживание цен приведет к их многократному росту, который, однако, вопреки мнению многих экономистов, не повлечет за собой роста производства. В отсутствие конкуренции высокие цены стимулируют не увеличение, а наоборот, сокращение производства. При этом нет гарантий, что товары появятся на прилавке, но в любом случае основной массе потребителя они будут недоступны.

Сторонники сверхрешительных действий настаивают на сокращении в течение года дефицита госбюджета до 2,5—3% валового национального продукта. Но достичь этого можно только в том случае, если разом отказаться от дотаций, приближающихся к $^1/_5$ валового национального продукта, и резко сократить расходы на пенсионные нужды (14% ВНП) и компенсацию населению роста цен. Последствия таких действий очевидны — массовая безработица достигнет 30% и более, а уделом значительной части населения станет обнищание.

Капитаны западного мира извлекли из экономических кризисов конца 20-х и 30-х гг. все необходимые уроки. В частности, они поняли, что безработица свыше 10% ставит общество на грань социального взрыва, и они теперь этого не допускают. В нашей же стране, где население привыкло, хотя и к низким, но гарантированным доходам и к полной занятости, этот порог еще ниже. Так неужели нам нужно испытать последствия социального взрыва, чтобы прийти к тому же самому выводу?

Ведь не случайно, что МВФ, да и многие видные западные специалисты не только не настаивают относительно нашей страны (в отличие от других случаев) на своих рекомендациях, но и предостерегают от неосмотрительных действий. Они в отличие от отечественных горячих голов прекрасно понимают, что потрясения в таком огромном государстве, как СССР, не остановятся на его границах, а могут вызвать непредсказуемые последствия и для западного мира.

Не напоминает ли логика сторонников разовой высокой платы логику тех, кто в прошлом не раз призывал затянуть пояса, обещая райскую жизнь детям и внукам? Нельзя ли эту плату несколько растянуть во времени, чтобы всем живущим сегодня (а не только элите) кое-что досталось?

Не менее чреваты и попытки уклониться от уплаты за тупиковую политику прошлого. Так, обещанные населению и предприятиям компенсации уже превысили все допустимые рамки. Эти и другие действия, оттягивающие переход к рыночной экономике, продлевающие агонию обанкротившейся системы хозяйствования, отягощают ситуацию в народном хозяйстве и не только не спасают от платы и социальной напряженности, а наоборот, увеличивают и то, и другое.

Проблема как раз и состоит в том, как попасть в то узкое русло, движение по которому, не блокируя переход к рынку, в то же время не вызывает непосильной для населения платы. Этот переход наконец нужно начать. Пока же все во многом ограничивается разговорами «по поводу». Не приступив по-настоящему к выполнению программ перехода к рыночной экономике, о них уже начали забывать.

Движение к рыночным отношениям должно быть неукоснительным, без характерных для экономической политики последних лет непосле-

довательностей и шараханий, когда правая рука делает одно, а левая— прямо противоположное. Но это движение должно быть поэтапным, ступенчатым, регулируемым. Так, к массовому размораживанию цен можно приступить только после того как будут достигнуты положительные сдвиги по ряду направлений.

Речь идет прежде всего о финансовом оздоровлении экономики. Необходимо как можно быстрее изъять из денежного обращения и связать около 200 млрд. руб. Казалось бы, самый простой путь, о котором все чаще говорят,— денежная реформа. Однако на нее можно пойти только от отчаяния или на волне массовых требований. Ведь эта мера— из арсенала административных, насильственных, экспроприаторских методов, которые, как не раз показывала наша практика, ударяют не только по тем, против кого они формально направлены, но и по честным труженикам. Последние из-за денежной реформы в абсолютных размерах, конечно, потеряют меньше, чем дельцы теневой экономики, но кто потеряет больше в относительном измерении (т. е. для кого она окажется болезненнее) — еще вопрос. Важно понять и еще одно: если система хозяйствования останется прежней, то через несколько лет после денежной реформы мы придем к той же инфляции, но в еще худшей экономической ситуации.

Пора овладевать цивилизованными методами решения общественных проблем. К их числу относятся: массовая распродажа государственного имущества (ненужных производственных запасов, замораживаемых строек, мелких и части средних предприятий, дачных и приусадебных участков, ценных бумаг и др.); аукционная торговля; постепенное, но неуклонное сокращение дотаций и непроизводительных расходов; активное использование процентов на сбережения и т. д.

Необходимо улучшить снабжение рынка потребительскими товарами. Государство не обязано тянуть на себе всю экономику. Но, решительно отправляя предприятия в «свободное плавание», оно должно сконцентрировать свои средства на нескольких направлениях и добиться на них ощутимых для населения сдвигов. Для этого нужна соответствующая программа.

Требуется продуманная программа и по конверсии. Военно-промышленный комплекс имеет свои плюсы и минусы. Здесь сосредоточены лучшие техника и технология, наиболее квалифицированные кадры. В то же время ВПК отвлекает огромные средства, резко ограничивает потребительский рынок, не восприимчив к рыночным отношениям. Поэтому важно иметь такую программу конверсии, которая позволила бы, не растеряв достоинств ВПК (что мы уже успешно начали делать), превратить его в современный рыночный сектор экономики.

Нужно принять меры, упреждающие массовую безработицу, а для этого необходимо на всех уровнях государственных органов и в профсоюзах иметь программы создания рабочих мест и организации массовой переподготовки рабочей силы.

Не только за пределами обобществленного сектора, но и в нем самом важно создать условия, позволяющие каждому зарабатывать столько, сколько он может и хочет. Только в этом случае повышающиеся цены будут посильны для честных тружеников.

В данной связи придется по-новому решать вопрос о социальных гарантиях и защите. Главное не пособия и компенсации (хотя в известных случаях без них не обойтись), а обеспечение возможностей для каждого члена общества трудиться и зарабатывать в меру своих возможностей и желаний.

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ*

Е. Иванов,
канд. экон. наук

Термин «планирование» многими теперь воспринимается настороженно. Понятия с корнем «план» исчезают из нашего лексикона. Вот уже и в «Основных направлениях стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночным отношениям» о планировании нет даже упоминания. Во многих союзных республиках госпланы преобразованы в комитеты или министерства экономики. Но главное, конечно, не только в названиях управленческих органов, а в характере экономической деятельности государства. И здесь важно в пылу критики прошлого и в стремлении все изменить не отбросить того положительного, что было сделано обществом, а также воспринято и использовано в других странах.

Нет сомнения, что своеобразный «угар» отрицания плановой деятельности государства пройдет, и достаточно скоро. Уж если и не собственный опыт, то интерес к процессам управления экономикой на Западе заставит вновь вернуться к отвергаемому понятию «план», собирать по крохам растерянный плановый инструментарий, образовывать необходимые для этого управленческие структуры. На это опять может уйти немало времени и сил. А не лучше ли, отбрасывая старое, сохранить из него все то, что с успехом может быть использовано в новой экономической системе?

Это прежде всего должно относиться к планированию, которое в широком смысле этого слова представляет собой сферу деятельности людей по определению своего поведения в будущем. В таком виде эта деятельность имеет общечеловеческий характер. Необходимо только вовремя увидеть и применить новые подходы к планированию, найти его место в многогранной экономической деятельности государства.

Прогнозирование — исходный пункт экономической деятельности государства

Успех экономической деятельности государства в первую очередь зависит от того, насколько достоверно оно знает, как будет развиваться народное хозяйство страны при тех или иных условиях. Иначе говоря, нужен научный и объективный экономический прогноз. В рыночной же экономике, когда народнохозяйственные процессы будут в определяющей мере формироваться на основе горизонтальных связей, без прямого вмешательства административной системы, прогнозирование приобретает особое значение. Оно становится исходным пунктом всей экономической деятельности государства. Причем речь идет не только о прогнозах экономических и социальных процессов, но и о тесной взаимосвязи их с общественно-политическими. Казалось бы, это не новый для наших

* В порядке обсуждения.

управленческих органов вид деятельности. На протяжении многих лет разрабатывался долгосрочный прогноз научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий. В рамках этой работы формировалась сложная разветвленная и многоуровневая «пирамида» прогнозов, когда они по отдельным видам производства сводились в прогнозы отраслей, межотраслевых комплексов, народного хозяйства в целом.

Вместе с тем осуществляемую в течение многих лет деятельность по прогнозированию нельзя в полном объеме перенести в новые условия по следующим причинам.

1. Вряд ли разрабатываемые ранее прогнозы можно вообще признать действительно таковыми. Ведь прогноз — основанное на расчетах предвидение характера предстоящего поведения какой-либо сферы народного хозяйства или экономики в целом, при тех или иных намеченных вариантах входных условий. Подчеркнем — именно предвидение, а не пожелание, не требование.

Между тем наши прошлые прогнозы (особенно на отраслевом уровне) были не предвидениями, а мнениями и представлениями разработчиков о том, как должна развиваться какая-либо отрасль или сфера экономики. Мы всегда определяли «как надо», но никогда толком не знали «как будет». Задача же прогноза — дать объективное, достоверное представление «как будет» при соответствующих условиях. Только такой прогноз станет хорошей основой для принятия решений, требующих вмешательства государственных органов в какие-либо процессы.

2. При разработке наших прошлых прогнозов применялись методы и процедуры, характерные не столько для прогнозной, сколько для плановой деятельности. По сути, происходило направление соответствующих материалов снизу вверх, предъявление требований каждого верхнего уровня к нижнему, направленных на улучшение показателей, представление основными звеньями доказательств о невозможности выполнения требований без дополнительных ресурсов и т. д. Такая процедура и определила утрату в разрабатываемых документах именно прогнозных качеств и приближение его по своему характеру к плану. Естественно, что для осуществления эффективной прогнозной деятельности нужна разработка новых процедур.

3. Наши старые прогнозы далеко не в полной мере учитывали общественно-политическую ситуацию внутри страны. Отсутствие добротных политологических прогнозов весьма негативно сказалось в последнее время на реализации ряда решений союзного и республиканских правительств. Сейчас необходимо самое тесное взаимодействие и взаимопроникновение политологических и экономических прогнозов.

4. В нашей стране почти никогда не осуществлялся прогноз последствий отдельных правительственных решений по крупным проблемам. Строго говоря, до последнего времени сколько-нибудь принципиальных решений вне плана принималось мало. Они практически вписывались, встраивались в план и проводились через него в жизнь (правда, далеко не всегда по разным причинам удавалось достаточно полно и последовательно включать в план намеченные мероприятия). В последние два года нередко возникала необходимость принятия отдельных решений вне рамок плана. Отсутствие прогноза последствий от реализации этих решений также приводило ко многим негативным явлениям. Поэтому назрела необходимость в осуществлении специальной деятельности по прогнозированию последствий от тех или иных решений, для чего нужны новые методы, процедуры, службы.

К чему приводит отсутствие объективного, достоверного прогнозирования, мы видим на протяжении последних лет. В 1988 г. все предприятия были переведены на новые условия хозяйствования с предо-

ставлением им широких прав, в том числе и относительно заработной платы. Это делалось для того, чтобы раскрепостить инициативу в росте производства, повышении его эффективности, внедрении научно-технического прогресса. А на деле все свелось к небывалому росту всех форм оплаты труда и разрегулированию денежного обращения.

Взят был курс на экономический суверенитет республик, расширение прав местных Советов, развитие самостоятельных горизонтальных связей. Целью этого курса также было стимулирование творческой инициативы и заинтересованности в росте производства нужной потребителям продукции. А на практике это свелось к разрыву сложившихся производственных и хозяйственных связей, остановкам многих производств, развитию простого продуктообмена.

Разве нельзя было предвидеть негативные последствия? Конечно, не только можно, но просто необходимо. Тогда следовало либо подготовить меры, которые бы предотвратили подобные явления, либо (если такие меры нельзя осуществить), отказаться от намечаемых решений. Однако действовал укоренившийся стереотип, что все намеченное сверху обязательно должно свершиться. А на деле не получилось.

И это неизбежно при отсутствии подлинного прогнозирования последствий каждого подобного решения. Если власти не будут располагать совершенно объективными знаниями вероятных последствий всех больших и малых решений в области экономики, удачные действия возможны далеко не всегда. К сожалению, случайные удачи не так часты.

И еще одно общее соображение. В прошлом было принято считать, что прогнозирование — удел научных учреждений, а государственные органы должны заниматься планированием. Такой подход был неверным. Эти два вида деятельности должны тесно взаимодействовать. Поэтому теперь, не снимая полностью этот вид деятельности с науки, упор должен быть сделан на прогнозную работу государственных структур. Это положение следует серьезно обосновать, имея в виду разграничение сферы прогнозной деятельности науки и государственных органов. Данную работу надо организовать немедленно, и ее результаты учесть при формировании функций нового органа управления экономикой.

Какая же система прогнозов необходима для реализации экономических функций государства?

В принципе возможны и необходимы прогнозы различного уровня и по любой совокупности территорий, видов производств, отраслей, проблем и т. д. Они могут разрабатываться независимо друг от друга. Но наиболее продуктивным может стать построение из отдельных прогнозов их «пирамиды» со сведением в обобщающий прогноз развития экономики. Представляются вероятными следующие «пирамиды» взаимодействующих и взаимопроникающих прогнозов.

1. Проблемная, состоящая из прогнозов последствий от реализации отдельных решений управляющих органов, последствий от возможного и вероятного наступления определенных событий в стране, развития каких-либо отдельных проблем; развития экономики страны в целом.

2. Функциональная, состоящая из прогнозов политических, социальных, развития отдельных видов производств и отраслей, научно-технических, внешнеэкономических, экологических и т. д. с дальнейшим сведением их в прогноз развития экономики страны.

3. Организационная, состоящая из прогнозов развития отдельных производственных, управленческих и территориальных структур и также сводимая в прогноз развития экономики страны.

Таким образом, на каких бы уровнях и какие бы по своей тематике ни разрабатывались прогнозы, они в конечном счете смогут наилучшим образом сыграть свою роль, если будут обобщены и сведены до вершины «пирамиды», т. е. до прогноза развития экономики в целом по стране. Если на каждом уровне этих «пирамид» удалось бы создать орга-

низационные структуры, разрабатывающие прогнозы с выходом на экономический орган высшего уровня, подготавливающего сводный прогноз,— можно было бы получить значительный эффект. Однако ставить задачу немедленного создания системы таких организационных структур без проведения надлежащей подготовительной работы было бы нереальным.

Ближайшей задачей ставится выявление и четкое описание различных «пирамид» прогнозов с характеристикой задач прогноза каждого уровня, их взаимодействия между собой, вписываемости в прогнозы более высокого уровня. Вторым шагом станет наложение этих «пирамид» на сетку имеющихся и создаваемых организационных структур и выявление тех прогнозов, которые не обеспечены соответствующими структурами. И, наконец, предстоит решить вопрос об организационном обеспечении таких прогнозов.

Вопрос организации разработки всех «пирамид» прогнозов с выходом на общесоюзные прогнозы сейчас приобретает сложность в связи со становлением суверенитетов республик и их отказом от процедур, связанных с представлением по вертикали каких-либо материалов. Вместе с тем при создании нетривиальных организационных структур и соблюдении необходимых договоренностей подобные трудности можно преодолеть.

Представляется, что именно в прогнозной деятельности возможно достижение слаженной совместной работы союзных и республиканских структур, не ущемляя интересов республик. Несомненно, каждая суверенная республика будет уделять внимание прогнозной деятельности. И этим они в принципе смогут заниматься самостоятельно, без взаимосвязи с подобной работой, проводимой в других республиках и в Союзе ССР. Союзные органы в принципе также могут разрабатывать прогнозы самостоятельно. Но при высокой степени интегрированности экономики не вызывает сомнений положение о том, что достоверность прогноза по каждой республике будет тем больше, чем более полно используются и учитываются прогнозы других республик, а также общесоюзные прогнозы по сферам ведения Союза ССР. Целесообразность взаимного обмена по вертикали и по горизонтали прогнозами различных уровней будет очевидна для всех. Речь именно должна идти не о представлении «снизу вверх» соответствующих материалов, а о взаимном обмене ими. В этом случае организация разработки прогнозов в самом общем виде представляется следующей.

Разработка, взаимный обмен и согласование по видам прогнозов сценариев входных данных (по тем видам прогнозов, по которым это требуется). Это крайне важно для взаимодействия и сводимости прогнозов. Если каждый из множества локальных прогнозов будет разработан исходя из разных сценарных условий, то они не могут обобщаться и сводиться до вершины «пирамиды», т. е. до прогноза развития экономики страны (да и республики) в целом. Но это не значит, что должен быть только один сценарный вариант входных условий. Их может быть, например, 3—4. Но тогда на каждом уровне должно разрабатываться столько же прогнозов. В этом случае сведение прогнозов до вершины «пирамиды» также должно осуществляться по этим сценарным вариантам. Надо подчеркнуть, что сценарные варианты не следует навязывать сверху. Они должны вырабатываться в результате взаимного согласия. Потребуется разработать механизм такого согласования.

Разработка прогнозов на всех уровнях. Это этап локальной разработки всех прогнозов без их взаимоучета и взаимодействия, только на основе сценарных вариантов.

Взаимный обмен разработанными прогнозами как по вертикали, так и по горизонтали. При этом совсем не требуется, чтобы все прогнозисты обменивались прогнозами друг с другом. Это весьма своеобраз-

ный момент. Казалось бы, нецелесообразно создавать в стране неупорядоченное движение прогнозов, лучше, чтобы они шли снизу вверх по подведомственности и сконцентрировались в каком-либо едином центре. Затем нужная информация будет сообщаться тем, кому она потребуется. При этом надо установить процедуру, позволяющую найти такие организационные формы, которые бы не истолковывались как нарушение прав республик.

Такой организационной формой мог бы стать акционерный прогностический центр, а его учредителями — центральные экономические органы республик и Союза ССР. Акционерами могут быть любые заинтересованные управленческие и научные организации. Акционер должен иметь право на получение нужной для прогнозирования информации, а вместе с тем вносить в банк данных центра свою информацию. Целесообразно поручить ГВЦ и НИЭИ срочно подготовить конкретные предложения о создании такого центра, имея в виду разработать проекты необходимых документов и обращения к республикам.

Прогнозирование имеет свои специфические методологические основы, отличные от методологии планирования. Мировая практика использует большой спектр методов прогнозирования, начиная с метода Дельфи до разного рода математических моделей. Однако сколько-нибудь полной систематизации и необходимого анализа этих методов в нашей стране нет. Эту работу следует начать немедленно.

На данном этапе надо не ставить задачу разработки каких-либо новых методов, а приступить к инвентаризации и систематизации методов, выработанных мировой практикой. На следующем этапе можно осуществить отбор и применение всего полезного в нашей стране.

Целесообразно издание материалов, характеризующих эти методы для практического использования. Следовало бы создать при центральном экономическом органе Совет по методологии прогнозирования в составе руководителей научных учреждений и крупных специалистов соответствующих ведомств. Конечно, предварительно надо определить возможную сферу участия в этой работе каждого научного института.

Планирование, программирование и регулирование

В конечном счете прогноз призван выявить как позитивные процессы, явления и тенденции будущего, которые заслуживают государственной поддержки, так и негативные, требующие, наоборот, принятия мер по их преодолению. Именно поэтому прогнозирование и является исходным пунктом экономической деятельности государства.

Если разработанные прогнозы дадут действительно достоверное представление «что и как будет» при тех или иных условиях, то они станут основой для принятия важных решений. В этом случае в ходе разработки экономических (а в их составе демографических, социальных, научно-технических и др.) прогнозов можно выявить те процессы, явления и тенденции, наступление или продолжение которых вероятно впоследствии, дать им принципиальную оценку и сделать вывод о целесообразности (или нецелесообразности) государственного вмешательства в них. Но прежде чем осуществлять государственное воздействие на народное хозяйство, эти органы должны «сконструировать каркас» того облика экономики, достижение которого стало бы основой экономической политики правительства.

В рамках этой работы формируются социальная политика, структурно-инвестиционная, научно-техническая, внешнеэкономическая и др. Все эти составляющие экономической политики должны взаимобалансироваться, находить свое конкретное выражение в четких количественных параметрах.

Прежде всего речь идет о выборе основных приоритетов и целей социально-экономического развития страны. Это большой и сложный комплекс вопросов. Вполне естественно стремление ставить максимальные, многообещающие цели. Но общество ограничено в ресурсах. И здесь в равной мере опасно как «приземлять» цели, ориентируясь на «узкие места», так и формировать нереальные проекты, как бы они ни были заманчивы. Именно здесь нужны достаточно выверенные, дающие достоверную информацию расчеты и методы принятия решений.

Выбор целей и приоритетов вытекает из социальной политики государства, его стремления к поддержке различных слоев населения, из сформировавшегося представления о первоочередности решения задач, стоящих перед обществом. С другой стороны, набор и характер сформулированных целей обусловливает совершенно определенную структурно-инвестиционную политику.

В ходе этой работы должны получить свое количественное выражение как расчетное и балансовое обоснование цели, так и приоритеты социально-экономического развития страны, необходимость и характер мер по социальной защите определенных слоев населения, макроэкономические, межотраслевые и внутриотраслевые пропорции и структурные сдвиги, наиболее эффективные направления научно-технического прогресса, принципиальные особенности инвестиционной политики и др.

В конечном счете на этой стадии сформируется отличный от прогнозируемого облик экономики, к достижению которого стремится правительство.

Таким образом, важнейшей функцией государства и в рыночных условиях остается обширная деятельность по осуществлению своей экономической политики, причем с максимально детальным количественным и балансовым обоснованием. Чем является в данном случае этот вид деятельности государства? Безусловно, это и есть собственно планирование в самом важном и изначальном значении данного слова. Говоря о государственном планировании, мы совсем не имеем в виду деятельность только союзных органов. Более того, экономический суверенитет союзных и автономных республик переносит центр тяжести государственного планирования, определения социальной, структурной, инвестиционной и научно-технической политики с союзного на республиканский уровень. Но это отнюдь не лишает понимания содержания данной деятельности как государственного планирования. Что же касается разграничения сфер полномочий государственного планирования между союзным и республиканскими уровнями, то он определится на основе Союзного договора.

И наконец, предприятия, основанные на любой форме собственности будут определять характер своей хозяйственной и производственной деятельности на предстоящий период. И эта деятельность по своей сути является не чем иным, как планированием.

Таким образом, экономическое планирование (как государственное, так и производственное) в условиях рыночных отношений отнюдь не исчезает. Оно продолжает пронизывать буквально все управленческие структуры. Но из сказанного выше видно и принципиальное отличие новой «философии» планирования. Раньше на каждом уровне управленческой системы планировалась не столько «своя» деятельность, сколько «нижестоящих» уровней, вплоть до предприятий и даже цехов. Именно это и было наиболее характерным для планирования социалистического производства. Это и вызывало настороженное восприятие такого вида планирования. Очищение планирования от подобной административной функции может возвратить ему изначальный смысл. Непременным правилом должно стать следующее — на каждом уровне управления планируется именно своя деятельность. При таком подходе планирование полностью освободится от администрирования.

Итак, в результате прогностической и собственно плановой работы государственных органов формируются два облика экономики будущего — прогнозный, вероятность которого наступает без прямого вмешательства государства, и тот, на достижение которого государство непосредственно направляет свою экономическую деятельность. Важно подчеркнуть, что именно столкновение параметров этих двух (а может быть, и больше) подходов, анализ масштабов и характера отклонений желаемого облика экономики от прогнозного является импульсом, определяющим всю дальнейшую экономическую деятельность государства.

Именно эти две стадии — прогнозирование и собственно планирование — должны стать основным содержанием работы центрального экономического органа в 1991 г. Но принесут они пользу только в том случае, если будет правильно и продуктивно осуществлен этап прогнозирования.

Понятно, что Верховный Совет СССР и правительство будут требовать ускорения представления прогноза на период за пределами 1991 г. Представляется наиболее целесообразным обновить имеющийся вариант прогноза, продлив его до 1995 г. Наиболее опасно (особенно для нового экономического органа) приукрашивание прогноза, недостаточно обоснованные показатели желаемого развития.

Именно поэтому наряду с разработкой реального прогноза нужна еще и разработка того облика экономики, к которому надо стремиться. Это позволит показать, что действительно может произойти и чего и как следует добиваться. Такие разработки будут иметь значение руководства к действию.

Важно при этом очертить круг экономических проблем, которые должны быть объектом государственного планирования и регулирования. При этом одинаково опасно как стремление государственных экономических органов к включению в сферу своих интересов максимального числа количественных параметров развития народного хозяйства, так и исключение действительно важных среди них из сферы активного внимания, наблюдения и воздействия государства. Нелишне еще раз напомнить, что это относится и к союзному, и к республиканскому уровням.

Первый круг проблем, относящихся к области государственного планирования и регулирования,— это социальная сфера. Главное здесь — предвидение характера влияния хода будущего развития народного хозяйства на жизнь разных социальных групп населения, выявление негативных сторон этого влияния и определение комплекса мер по защите от них тех групп населения, которые в этом нуждаются.

Причем и в этой области необходимо максимально возможное ограничение сферы воздействия и вмешательства государства, главным образом путем социальной защиты таких категорий, как пенсионеры, инвалиды, многодетные семьи, учащиеся, а также лица, которые в рыночных условиях остались без работы. Что же касается работающих, то оплата их труда должна определяться трудовым договором под защитой профсоюзов.

Весьма значительный элемент экономической политики государства — структурные сдвиги. Ранее эта сфера была объектом детального и жесткого централизованного планирования. Теперь же народнохозяйственные пропорции и структурные сдвиги будут формироваться в результате функционирования рынка. Именно установления пропорций, повернутых к потребителям, ждут от рынка.

Означает ли это, что государство может быть полностью безразлично к тому, как складываются все народнохозяйственные пропорции в стране, что его отношение к ним можно упрощенно характеризовать примерно следующим подходом: «Все равно как, лишь бы потребители были удовлетворены»? Видимо, к некоторым пропорциям возможен и такой

подход. Но далеко не ко всем. Иначе теряется содержание экономической политики государства.

Возьмем, например, такую макроэкономическую пропорцию, как структура национального дохода, долю в нем фондов потребления и накопления. Эта пропорция, хотя и отражает в самом обобщенном виде огромное количество параметров развития народного хозяйства, в конечном счете определяется достаточно ограниченным кругом величин — розничным товарооборотом, развитием сферы услуг, капитальными вложениями и приростом материальных запасов в оборотных средствах. Объем товарооборота и инвестиции (за исключением сравнительно небольшой их части, финансируемой из госбюджетов) теперь будут формироваться рыночным механизмом. Означает ли это, что соотношение накопления и потребления должно быть исключено из сферы государственного планирования и регулирования? Отнюдь нет. Данное соотношение отражает фундаментальные элементы экономической политики государства. Принципиальный подход к соотношению между фондом потребления и накопления для любого государственного деятеля — отправной пункт его экономической платформы, принятия любого хозяйственного решения. Это своеобразный камертон экономической деятельности государства. Данная пропорция должна быть объектом самого пристального внимания государственных управленческих структур.

Можно ли конкретно назвать в качестве примера пропорции, от централизованного регулирования которых следует отказаться? Естественно, это нужно сделать, хотя слишком живучи в сознании стереотипы в отношении многих пропорций. Возьмем, например, соотношение темпов роста производства продукции групп «А» и «Б» промышленности, которое считается одной из важнейших пропорций. Однако если попытаться взглянуть на проблему по-иному, то можно увидеть, что пропорции между продукцией групп «А» и «Б» промышленности далеко не всегда определяют степень удовлетворения потребности и спроса населения и роста уровня потребления.

История нашей экономики показывает, что уровень потребления практически не зависит от пропорции между группами «А» и «Б» промышленности. Так, после периода 1946—1950 гг. только в одиннадцатом пятилетии темпы прироста продукции группы «Б» промышленности незначительно опережали темпы прироста группы «А» (соотношение 1,08). В то же время именно в этом пятилетии наблюдались наиболее низкие темпы роста потребления населения. Дело в том, что «улучшение» соотношения шло не за счет увеличения темпов роста производства предметов потребления, а за счет снижения темпов роста производства средств производства. В 1986 г. соотношение между приростом групп «А» и «Б» промышленности «ухудшилось» до 0,74, а темпы роста реальных доходов населения даже возросли. И что парадоксально — «наилучшим» это соотношение за все годы советской власти сложилось в 1990 г., когда положение дел на потребительском рынке стало катастрофическим. Просто «улучшение» рассматриваемого соотношения произошло в результате абсолютного уменьшения объема производства в группе «А».

Таким образом, уровень потребления населением материальных благ определяется не только пропорцией между группами «А» и «Б» промышленности, но и ростом производства предметов потребления независимо от того, в каком он будет соотношении с темпами роста группы «А». Конечно, экономические рычаги стимулирования роста производства предметов потребления нужны, но само соотношение в темпах прироста групп «А» и «Б» промышленности пусть полностью регулируется рынком без вмешательства государства.

Другая пропорция, которая еще недавно была объектом очень жесткого планирования,— доля капитальных вложений на реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий в производст-

венном строительстве. Пропорция важная, но в ее формировании практически не должен принимать участия центр. Чтобы рыночные механизмы заработали в полную силу, надо дать возможность самим предприятиям принимать решения о формах воспроизводства основных фондов. Иначе рынок опять приобретет какой-то «преобразованный» вид, что крайне опасно. Поэтому никто не вправе вмешиваться в выбор предприятием направлений использования собственных средств (а главное, этого и, по существу, не следует делать). Эта пропорция должна полностью регулироваться рынком.

А вот к такой инвестиционной пропорции, как соотношение между производственным и непроизводственным строительством, видимо, не следует относиться безразлично. Строго говоря, это существенный элемент политики в области потребления и накопления.

В наших прошлых планах большое место занимали пропорции в развитии отдельных отраслей или групп отраслей промышленности. Например, в «Основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1986—1990 годы и на период до 2000 года» содержались задания по темпам роста обрабатывающих и топливно-сырьевых отраслей, опережающему росту машиностроения, а внутри него — отдельных приоритетных отраслей (таких межотраслевых и внутриотраслевых пропорций огромное количество). Интерес со стороны государства к этим пропорциям должен быть весьма избирательным, исходя из характера экономической политики. На каждом конкретном этапе в сферу интересов государства следует включать ограниченное количество этих пропорций.

Представляется необходимым, используя изложенный выше подход к отдельным экономическим проблемам, в ближайшее время определить:

перечень параметров экономического развития, пропорций и проблем, которые должны находиться в сфере государственного внимания и воздействия;

сферу участия в планировании и регулировании этих параметров, пропорций и проблем государственных экономических органов.

Проработка этого вопроса должна уже в первом полугодии 1991 г. приобрести не одиночный, а системный характер и выразиться в основном в табличном, матричном виде.

И наконец, важнейшим условием успешности экономической деятельности государства является применение широкого круга рычагов воздействия на ход развития народного хозяйства.

Сформировав свою экономическую политику и получив одобрение у парламента и избирателей, государство, естественно, обладает рычагами активного воздействия на экономику. Главным таким рычагом служил план. Поэтому на всех уровнях управления любое недовольство какой-либо экономической и хозяйственной ситуацией выливалось в претензии к установленному плану, присланному сверху.

В новых условиях методы государственного воздействия на ход развития народного хозяйства страны будут иными. Здесь целый арсенал экономических регуляторов — цены и порядок ценообразования, налоговая система, нормы амортизации, проценты за кредит и т. д. Сюда же следует отнести также целевые комплексные программы. Тем самым воздействие государства на ход развития народного хозяйства действительно становится экономическим регулированием.

Характер и масштабы отклонений желаемого и прогнозируемого состояния экономики определяют методы воздействия, которые и составляют содержание следующих стадий экономической деятельности государства.

Программирование, т. е. разработка комплексных целевых программ решения социальных, экономических, производственных, экологических, научно-технических и внешнеэкономических проблем. Эта стадия вклю-

чает в себя как элементы планирования (разработка программ), так и регулирования и управления (на этапе реализации программ).

Важен правильный отбор проблем для программного планирования и управления. По нашему мнению, здесь применимы следующие критерии — определение величины отклонений желаемого состояния данной проблемы от прогнозируемого, числа участников решения проблем (отрасли, территории, ведомства), оценки возможности качественного установления цели решения проблемы, максимально возможной локальности проблем.

Методические положения по разработке программ, утвержденные Госпланом СССР в 1980 г., незаслуженно забыты. Следовало бы пересмотреть их с учетом современных требований.

Собственно регулирование. Имеется, как известно, три группы косвенных и прямых регуляторов, с помощью которых государство может воздействовать на ход экономического развития.

Первая группа — косвенные экономические регуляторы: налоги, правила ценообразования, проценты за кредит, нормы амортизации и взносов на социальное страхование, таможенные тарифы и т. д.

Вторая группа — бюджетные ассигнования, в том числе и на цели капитального строительства.

И, наконец, третья группа — регуляторы материальных потоков — поставки для государства (госзаказы), лицензии и квоты.

Формирование перечисленных косвенных и прямых регуляторов также должно исходить из необходимости побуждения предприятий, основанных на любой форме собственности, вести свою производственную и хозяйственную деятельность таким образом, чтобы в стремлении к собственной выгоде тем не менее максимально способствовать реализации экономической политики государства.

Применительно к функциям центрального планового органа по поводу регуляторов можно сделать следующие замечания.

Во-первых, о финансовых регуляторах. Казалось бы, это функция в основном финансовых органов. Действительно, налоги устанавливает Минфин, проценты за кредит — Госбанк и т. д. Вместе с тем нельзя роль этих финансовых регуляторов сводить только к фискальным функциям. Чтобы стать настоящими экономическими регуляторами, они должны побуждать производителя к таким действиям, которые способствовали бы реализации экономической политики государства. Возможно, что именно чисто фискальный характер Закона СССР о налогах с предприятий вызвал неоднозначное отношение к нему со стороны ряда республик.

В будущем, прежде чем вводить те или иные финансовые регуляторы, надо выработать требования к ним с позиций, определяющих главные параметры экономической политики государства, а именно — структурной, инвестиционной, научно-технической, социальной, внешнеэкономической политики. В этом случае возможные споры, например, о величине налога (45 или 37% — много это или мало?) будут более предметны и обоснованны. Яснее станет и целесообразность введения налоговых льгот и т. д. Вот эти-то требования и должны формироваться в новом экономическом органе.

Во-вторых,— о госзаказах (думается, они все же лучше, чем поставки для государства). Видимо, неизбежен уже в 1992 г. переход на договорный госзаказ. Рынок этого потребует неумолимо, и чем больше государственные органы будут сопротивляться этому, тем хуже. Надо сделать так, чтобы не рынок толкал госзаказ к договорной форме, а договорный госзаказ стал фактором формирования рынка.

Здесь изложены в самом общем виде соображения, требующие последующей тщательной проработки. Хотелось бы незамедлительно приступить к делу, активно обсуждая поставленные вопросы, и в ходе этой работы вносить необходимые поправки и уточнения.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

В. Бондаренко,
науч. сотр. ИЭ АН СССР

Рынок — связующее звено между производителями товаров и их потребителями, прежде всего населением[1]. При этом производитель стремится вернуть затраченные средства и получить прибыль, потребитель — удовлетворить потребности. Данные действия (процессы) хотя и противоречивы, но взаимосвязаны.

Действительно, удовлетворить любую потребность можно лишь в том случае, когда произведены соответствующие продукт или услуга. В то же время благополучие производителя зависит от потребителя: если товар не реализуется, то производитель несет большие потери (вплоть до банкротства). Отчасти производитель может достичь своей цели и за счет ценового фактора (завышения цен), но тогда рынок лишается части потребителей, не способных заплатить за товар по новой цене. Не весь спрос — независимо от того, насколько он обеспечен денежными средствами,— удовлетворяется и при недостаточных объемах производства.

Следовательно, если мы ставим цель «создать социально ориентированную экономику, повернуть все производство к запросам потребителей», то должны стремиться к формированию таких условий, при которых интересы производителей и потребителей не вступали бы в антагонистические противоречия. Надо также помнить, что между производством и потреблением стоят промежуточные звенья: распределение и обмен. В хозяйственной практике они представлены большим количеством снабженческих, торговых и иных посреднических организаций (причем при развитии рынка данная сфера будет разрастаться). Это третья группа интересов, она лишь отчасти совпадает с двумя уже названными, служит связующим звеном между ними и должна быть включена в общую систему. Только в этом случае рынок станет сбалансированным как по платежеспособному спросу, так и по потребностям.

К сожалению, сегодня наша экономика далека от решения данной задачи. И хотя объем розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли в 1990 г. по сравнению с предыдущим годом возрос в целом по стране на 10,4% и составил 466,9 млрд. руб., достигнуто это во многом из-за повышения цен. По расчетам Госкомстата СССР, реальный рост цен в 1990 г. как минимум составил 10%[2]. В результате потребительский рынок все более остро заявляет о недостатке товаров.

Отметим еще один, на наш взгляд, очень важный момент: в стране сложилась ситуация, когда при пустых магазинных прилавках в промышленности, строительстве, торговле (особенно оптовой) и домашнем хозяйстве накоплены огромные материальные запасы. По мнению специалистов, примерно 83% населения имеют запасы продовольствия, превышающие их потребности в 2—4 раза. Например, чая запасено сверх нормального уровня 80%, сахара — 62,5, мяса — 40, мясных консервов — 90, рыбных консервов — 80%. Наибольшее превышение наблюдается по тем товарам, на которые введены различные формы рационирования.

Достаточно сложное положение наблюдается на рынке непродовольственных товаров народного потребления. В 1990 г. их производство

[1] В статье рассматривается рынок в основном товаров непроизводственного назначения.

[2] Отдельные экономисты утверждают, что он равняется 15—18%.

увеличилось примерно на 6,5%. Но если учесть темпы роста цен, то окажется, что в натуральном выражении выпуск многих товаров уменьшился. В частности, обострилась ситуация с изготовлением тканей и одежды. Из-за нехватки сырья в октябре прошлого года, по предварительным данным, остановились 40 предприятий легкой промышленности. Поэтому до конца года в отрасли остались без работы 300 тыс. чел. (а в 1991 г. их число может достичь 900 тыс. чел.) [3]. Не лучше обстоят дела с производством других непродовольственных товаров [4].

В последние два-три года в стране увеличение денежных доходов населения опережало товарное предложение. Обостряется ситуация на потребительском рынке: налицо рост цен и ускорение инфляции, перебои в продаже отдельных товаров и, следовательно, усиление спекуляции, падение реальной стоимости рубля, что, в свою очередь, порождает стремление быстрее отоварить заработанные и накопленные деньги. Так, если в 1987 г. сумма вкладов увеличилась на 24 млрд. руб., в 1988 г.— на 30 млрд., в 1989 г.— на 41 млрд., то за январь — июль 1990 г.— только на 17,4 млрд. руб. Начиная со второго квартала, денежные расходы на покупку товаров и услуг по темпам роста стали превышать денежные доходы населения.

Нестабильность экономического развития, нарастание кризисных ситуаций характерны и для начала 1991 г. Это во многом обусловлено тем, что заключение договоров между предприятиями, а также между производителями и торговлей протекало с нарушением всех сроков. Часто старые хозяйственные связи разрушались без достаточных оснований и в ущерб народному хозяйству страны в целом. Для их нормализации был издан специальный Указ Президента СССР. В конце прошлого года обострились взаимоотношения центра и республик, из-за чего с нарушением всех сроков шло утверждение плана и бюджета на 1991 г.

Сложившаяся критическая ситуация обусловлена действием нескольких факторов: сокращением масштабов производства товаров (нередко при скрытом их перепроизводстве); нарушением условий и дисциплины поставок и полным распадом хозяйственных связей; возросшим темпом инфляции; резким ростом доходов населения. Все это — причины, лежащие на поверхности. Глубинная суть сложившегося критического положения в экономике страны, по нашему мнению, заключается в отсутствии отлаженного механизма согласования интересов (людей, предприятий, республик, как производителей, так и потребителей товаров), действие которого было бы направлено на реализацию поставленной цели. В силу этого многие общественные связи приобретают уродливые формы.

Одно из обязательных условий успешного развития народного хозяйства заключается в том, что время обращения не должно превышать времени производства, т. е. пока время не начинает играть негативную роль [5]. Подобный процесс в нашем народном хозяйстве нарастал уже давно, но в наибольшей степени он проявился в одиннадцатой пятилетке, когда время обращения более чем втрое превысило время производства. Что же в таком случае происходило в воспроизводственном про-

---

[3] Советская Россия. 1990. 21 декабря.

[4] Отмеченная выше тенденция покупать про запас прослеживается и на рынке непродовольственных товаров народного потребления. На «черный» день, по данным прессы, приобрело обувь от 59 до 68% опрошенных (в зависимости от вида обуви). От 20 до 40% покупателей сообщили, что не намерены пока использовать купленные телевизоры, холодильники, а 77% приобрели про запас утюги и т. п.

[5] При господстве частной собственности на средства производства замедление товарного и денежного обращения ведет к банкротству одних предпринимателей и обогащению других. Тем самым создаются условия для концентрации капитала и производства в руках немногих. При сосредоточении собственности у государства в такой ситуации в убытке оказываются и все общество, и каждый трудовой коллектив, и отдельный человек.

цессе? Для предприятий и объединений продукция, произведенная ими и переданная последующему в технологической цепочке звену, считалась реализованной. В силу этого бесперебойно осуществлялись все расчеты с госбюджетом и кредитной системой, коллективам выплачивалась заработная плата (основная и дополнительная в виде премии и надбавок). Но поскольку не вся продукция покупалась, то и не все авансированные деньги возвращались. И чтобы производственный процесс не останавливался, их надо было восполнять. Вот одна из причин, обусловливавших необходимость выпуска (печатания) дополнительной денежной массы.

Другим негативным следствием разрыва между производством и потреблением было то, что продукция, не получившая реального признания, оседала в виде запасов и заполняла каналы обращения. В результате уровень товарных запасов в розничной торговле по сравнению с 1940 г. возрос на 58 дней, а по отдельным группам товаров составлял несколько лет. И если в 1965 г. задержка реализации товаров народного потребления на один день означала несвоевременный возврат денег в сумме около 275 млн. руб., то в 1985 г. она превысила 827 млн. руб. Кроме того, часть доходов населения, не находя товарного покрытия, оседала на сберегательных книжках или в «кубышках». По мере воспроизводства данных отношений увеличивался отрыв динамики движения денежного объема от движения натурально-вещественной формы создаваемых потребительных стоимостей. Это вызывало «погоню» за объемами в рублях, повторный счет затрат труда, ориентацию хозяйственных руководителей ради обеспечения роста заработной платы коллективу на наращивание выпуска дорогостоящей продукции.

Развитие экономики объективно требовало осуществления перехода от относительной экономической самостоятельности хозяйственных единиц к более полной. Именно поэтому в последнее время был принят ряд законодательных актов, которыми государство, оставаясь единым субъектом собственности, увеличило прерогативы предприятий и возложило на них ответственность не только за выпуск продукции, но и за расширение производства, многие социальные вопросы. Был дан простор для создания и функционирования новых форм хозяйствования (кооперативов, арендных и совместных предприятий, консорциумов, концернов и т. п.).

Однако это имело и негативные последствия. Так, поскольку на технологическом пути от сырья до конечного продукта в ряде случаев стало больше самостоятельных хозяйственных единиц, то на каждом стыке валовая стоимость реализованной очередным звеном продукции в полном объеме входила в стоимость продукции следующего звена. Отсюда увеличиваются размеры повторного счета, стоимостные объемы приобретают мифические очертания, все более быстрыми темпами растут денежные выплаты за производство продукции, которой в натуре не существует. Налог с оборота, исчисленный с «накрученных» подобным же образом цен, наполняет бюджет средствами, не имеющими под собой реальных товаров и накоплений. Таким образом, в сегодняшней форме производство осуществляется преимущественно ради денег (во многом фиктивных, поскольку они не полностью возвращаются в бюджет, так как часть из них сосредоточивается или на счетах предприятий, или в руках отдельных представителей населения). Причем эти деньги нередко не на что потратить — либо нет товара, либо он не тот, который нужен, либо не там (во времени и в пространстве), где надо.

Сравним следующие цифры. Доля национального дохода, предназначенная для накопления и создания условий, позволяющих возобновить производственный процесс на качественно ином уровне, снизилась в 1990 г. по сравнению с 1986 г. на 5,6 пункта и равняется 20,2%, а на 1991 г. планируется всего 12,8%. Следовательно, мы все проедаем, а

улучшения на потребительском рынке нет. Причина все в том же: не найден механизм взаимосвязи производства с потребителями, который помогал бы постоянно разрешать (снимать) неизбежное диалектическое противоречие между ними. И какие бы меры по углублению экономической реформы ни предпринимались, если они не позволят согласовать социально-экономические интересы людей, то выйти из кризиса не удастся.

Проанализируем с данной позиции меры, предусмотренные принятыми Верховным Советом СССР Основными направлениями перехода к рыночным отношениям. В соответствии с ними финансирование производственной деятельности предприятий теперь будет осуществляться за счет: авансирования денежных средств из госбюджета; кредитования на коммерческой основе из средств, осевших в сбербанках и средств других предприятий; активизации всех форм вложений населения через реализацию им акций и облигаций; вовлечения в оборот избыточной суммы денег на основе беспроцентного их займа под приобретение в фиксированные сроки дефицитных товаров и материальных благ — легковых автомобилей, персональных компьютеров, мебели, установку телефонов, а также покупку дополнительного жилья, садовых домиков, гаражей, загородных земельных участков и др.; средств из отчислений предприятий, части выручки от продажи государственного имущества, реализации облигаций и других источников; введения налоговых льгот и оказания помощи предприятиям в расширении производства товаров широкого потребления и сферы услуг; иных мер государственного регулирования.

Как видим, помимо традиционных для нашей экономики источников финансирования добавляются новые. Перераспределительные отношения перемещаются из сферы производства в сферу обращения. Изменения в системе финансирования производства при установлении приоритета производства товаров широкого потребления и в сочетании с рядом других мер, возможно, позволят в короткие сроки сократить время на изготовление единицы товарной продукции, увеличить объемы производства и тем самым одномоментно насытить потребительский рынок товарами широкого потребления.

Однако в соответствии с теми же «Основными направлениями...» в стране предполагается осуществить демонополизацию и приватизацию розничной и оптовой торговли, общественного питания, бытового обслуживания, а также большей части предприятий, поставляющих товары народного потребления. Это приведет к формированию значительного слоя собственников и предпринимателей, которые самостоятельно будут определять программу своей деятельности, выбирать поставщиков и потребителей, назначать цены, распоряжаться прибылью, остающейся после уплаты налогов, и решать другие вопросы, связанные с текущей и перспективной хозяйственной деятельностью.

Можно предположить, что их деятельность прежде всего будет нацелена на выпуск продукции, обеспечивающей максимум прибыли. В поисках потребителя связи будут удлиняться, а товар становиться дороже. В силу этого часть затраченных в производстве денежных ресурсов не вернется в государственную банковскую и кредитную систему вообще, а часть вернется через срок, намного превышающий время производства таких товаров. Возрастет эмиссия денег, а следовательно, инфляция. Повысятся банковские ставки за кредит. Многим производственным предприятиям потребуется финансовая помощь из стабилизационных фондов, оказываемая на определенных условиях, в том числе с требованием реорганизации предприятия, смены руководства и т. д.

В результате может создаться впечатление, что, как это ни парадоксально, зависимость от центра усилится. Естественно предположить, что среди экономистов в скором времени снова активизируются требования

по обновлению отношений собственности на основе дальнейшего разгосударствления, вплоть до частной собственности (и не только в сфере обращения, но и крупных производственных предприятий).

В связи с этим нам хотелось бы напомнить, что полная ликвидация государственной собственности вызовет радикальное изменение системы производственных отношений, причем не движение вперед, а возврат назад — в XVIII—XIX вв. Но данная система производственных отношений абсолютно не соответствует сегодняшнему уровню развития производительных сил, достижениям современной НТР, так как эффективное использование последних приведет к повышению степени обобществления. Этот способ производства (а он определяет способ обмена и присвоения) стоит намного ниже современного капиталистического и содержит в себе элементы многоукладной экономики и первоначального накопления капитала.

При практической реализации данной модели перехода к рынку может создаваться видимость очень динамичного развития. Но это иллюзия, скрывающая очень мучительный, длительный процесс возврата в прошлое и деградации, чреватый возникновением острых социально-экономических и политических противоречий (так не надо забывать, что на этапе первоначального накопления капитала эксплуатация была нещадной).

Рассмотрим, например, процесс приватизации — передачу или продажу государственной собственности в частную. Большинство предлагаемых сегодня методик вроде бы построено с учетом принципа социальной справедливости: ведь созданная трудом общенародной кооперации государственная собственность должна в равной доле достаться каждому. Однако разработчики этих методик не акцентируют внимание на том, что каждый человек станет обладателем своей доли только на момент приватизации. В процессе развития рыночных отношений в результате конкурентной борьбы между субъектами частной собственности последняя сосредоточится в ограниченных руках, примерно у 20—30% первоначального их числа. Что делать остальным: наняться к частнику или вести нищий образ жизни?

Мы поддерживаем точку зрения тех ученых, которые считают, что нашей стране нужна не денационализация народного хозяйства с передачей собственности в частный сектор, а деэтатизация. Она позволит, с одной стороны, изъять собственность у государства и дать хозяйствующим субъектам свободу и самостоятельность во владении, использовании и распоряжении средствами производства. С другой — возрастет ответственность за удовлетворение потребностей (спроса) населения. Данного результата можно достигнуть лишь при осуществлении перехода к рыночным отношениям самого высокого уровня развития. Это означает, что связи между хозяйствующими субъектами устанавливаются на договорной основе, все большее развитие получает система удовлетворения личных потребностей через индивидуальный заказ и адресное производство, т. е. происходит внесение плановых элементов в рыночные отношения.

Подобные процессы в хозяйственной практике ведущих капиталистических стран уже достаточно давно превратились в массовые, в закономерность. Причем они имеют, если отвлечься от специфики (политической, национальной и т. д.) конкретных форм, объективную основу, вытекающую из сущности современного производства, уровня развития производительных сил.

Известно, что в 70-е гг. в США резко усилились процессы концентрации и централизации капитала. Нередко в рамках одной хозяйственной организации происходило соединение последовательных стадий производства и обращения товаров, т. е. замещение рыночных контактов прямыми связями (в рамках одной фирмы или нескольких). Укруп-

нение объектов, слияние производства и торговли вроде бы разные процессы, но фактически означают одно и то же — попытку расширить ограниченные возможности рыночного механизма в обеспечении необходимого уровня кооперации смежных звеньев воспроизводственного процесса. В конечном счете это позволяло добиваться устойчивых поставок товаров, быстрее реагировать на изменение спроса, обезопасить капиталовложения в торговые предприятия от стихийных рыночных колебаний, извлекать дополнительные прибыли путем внедрения последних достижений управленческой науки и передовой технологии.

Объединившись, торговля и промышленность стали в состоянии решать проблемы, реализация которых была не под силу обособленным агентам воспроизводственного процесса, какие бы значительные экономические ресурсы ни концентрировались в их руках. Появилась возможность координации планов выпуска продукции и ее сбыта на основе точного учета потребностей в звеньях обращения, так как промышленные фирмы получали из «первых рук» данные о движении спроса. Общее управление процессами производства и обращения позволяло заняться минимизацией совокупных издержек, добиться наиболее оптимального распределения функций между различными институтами, составляющими канал товародвижения, рациональнее разместить предприятия.

Однако рост уровня обобществления только за счет процессов концентрации и централизации капитала в рамках одной организации ведет к появлению монополий и как следствие к негативным тенденциям. Мировая хозяйственная практика нашла выход из этого тупика в развитии контрактных отношений [6]. Главный принцип современного западного рынка заключается в том, что потенциальный производитель сначала находит покупателя продукции, которую он может и готов произвести, и лишь затем после соответствующей необходимой подготовки приступает к производству. В настоящее время практически каждая сделка купли-продажи между корпорациями предваряется заключением письменного или устного контракта, имеющего юридическую силу.

Контракт радикально меняет положение дел в системе рыночных отношений, превращая ее в сферу прямых связей между производителями и потребителями. Практически исчезает риск произвести и не продать. До минимума снижаются расхождения в спецификациях выносимой на рынок продукции и предъявляемых к ней требований покупателя, поскольку предварительно оговариваются не только цены, но и вопросы качества, формы и сроки поставок, платежей и т. д. Контракт — это, по сути дела, заказ, выполняемый подрядчиком. Он позволяет составить первоначальные планы производства и обеспечения его сырьем, оборудованием и рабочей силой, финансовые планы предприятия, а в некоторых случаях и планы научно-технических исследований. В результате процесс производства практически полностью выводится за пределы сферы действия сил рыночной стихии и анархии.

Опасность банкротства в такой системе остается. Но все же практика свидетельствует, что общественные потери в контрактной экономике, соединяющей в себе элементы плана и рынка, меньше, чем в чисто рыночной или чисто плановой. В качестве примера можно обратиться к опыту крупнейших японских фирм, которые обходятся без складского хозяйства, так как все спланировано с точностью до винтика и до минуты. Но план распространяет свое действие дальше, он в настоящее время согласует интересы уже 2 тыс. отраслей. Только планирование там натуральное (ясно, что для создания машины нужен мотор, кузов и колеса). Мы *же планируем стоимости, нередко выпускаем пять колес, два мотора* и ни одного кузова.

---

[6] См.: Кузнецов В. Западный опыт и наши экономические реформы // М.: МЭиМО. 1989. № 3. С. 5—16.

Процесс перевода отношений между предприятиями и покупателями с чисто рыночных на планово-рыночные основы сильно продвинулся вперед в 70—80-х гг. при помощи компьютеризации и автоматизации производства, перехода к гибким производственным системам. Увеличение возможностей вычислительной техники позволило обрабатывать огромные массивы информации и использовать ее для управления технологическими и производственными процессами. Это ведет к созданию немыслимого в недалеком прошлом гибрида: стандартной массовой продукции, каждый образец которой выполнен по индивидуальному заказу. Причем при такой системе отношений ускорение процесса воспроизводства, рост его эффективности и одновременно сокращение времени обращения товаров идут не только за счет повышения уровня обобществления, но и благодаря вводу в нее конкретного потребителя промежуточной и конечной продукции.

В мировой практике развития торговли уже имеются аналоги подобных систем. В США, Великобритании и других промышленно развитых странах на протяжении ряда лет действуют несколько вариантов так называемой внемагазинной торговли: потребитель, находясь дома или на работе, имеет возможность с помощью соответствующих электронных средств ознакомиться с ассортиментом, выбрать и заказать товар, который доставляется в указанное им место и в условленное время. Оплата покупок производится по безналичному расчету. При такой форме торговли отпадают все затраты на строительство магазинов традиционного типа, уменьшается потребность в торговом персонале, экономится время покупателя, устраняется большинство проблем, связанных с кражами, хищениями товаров в торговых залах и складских помещениях.

Возможно, некоторые возразят: «У нас сейчас тотальный дефицит, а тут предлагается перейти к индивидуальному заказу, компьютеризации торговли и т. п. Сначала следует насытить рынок товаром, а потом уже думать об этом». Но в том-то и дело, что перепроизводство и тотальный дефицит — две стороны одной медали. И выход из порождаемых ими кризисов один — найти эффективный механизм согласования интересов производителей товаров и их потребителей.

С самого начала перехода к высокоорганизованным рыночным отношениям вообще и к потребительскому рынку в частности упор должен делаться, по нашему мнению, на формирование механизмов и организационных структур, способствующих синхронизации оборота товаров и денег и сведению этого оборота к минимальному значению. Инвестировать на льготных условиях следует не вообще производство товаров народного потребления, а только те сферы, в которых их изготовление будет осуществляться на основе контракта с конечными потребителями, и всю инфраструктуру этой взаимосвязи. Аналогичным образом должны использоваться коммерческий кредит банков и различные стабилизационные фонды.

К ИТОГАМ ДВЕНАДЦАТОЙ ПЯТИЛЕТКИ

Ю. Степанов,
канд. экон. наук

Впервые за весь послевоенный период развития страны в течение пятилетки 1986—1990 гг. были внесены столь принципиальные изменения в экономическую политику государства по сравнению со стратегией, выработанной на этапе разработки плана на двенадцатую пятилетку. По существу, это был поворот к модели экономики с новыми для СССР условиями и принципами ее функционирования, определивший во многом характер развития процессов в завершившемся пятилетнем периоде.

Понять глубину и направленность этих процессов помогает сопоставительный анализ стратегии развития экономики, нашедшей свое отражение в плановых проектировках на 1986—1990 гг., и реального развития событий, разделивших прошедшее пятилетие на неравнозначные по своей сущности периоды. Если в 1986—1987 гг. экономика еще отражала определенную инерционность этого процесса в условиях корректирующего воздействия методов директивного планирования, то уже в 1988 г. началось накопление критической массы ряда негативных факторов, которые привели в 1989 г. и особенно в 1990 г. к серьезным диспропорциям в народном хозяйстве, развитие которого по важнейшим параметрам существенно отклонилось от пятилетнего плана. Причем речь идет не о традиционном сопоставлении плана и отчета о его выполнении (это в современных условиях вряд ли правомерно), а именно об анализе намеченной стратегии развития единого народнохозяйственного комплекса и реально сложившейся ситуации в экономике.

Пропорции пятилетки: намечавшиеся и фактические

Главной задачей пятилетнего плана на 1986—1990 гг. являлось повышение темпов и эффективности развития экономики на базе ускорения научно-технического прогресса, технического перевооружения и реконструкции производства, интенсивного использования созданного производственного потенциала, совершенствования системы управления и хозяйственного механизма, осуществления определенных структурных сдвигов в экономике. Решение ее подкреплялось комплексом мер, отражавших во взаимоувязке избранную в тот период стратегию экономического развития. Так, динамичность народного хозяйства, рассматривавшаяся как решающее условие развития экономики и усиления ее социальной направленности, должна была прежде всего проявиться в возрастании абсолютных приростов важнейших макроэкономических показателей. К 1990 г. ожидалось увеличение в 1,5 раза по сравнению с 1986 г. прироста национального дохода при среднегодовой его величине в 3,5—4%. В целом за период 1986—1990 гг. абсолютный прирост национального дохода согласно расчетам должен был составить 96—111 млрд. руб.

Высокие динамические показатели закладывались в плане и по от-

дельным отраслям народного хозяйства, а также другим составляющим намеченного экономического роста. Среднегодовые темпы роста производства продукции промышленности должны были составить 3,9—4,4%, продукции сельского хозяйства — 2,7—3, розничного товарооборота — 3,4—4, объема реализации платных услуг населению — 5,4—7%. Впервые в соответствии с планом практически весь прирост национального дохода, продукции промышленности и других отраслей материального производства намечалось получить только за счет увеличения производительности труда — на 20—23% в целом по народному хозяйству. При ожидавшемся сокращении на 3,2 млн. чел. прироста трудовых ресурсов это должно было обеспечить ускорение темпов экономического роста.

В целях повышения эффективности общественного производства предусматривалось также удвоение экономии материальных затрат в целом по народному хозяйству, что рассматривалось как основной источник удовлетворения дополнительной потребности в топливе, сырье и других материалах в 1986—1990 гг., и на 60—65% обеспечить прирост потребности в важнейших ресурсах.

Инструментом реализации разработанной на двенадцатую пятилетку экономической стратегии явилась соответствующая ее целям инвестиционная политика, направленная на ускорение научно-технического прогресса, качественное преобразование материальной базы и структуры производства. Исходя из избранного курса на ускорение социально-экономического развития страны было признано целесообразным пойти на ускорение в двенадцатой пятилетке темпов прироста капитальных вложений — до 170 млрд. руб. в 1986—1990 гг. в абсолютных объемах по сравнению с 125 млрд. руб. в 1981—1985 гг. При этом важной особенностью являлось значительное, в 1,8 раза, увеличение капитальных вложений в машиностроительный комплекс, на 47% — в топливно-энергетический комплекс, придание приоритета в инвестировании агропромышленного комплекса отраслям, перерабатывающим сельскохозяйственное сырье. Приоритетными направлениями инвестиционной политики на 1986—1990 гг. были определены техническое перевооружение и реконструкция действующего производства, в связи с чем доля капитальных вложений на эти цели должна была возрасти с 37% в 1985 г. до 50% в 1990 г.

Следует подчеркнуть, что намеченное повышение в 1986—1990 гг. темпов прироста капитальных вложений до 25% против 16% в 1981—1985 гг. отразилось в определенном изменении пропорций в распределении национального дохода, а именно в повышении в нем доли фонда накопления. Это также явилось одним из существенных элементов целостной структурной политики, связанной с реализацией выработанной в плане стратегии экономического развития страны. Так, маневр в структуре национального дохода, используемого на потребление и накопление, был намечен в целях достижения как текущих, так и главным образом стратегических целей в сфере воспроизводственных процессов.

В то же время намеченное повышение эффективности общественного производства позволило запланировать значительный — 74 млрд. руб. против 55 млрд. руб. в 1981—1985 гг.— прирост фонда потребления, определяющего возможности удовлетворения текущих личных и общественных потребностей. Предусматривалось и повышение реальных доходов населения. Такая стратегия полностью соответствовала курсу на усиление социальной ориентации экономики.

Ряд других пропорций, определенных в соответствии с задачами модернизации производственного потенциала на основе приоритетности процессов расширенного воспроизводства, нашли свое отражение в структуре первичного распределения национального дохода. Доля необходимого продукта, представляющего собой первичные доходы работников и предприятий сферы материального производства, должна была сокра-

титься к 1990 г. по сравнению с 1985 г. с 46,9 до 43,6%, тогда как удельный вес прибавочного продукта, размеры которого предопределяют возможности как потребления, так и накопления, намечалось увеличить соответственно с 53,1 до 56,4%.

Развитие экономики страны в 1986—1990 гг. отличается значительными отклонениями от проектировок пятилетнего плана. С позиции макроэкономического анализа к ним следует отнести, с одной стороны, усиление социальной ориентации экономики, с другой — падение темпов и объемов общественного производства, отсутствие позитивных сдвигов в его структуре и эффективности функционирования, существенное снижение эффективности участия СССР в международном разделении труда.

Усиление социальной ориентации экономики с наибольшей отчетливостью проявляется при анализе структурных сдвигов, произошедших в течение истекшего пятилетнего периода в национальном доходе, используемом на потребление и накопление. Несмотря на то, что в целом его объем за пятилетие составил на 55 млрд. руб. меньше, чем было запланировано, доля ресурсов для текущего потребления и непроизводственного строительства возросла до 85,4% в 1990 г. по сравнению с 79,4% в 1985 г. Соответственно доля ресурсов для расширенного воспроизводства и прочих видов накопления уменьшилась с 20,6 до 14,6%. Следует отметить, что в пятилетнем плане был намечен рост доли ресурсов для расширенного воспроизводства до 21,2% в 1990 г.

В годы минувшей пятилетки был достигнут перелом в тенденции роста производства предметов потребления. Начиная с 1987 г. темпы роста группы «Б» промышленности стали опережать темпы роста производства средств производства (группа «А» промышленности). В 1990 г. продукции производственно-технического назначения было выпущено на 3% меньше, а предметов потребления на 4% больше, чем в 1989 г. В целом за 1986—1990 гг. темп прироста производства продукции группы «Б» промышленности составил 23,4%, тогда как группы «А» — только 9,7%. Удельный вес производства предметов потребления в общем объеме промышленной продукции увеличился в 1990 г. до 28% против 25,7% в 1985 г., доля производства средств производства соответственно сократилась до 72% против 74,3% на конец одиннадцатой пятилетки. Безусловно, само по себе это соотношение еще не свидетельствует о решении проблемы обеспечения потребностей населения в товарах народного потребления. Особенно очевидны здесь диспропорции при сравнении с ростом доходов населения и общей ситуацией на потребительском рынке. Однако игнорировать наметившиеся изменения также неправомерно.

Усиление социальной ориентации экономики отчетливо проявилось и в динамике отдельных элементов фонда накопления. Фактически за годы пятилетки доля накопления в основных непроизводственных фондах в объеме фонда накопления используемого национального дохода составила в среднем 28% против 19,8% по пятилетнему плану.

Такой сдвиг обеспечивался определенными тенденциями в сфере инвестиционной политики. Так, если общий объем капитальных вложений за 1986—1990 гг. превысил плановые задания на 19,6 млрд. руб., то по капитальным вложениям в непроизводственную сферу — на 34,1 млрд. руб. Соответственно доля капитальных вложений в непроизводственную сферу в общем их объеме увеличилась к 1990 г. почти до 25,2% против 23% на начало пятилетки и 24,2% по пятилетнему плану на этот год. Такие изменения отразили меры, предпринятые в 1986—1990 гг. по обеспечению решения комплекса проблем, связанных с ускорением развития социальной сферы экономики. Эти усилия оказали бы заметное влияние на повышение благосостояния народа, если бы не сопровождались появлением негативных тенденций в экономике, приведших к концу пятилетки к глубоким диспропорциям в ее развитии, подорвавшим жиз-

ненный уровень населения в результате глубокой разбалансированности потребительского рынка и других жизненно важных сфер единого народнохозяйственного комплекса. В этой связи уместно напомнить ту истину, что социально ориентированной может быть только эффективная экономика.

В количественном выражении степень кризисного состояния экономики наиболее отчетливо проявилась **в существенном падении темпов роста общественного производства.** В его сфере формируются те ресурсы, объем которых и определяет возможности реализации планов по усилению социальной ориентации экономики. Следует подчеркнуть, что такого падения темпов экономического роста не было за весь послевоенный период развития экономики страны. Так, рост валового национального продукта составил в 1986—1990 гг. только 113,2% против 119,5% в 1981—1985 гг. Прирост произведенного национального дохода — 6,8% против 23,1%, запланированных на 1986—1990 гг., и 17% в 1981—1985 гг. Прирост используемого национального дохода снизился до 8,7% против соответственно 22,1 и 15,2%. В целом за пятилетие, по предварительным данным, в ценах соответствующих лет недополучено против запланированных объемов около 78 млрд. руб. национального дохода.

Анализируя темпы роста общественного производства в сопоставимых ценах, необходимо принимать во внимание, что оценки в определенной мере искажены изменением методологии расчета этих показателей, осуществленной Госкомстатом СССР. В определенной степени была нарушена и сопоставимость показателей, так как отчетные данные за 1986—1988 гг. Госкомстатом определялись в сопоставимых ценах 1983 г., а за два последних года рассматриваемого пятилетнего периода — по методологии парных лет, без приведения в сопоставимость данных за предыдущие годы. Это, безусловно, привело к занижению приведенных отчетных данных. Несмотря на это, расчет за пятилетие в целом проводится методом цепного индекса. Так, прирост произведенного национального дохода в 1989 г. по сравнению с 1988 г. составил 3,8% в сопоставимых ценах 1983 г. и только 2,5% в оценке по парным годам.

В целом наиболее характерная особенность процессов развития экономики в 1986—1990 гг. заключается в том, что усиление ее социальной ориентации происходило в условиях замедления, а затем и падения в 1990 г. темпов экономического роста, нарастания общей разбалансированности экономики, особенно в материально-финансовой сфере и на потребительском рынке, усиления деструктивных тенденций в различных областях функционирования единого народнохозяйственного комплекса и общества в целом.

Причины падения темпов

Среди множества факторов, обусловивших эти негативные процессы, прежде всего необходимо выделить те из них, которые проявились непосредственно в сфере общественного производства. К ним в первую очередь следует отнести отсутствие каких-либо серьезных **сдвигов в структуре народнохозяйственного комплекса и эффективности его функционирования.** Неизбежность консервации структуры отраслей, от которых прежде всего зависит формирование объема национального дохода страны, во многом была предопределена реализованной преимущественно социальной ориентацией экономики в 1986—1990 гг. в условиях падения эффективности общественного производства, сохранившейся невосприимчивости народного хозяйства к научно-техническому прогрессу, ограниченности инвестиционных ресурсов. Анализ произведенного национального дохода показывает, что доля промышленности в его структуре в 1990 г. составила 39,5% против 43,8% по расчетам к пятилетнему плану и 38,6% в 1985 г. В целом за прошедшее пятилетие товарная про-

дукция промышленности возросла на 13,1% по сравнению с 25% по плану на 1986—1990 гг. Наиболее существенное отклонение от запланированных темпов прироста товарной продукции произошло по машиностроительному комплексу, где этот прирост составил 23,1% против 41,7%, а также по топливно-энергетическому комплексу — соответственно 6,9 и 13,9%. Добыча нефти в 1990 г. упала на 6%.

План двенадцатой пятилетки предусматривал рост продукции этих двух важнейших народнохозяйственных комплексов, определяющих научно-технический прогресс, обеспечение всего народного хозяйства машинами и оборудованием, а также топливно-энергетическими ресурсами, создание экспортного потенциала страны и поступление валютных ресурсов. Но он не был выполнен, и одна из причин этого — отклонения в инвестиционной политике, в соответствии с которой должен был быть обеспечен определенный приоритет этих отраслей.

Несколько возросла доля сельского хозяйства, достигшая к 1990 г. 25,6% против запланированных 18,9%. Но здесь надо учитывать влияние введения новых закупочных цен. Однако в целом продукция агропромышленного комплекса возросла за пятилетие только на 9,1% против 20% по плану. И это несмотря на то, что размеры и удельный вес капитальных вложений в АПК в общем объеме производственных капитальных вложений по годам двенадцатой пятилетки неизменно превышали запланированный их уровень.

Особую тревогу вызывает тот факт, что остается на протяжении достаточно длительного времени удельный вес в национальном доходе отраслей производственной инфраструктуры. Отсутствие структурных сдвигов в этой сфере, недооценка их необходимости явились причиной того катастрофического положения, которое наблюдается во многих отраслях транспорта, отставания нашей страны от многих стран мира в области связи и информатики, многочисленных по объему потерь в произведенной, особенно в продовольственном комплексе, продукции. Без достижения существенных сдвигов в этой сфере невозможно прогнозировать успешное развитие процессов по переходу к рыночной экономике.

Невыполненными оказались задания пятилетнего плана по росту **эффективности общественного производства.** Так, при запланированном на 1986—1990 гг. росте производительности труда в целом по народному хозяйству на 123% фактически он составил лишь 107,4%. Соответственно фондовооруженность труда — 130,4 и 127,9%. Материалоемкость общественного продукта снизилась за пятилетие только на 1,7% против 4,3% запланированных. Причины такой ситуации следует искать прежде всего в провале программы ускорения развития научно-технического прогресса, неэффективности форм внедряемого нового хозяйственного механизма с точки зрения их направленности на стимулирование роста производства продукции, улучшения ее качества при снижении себестоимости, а также на преимущественное использование ресурсосберегающих технологий. Кроме того, не были разработаны действенные стимулы по реализации этих программ.

Падение эффективности общественного производства, отсутствие изменений в его структуре, а также продолжающийся в этих условиях рост убыточных предприятий и целых отраслей сказались на сокращении объемов чистого продукта общества, без наращивания которого невозможно поступательное развитие экономики и реализация социальных программ. В настоящее время различного вида дотации и субсидии выделяются из бюджета на поддержание рентабельной работы угольной промышленности, а также в связи с сохранением относительно низких розничных цен на продовольствие и отдельные виды промышленных товаров. Такая вынужденная государственная поддержка производства убыточных видов продукции привела к тому, что за 1986—1990 гг. объемы дотаций увеличились на 105 млрд. руб. против уровня, запланирован-

ного на прошедшее пятилетие. И хотя поступления от налога с оборота, учитываемые в национальном доходе, возросли соответственно на 35 млрд. руб., в целом доля сальдированного налога с оборота уменьшилась до 2,6% против 4,7% по расчетам к пятилетнему плану.

В немалой степени этому способствовала крайне неэффективно проведенная в период двенадцатой пятилетки противоалкогольная кампания, которая не только не позволила достичь поставленные в ходе ее реализации цели, но и подорвала финансовые возможности государства, привела к росту дефицита бюджета и наряду с другими факторами обусловила нарушение финансовой системы и денежного обращения в стране.

Среди причин, приведших к снижению производства продукции во многих отраслях, особое место занимают **процессы распада единого союзного народнохозяйственного комплекса,** особенно обострившиеся в 1990 г. Наиболее отчетливо это проявляется в срывах межреспубликанских и внутриотраслевых поставок кооперированной продукции, крайне низкой степени проведения договорной кампании на 1991 г. По оценкам Госкомстата СССР, на начало текущего года срывы внутриотраслевых поставок явились причиной незаключения договоров металлургами примерно на 8—10%, химиками — на 14%, машиностроителями — на 16—18%.

Сегодня определенно можно сказать, что отсутствие согласованной между республиками стратегии реализации провозглашенной программы экономического суверенитета республик привело к крайне негативным последствиям как для Союза в целом, так и для отдельных республик. Безусловно, эта проблема заслуживает специального комплексного анализа, но, подводя итоги прошедшего пятилетия, нельзя не отметить следующее.

Усиление экономической самостоятельности республик не должно сопровождаться игнорированием реальных особенностей сложившейся за последние семьдесят лет экономической системы, противоречить действию экономических законов и объективных процессов развития мировой экономики. Иные подходы, как показывают итоги 1989 г., и особенно 1990 г., ведут в тупик экономический и политический. Да, сложившаяся экономическая система имеет недостатки и несовершенна, она требует преобразования на принципах экономического взаимодействия суверенных республик. Но бесспорен тот факт, что в нашей стране удалось создать единый народнохозяйственный комплекс, интегрированную экономическую систему, построенную на принципах специализации отдельных территориальных комплексов, объединяемых единой транспортной, кредитной, денежной системами, а также системой профессиональной подготовки кадров и их межтерриториального распределения. Иными словами, речь идет о единой системе развития и размещения производительных сил страны, состоящей по своей сущности из крупных национальных формирований. Поэтому, вырабатывая политическую и особенно экономическую стратегию в области достижения экономической самостоятельности отдельных республик, нельзя доводить ее до разрыва объективно сложившихся и существующих и особенно межнациональных связей.

Не менее существенной причиной, крайне негативно повлиявшей на формирование национального дохода в 1986—1990 гг., а также и на экономическое положение страны в целом, явились объективные и субъективные **факторы снижения эффективности участия СССР в международном разделении труда.** К объективным следует отнести произошедшее в начале анализируемого периода падение цен на нефть на мировом рынке и переход многих стран мирового сообщества на использование энергосберегающих технологий, что привело к падению спроса на нефть и соответственно к резкому снижению валютных поступлений в бюджет. В условиях сохранившейся консервации сырьевой направленности наше-

го экспортного потенциала это самым серьезным образом повлияло через ограничение валютных ресурсов на реализацию намеченной стратегии в области импорта товаров, что при неэффективном использовании во многих случаях закупаемых по импорту машин и оборудования, а также передовых технологий оказало негативное воздействие на общеэкономическую ситуацию в стране. При этом высокая эффективность осуществлявшихся закупок потребительских товаров и реализации их на внутреннем не смогли решить проблему удовлетворения платежеспособного спроса населения в условиях ускорявшихся темпов общей разбалансированности потребительского рынка.

К субъективным факторам необходимо отнести то, что политика в области расширения самостоятельности предприятий в осуществлении операций на мировом рынке была реализована без должной подготовки этого процесса с позиции интересов государства в целом, без учета реальных процессов монополизации и специализации отдельных мировых товарных рынков, без прогнозирования происходящих на них процессов, а также самое главное — без оценки уже начавшихся в тот период интеграционных процессов во всем мире, и особенно на европейском континенте.

Резкое расширение самостоятельности советских производителей во внешнеэкономических операциях при низкой степени их готовности к торговле своей продукцией на мировом рынке привело в большинстве случаев к нарушению сложившихся внешнеторговых связей нашей страны с партнерами на мировом рынке, росту доли бартерных сделок, участившимся случаям прямой конкуренции на мировом рынке советских товаропроизводителей и связанным с этим ухудшением эффективности заключаемых торговых сделок.

Это наряду с усилением, особенно в последние годы, ориентации на получение краткосрочных кредитов, являющихся с точки зрения условий функционирования мирового рынка капитала наименее эффективными, обернулось подрывом ее платежеспособности, что вызвало ухудшение внутриэкономической ситуации в стране, ее положения на мировом рынке и в структуре динамично развивающихся мировых связей. В 1990 г., по оценкам ряда западных экспертов, внешняя задолженность СССР в конвертируемой валюте превысила 60 млрд. руб., а на обслуживание этого долга в текущем году для уплаты процентов и выплаты самих кредитов будет затрачено 8,3 млрд. долл., или 21% всех поступлений от экспорта.

В наиболее общем виде влияние всех названных негативных факторов привело к уменьшению в 1990 г. доли поступлений от внешнеторговых операций в структуре национального дохода до 7,4% против 10,2% по пятилетнему плану и 11% в 1985 г.

В целом ускоренная реализация социальных программ и осуществленные в этой связи в 1986—1990 гг. структурные сдвиги в условиях падения темпов и объемов общественного производства, а также снижения его эффективности не могли не вызвать **серьезных диспропорций в экономике.** Они прежде всего проявились в сфере материально-финансовой сбалансированности, нарушении воспроизводственных процессов, нарастании темпов инфляции. Причем немалую роль сыграли ошибки, допущенные в двенадцатой пятилетке при внедрении новых моделей хозяйственного расчета, проведении политики перевода предприятий на условия самофинансирования и самоокупаемости. Без предварительного развития оптовой торговли, перестройки всей кредитно-финансовой и налоговой системы в условиях формирования и быстрого развития кооперативов все это побудило предприятия реализовать свою самостоятельность прежде всего в сфере формирования и использования доходов. В результате рост денежных доходов начиная с 1988 г. приобрел взрывной характер, что полностью разрушило к концу пятилетнего периода

потребительский рынок, подорвало финансовую сбалансированность в стране. Попытки государства реализовать программы финансового оздоровления экономики успехов не принесли. Предусмотренные в них меры, во-первых, отставали от развивавшихся в этой сфере событий и, во-вторых, не были в полной мере адекватны глубине возникшего кризиса. В результате вырос дефицит государственного бюджета, денежная эмиссия в 1990 г. вдвое превысила запланированный уровень.

В структуре показателей национального дохода эти процессы нашли свое отражение в пропорциях его первичного распределения. Как уже отмечалось, в плане на 1986—1990 гг. они были определены исходя из приоритетности курса на обеспечение процессов расширенного воспроизводства. В реальности же сложившиеся соотношения отражают тенденции начавшегося процесса «проедания» накопленного потенциала. Так, доля необходимого продукта, включающего в себя доходы занятых в сфере материального производства и поступления от личного подсобного хозяйства, составила в среднем в двенадцатой пятилетке почти 50% против 45% по плану, а доля прибавочного продукта, являющегося источником ресурсов для расширенного воспроизводства, а следовательно, важнейшим фактором обеспечения экономического роста и социального развития, упала соответственно на пять процентных пунктов против запланированного уровня. Иными словами, реальные тенденции проявились по сравнению со стратегией, предусмотренной в плане на двенадцатую пятилетку, прямо в противоположном направлении, явившись следствием отмеченных нарушений важнейших народнохозяйственных пропорций, допущенных в ходе перестройки экономики.

Косвенным показателем развития опасного для экономики процесса «проедания» ресурсов является и динамика отдельных элементов структуры национального дохода, используемого на потребление и накопление. Выше отмечалось проявившееся в данном случае усиление социальной направленности экономики. Однако этот процесс требует более глубокого и всестороннего анализа.

Так, в фонде потребления примерно 85% занимает личное потребление, направленное на удовлетворение текущих потребностей населения. Это носит, безусловно, позитивный характер, однако не может не беспокоить практическая неизменность динамики ресурсов общественного потребления, являющихся основным источником функционирования науки, здравоохранения, культуры и других сфер, имеющих исключительно важное значение для обеспечения жизнедеятельности человека.

Возможности обеспечения процессов расширенного воспроизводства подрывает сложившаяся доля накопления основных производственных фондов в общем объеме использованного национального дохода, упавшая в 1990 г. до самого низкого за долгие годы уровня — 4,3% против 9,3% по плану. С учетом высокой степени износа основных производственных фондов во многих отраслях народного хозяйства это неизбежно скажется на возможностях модернизации производственного потенциала, а следовательно, и скорейшего вывода экономики из кризиса. В этой связи следует отметить, что данный процесс противоречит накопленному в мировой практике опыту вывода экономики из кризисной ситуации, требующему в этом случае приоритетной инвестиционной поддержки воспроизводственных процессов, направленных на осуществление кардинальных структурных сдвигов в экономике.

Продолжалось снижение доли национального дохода в формировании капитальных вложений. Если в девятой пятилетке за счет амортизационных отчислений формировалось менее четверти капитальных вложений, то в одиннадцатой — 39%, а в 1990 г.— 55%. Соответственно доля национального дохода в объеме капитальных вложений снизилась с 76% в девятой пятилетке до 61% в одиннадцатой и 45% в 1990 г. Величина накопления основных фондов зависит от размеров ввода, увеличивающе-

го их стоимость, капитального ремонта, восстанавливающего их стоимость, и от размера износа, уменьшающего их стоимость. Износ основных фондов составляет около 62% общей стоимости ввода в действие и капитального ремонта и увеличивается опережающими темпами. В 1986—1990 гг. среднегодовые темпы прироста ввода в действие основных фондов и капитального ремонта, вместе взятых (5,1%), были ниже темпов прироста износа основных фондов (5,7%). Это привело к уменьшению накопления основных фондов с 78,2 млрд. руб. в 1985 г. до 73,2 млрд. руб. в 1990 г. В результате активной политики, направленной на ограничение спроса на инвестиции, среднегодовой темп прироста ввода в действие основных фондов снизился в 1986—1990 гг. до 4,7% против 5,1% за 1981—1985 гг.

Анализ показывает, что народное хозяйство, сохраняющее еще экстенсивный тип воспроизводства, оказалось не подготовленным к такому резкому изменению в двенадцатой пятилетке пропорций в используемом национальном доходе, что послужило одной из причин его разбалансированности и снижения темпов роста. Отсюда и провал в целом намеченной на двенадцатую пятилетку стратегии последовательного и сбалансированного по источникам экономического роста.

Снижение темпов прироста капитальных вложений на протяжении четырех последних пятилеток (1971—1990 гг.) привело в условиях недостаточной эффективности их использования к замедлению темпов роста национального дохода, относительному уменьшению ресурсов как для накопления, так и для потребления. Это, в частности, выразилось в стабилизации абсолютных приростов используемого национального дохода в одиннадцатой и двенадцатой пятилетках на уровне 113 млрд. руб. в фактических ценах.

Положение ухудшается и в связи **с ускорением инфляционных процессов.** Характерно, что они вызваны не естественным удорожанием производства продукции, связанным с улучшением ее качественных характеристик на основе использования достижений научно-технического прогресса, а глубокими диспропорциями, возникшими в экономике в последние годы. В нашей стране инфляция приобрела в настоящее время в основном подавленный характер, т. е. она выражается не только в росте цен, но и в дефиците товаров. Скачок в инфляции совпал в 1988 г. с ускорением эмиссии бумажных денег, что является одним из главных рычагов раскручивания инфляционной спирали. Кроме того, в том же направлении действует система кредитования, по сути, приобретающая форму безвозмездного или дешевого дополнения к бюджетному финансированию. Негативную роль играет и неэффективность структурной и инвестиционной политики, следствием которой служит отвлечение значительной части материально-технических, финансовых и людских ресурсов от решения задач насыщения потребительского рынка. В результате основным звеном ускорения инфляционных процессов в нашей стране стало ухудшение соотношений между объемом денежных доходов населения и реально существующими ресурсами фонда потребления национального дохода. Издержки реформы хозяйственного механизма привели к тому, что начиная с 1988 г. ускорился процесс превращения в наличные деньги безналичных средств предприятий, дополнивший денежную эмиссию. Тем самым усилилось ее разрушительное воздействие на материально-финансовую сбалансированность экономики. К этому следует добавить вымывание дешевого ассортимента в номенклатуре производимой продукции, возникновение ажиотажного спроса, подпитывающего принявший скачкообразный характер рост цен, инфляционные последствия ценовой и налоговой политики и ряд других факторов.

По оценкам специалистов НИЭИ при Госплане СССР, темп инфляции в СССР составлял в среднем за 1981—1985 гг. 5,7%, в 1986 г.—6,2, в 1987 г.— 7,3, в 1988 г.— 8,4, в 1989 г.—10—11 и в 1990 г.— 18,6%. При-

чем исследования показывают, что в 1990 г. не только возросла почти вдвое интенсивность инфляционных процессов, но и в структуре инфляции произошли крайне неблагоприятные сдвиги в сторону неценовых каналов ее проявления, что крайне затрудняет разработку соответствующей политики в области индексации доходов населения, необходимой в этих условиях. Еще более высокие оценки темпов инфляции дают специалисты НИИ банков СССР, которые оценивают уровень инфляции в 10% уже в 1988 г. с ростом до 12—14% в 1989 г.

Однако каковы бы ни были различия в количественных оценках темпов инфляции, очевидным является то, что без разработки комплексной программы антиинфляционных мер невозможно осуществлять государственное регулирование экономики, особенно в переходном периоде к формированию рыночной системы ее функционирования.

Проведенный анализ реальных тенденций развития экономики в истекшем пятилетнем периоде, особенно в заключительной его фазе, со всей убедительностью показывает глубину и во многом взаимообусловленность возникших диспропорций. В этих условиях крайне необходим трезвый и реалистичный подход к выбору конкретных путей реализации намеченной программы перехода к рынку. Необходимость упоминания об этом связана с сохраняющейся ориентацией ряда экономистов на ускоренный, скачкообразный перевод экономики на преимущественно рыночные принципы регулирования, без должной подготовки этого процесса. В основе этого лежит глубоко ошибочное понимание рынка как универсального регулятора развития экономики, устраняющего необходимость активного государственного воздействия на формирование важнейших пропорций и структурных сдвигов.

Нельзя не учитывать, что сложившийся в нашей стране народнохозяйственный комплекс имеет реальные особенности функционирования. Поэтому попытки его перестройки по типовым программам перехода к рынку путем прямого копирования, с нарушением «технологической» очередности и комплексности их реализации, в сочетании с мерами, направленными практически на распад единого экономического пространства страны, чреваты разрушительными для всего общества последствиями.

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

В. Швецов,
директор-исполнитель ассоциации «Говядина»

За последние годы в Костромской обл. все большее применение находит **интенсивно-пастбищная ресурсосберегающая технология** выращивания и откорма крупного рогатого скота, позволяющая, как показывает опыт, не только увеличить производство говядины, но, что очень важно в период рыночной экономики, резко снизить материальные и денежные затраты на ее производство.

Автором новой технологии является коллектив ученых и специалистов во главе с академиком ВАСХНИЛ А. В. Черекаевым. Суть ее заключается в том, что в летнее время вместо стойлового содержания или традиционной пастьбы с пастухом животные **круглые сутки** находятся на огороженном **пастбище.** Это позволяет из комплекса работ по уходу за животными исключить заготовку и подвозку зеленой массы на фермы, пастьбу скота, уборку навоза. При свободно-выгульном содержании, нормальном отдыхе в зависимости от погодных условий, достаточном количестве зеленой массы на пастбище животные хорошо нагуливаются и без концентратов дают высокие привесы.

Новая технология делает ненужной непрестижную и тяжелую работу пастуха, вместо которого работает механизатор, в обязанности которого входят своевременный перевод скота из одного загона в другой, уход за стравленным участком, обеспечение сохранности изгороди. В летнее время возрастает нагрузка на обслуживающий персонал: на одного человека приходится примерно от 300 до 500 голов крупного рогатого скота.

Выгода новой технологии и в том, что под пастбища отводятся, как правило, естественные кормовые угодья, непригодные к механизированной уборке. Это пастбища, расположенные в глубине лесных массивов, вдоль рек, болот и озер, пустующих населенных пунктов, из года в год остающиеся неубранными. Используя их, хозяйства сохраняют площади кормовых угодий, находящиеся в полевом севообороте, для заготовки кормов на зиму, а также от зарастания кустарником и лесом. А такая опасность есть. Только за последние 3 года в колхозах и совхозах области по этой причине их потеряно 54 тыс. га, в том числе 13 тыс. пашни.

Большие изменения происходят и в технологии зимнего содержания. Вместо дорогостоящих капитальных помещений для содержания скота используются **открытые площадки,** огороженные щелевым забором высотой не менее 3 метров. На них размещаются трехстенные навесы, где животные отдыхают в непогоду. В навесах настилается глубокая несменяемая подстилка из соломы. На площадке устанавливаются также самокормушки для сыпучих кормов, силоса, сена, соли, минеральных добавок. Все это позволяет резко снизить трудозатраты. Себестоимость одного ското-места на площадке колеблется от 80 до 120 руб. против 1,5—2 тыс. руб. на скотных дворах. При этом отпадает потребность в таком дефиците, как водопроводные трубы, транспортеры для уборки органики, калориферы и другое оборудование.

Новая технология не нарушает **экологии.** Находясь на пастбище, скот удобряет землю органикой, втаптывает семена растений, что способствует повышению плодородия, обновлению травостоя и обеспечивает высокий сбор зеленой массы с единицы площади. На зимних площадках соломенная подстилка впитывает жидкие выделения животных. Это исключает сток их в овраги и речки, а навоз получается высокого качества.

Внедряя ресурсосберегающую технологию, решается также проблема **кадров.** На обычных фермах животноводы в большинстве своем практически вручную раздают корма, сгребают навоз, заносят подстилку, работая в агрессивной аммиачной среде, отрицательно влияющей на человеческий организм. Из-за терпкого запаха, пропитывающего одежду, люди идут на фермы неохотно, особенно молодежь. Редко у кого возникает желание работать в таких тяжелых условиях даже за хорошую заработную плату. Ресурсосберегающая технология животноводов от этого освобождает. Правда, зимой какое-то время работник вынужден проводить на холоде, но это лучше, чем в сырой аммиачной среде. Конечно, и на ферме, особенно животноводческом комплексе, можно установить кондиционеры, механизировать труд. Но все это стоит немалых средств, что тяжелым грузом ляжет на себестоимость производимой продукции, сделает отрасль нерентабельной.

Первым в области интенсивно-пастбищную ресурсосберегающую технологию применил **совхоз «Воронский»** Судиславского р-на в 1986 г. Это было слабое в экономическом и организационном отношении хозяйство. Но и здесь новая технология показала свои преимущества перед обычной. На площадке, где она применялась, за 1986—1989 гг. среднесуточный привес на телочном поголовье практически без использования концентратов составил 582 г, тогда как в среднем по хозяйству 335 г. Себестоимость 1 ц мяса составила соответственно 275 руб., по хозяйству — 560 руб.

Преимущества новой технологии особенно проявляются в более сильных хозяйствах. Колхоз им. Карла Маркса Нерехтского р-на начал ее использовать с августа 1989 г. Сравнительные показатели площадки и в среднем по хозяйству за август — декабрь 1989 г. выглядят следующим образом:

	Ед. изм.	На площадке	В среднем по хозяйству
Поголовье	гол.	87	1 540
Получено привеса	ц	62	807
Среднесуточный привес	г	943	504
Себестоимость 1 ц привеса	руб.	182	255
Затраты труда на 1 ц привеса	чел.-ч	29	35
Расход кормов на 1 ц привеса	ц корм. ед.	9	10

За 9 мес. 1990 г. среднесуточный привес скота на площадке составил 830 г, что также значительно выше среднеколхозных показателей.

Наиболее высокие привесы в летний период дает молодняк майского отела, воспитываемый коровами-кормилицами. В совхозах «Галичский», «Чухломский», колхозах им. Горького и «Заветы Ильича» Буйского р-на среднесуточные привесы телят без затрат концентратов составляют 800—1200 г. Отходов из-за болезней здесь практически не бывает.

Отметим, что ресурсосберегающая технология хоть и проста, но для получения высокого эффекта требуется строгое соблюдение всех ее элементов. Так, для огораживания пастбищ применяется колючая проволока с углом отреза не более 35°, которая должна быть туго натянута. Причем гладкая проволока здесь не используется, так как животные ее

разрывают и уходят из загонов. Технология требует строгого соблюдения сроков содержания скота в загонах. На каждом участке животные должны быть не более 21 дня. Эта мера сохраняет пастбище, позволяет получать с него 4—5 урожаев трав и предостерегает скот от заражения гельминтами. В каждом загоне устанавливается водопой. Высотный 3-метровый забор на площадке строится по определенным параметрам. Между досками должны быть прозоры от 2 до 5 см. Соотношение площади прозоров и досок выдерживается 1 : 5, иначе забор будет непригоден. Итак, казалось бы, что это мелочи, но они обязательны к выполнению. От специалистов и работников требуется глубокое знание технологии и строгое ее соблюдение.

Чтобы избежать ошибок и оказать помощь колхозам и совхозам во **внедрении** ресурсосберегающей технологии, учредительным собранием руководителей и специалистов хозяйств области создана научно-производственная **ассоциация «Говядина».** Утвержден ее устав, определены функции. На 1 октября 1990 г. в ассоциацию вступило 38 колхозов и совхозов и 2 фермерских хозяйства. Для решения оперативных вопросов на учредительном собрании избраны правление и ревизионная комиссия. С целью непосредственного внедрения ресурсосберегающей технологии правление нанимает отдельный аппарат, состоящий из специалистов-технологов. Общая его численность вместе с директором-исполнителем составляет 9 человек.

Ассоциация — это не очередная бюрократическая организация, которая управляет и командует колхозами и совхозами. Ее задача — **оказание практической помощи хозяйствам** — членам ассоциации во внедрении ресурсосберегающей технологии, т. е. обеспечение колхозов и совхозов материалами и оборудованием: колючей проволокой, фиксаторами, автопоилками с подогревом, огораживание пастбищ, снабжение хозяйств строительной документацией (разрабатывает такую документацию ассоциация самостоятельно), определение участков под застройку площадок и места для пастьбы скота.

Вступление в ассоциацию строго добровольное, для этого требуется заявление, подписанное директором совхоза, или выписка из решения правления колхоза, а затем уплата вступительного взноса. Его сумма устанавливается в зависимости от наличия в хозяйстве поголовья. За каждую голову перечисляется 9 р. 70 к. После этого правление рассматривает заявление о приеме в присутствии представителя хозяйства. В ассоциацию могут вступить не только колхозы и совхозы, но и отдельные арендаторы, подсобные хозяйства промышленных предприятий.

После принятия хозяйства в ассоциацию с ним заключается договор на услуги и оплату за них: хозяйство платит ассоциации 10% той прибыли, которую они получили от внедрения новой технологии. В связи с этим в росте привесов, сбережении материальных средств заинтересованы не только колхозы и совхозы, но и специалисты ассоциации.

Для увеличения производства говядины в колхозах и совхозах задействуется такой **резерв,** как использование выранжированных, как мы их называем — сверхремонтных, телок молочного направления. Если в прошлом это поголовье сдавалось на мясо живой массой по 300—320 кг, то теперь планируется от каждой телки, прежде чем сдать ее на мясокомбинат, получить приплод, который она воспитает на подсосе до месячного возраста. За этот период теленок на молоке без концентратов вырастает до 160—180 кг, в то же время и сама телка увеличивает свою массу до 400 кг. За год каждое животное в среднем дает до 300 кг говядины.

Уже в 1989 г. в хозяйствах ассоциации было осеменено свыше 2 тыс. сверхремонтных телок. В 1990 г. от них получено 1807 живых телят, в ноябре производится отъем их от матерей. При этом их средняя живая

масса в пятимесячном возрасте составляет 125 кг, а в совхозе «Галичский» — 141 кг.

Численность осемененного сверхремонтного поголовья в хозяйствах ассоциации увеличилась до 4,5 тыс. голов. Однако это не предел. С учетом того, что в области ежегодно сдается на мясокомбинаты более 12 тыс. пригодных к воспроизводству телок, использование их по разработанной технологии позволит увеличить мясные ресурсы области на 6 тыс. т.

В своей работе ассоциация ориентируется на **специализированные** хозяйства по откорму крупного рогатого скота, находящиеся в наиболее тяжелом экономическом положении. Ранее они комплектовали поголовье для откорма из молочных хозяйств, практически не занимаясь собственным воспроизводством. Но ситуация изменилась. В связи с повышением закупочных цен на живой скот молочные хозяйства предпочитают сами его откармливать, при этом ежемесячно срывают графики поставок, вместо бычков поставляют телок, поэтому в откормочных хозяйствах пустует много ското-мест, уходят люди. Чтобы решить эту проблему, ассоциация ставит задачу в каждом откормочном хозяйстве организовать собственное маточное стадо из коров **мясного направления**. Это достигается осеменением телок молочных пород быками абердин-ангусской, герефордской, лимузинской пород, которые уже в первом поколении приобретают все формы мясного скота. В дальнейшем за счет этих телок формируется маточное стадо.

В настоящее время в хозяйствах ассоциации уже создано двенадцать маточных ферм мясного направления, из них две племенные для обеспечения колхозов и совхозов, входящих в ассоциацию, быками-производителями. Полагаем, что это позволит увеличить мясные ресурсы области.

В ассоциацию вступают также и хозяйства **молочного направления,** которые выращивают молочных коров, потребляющих пастбищные корма в достаточных объемах и дающих высокую молочную продуктивность. В большинстве молочных хозяйств племенные телки из-за низкого уровня кормления и плохого содержания растут очень медленно. В среднем по области их живая масса в полуторагодовалом возрасте составляет лишь 310 кг при 330 по стандарту. Здесь теряется как минимум 500 кг потенциального молока от коровы в год.

Практика показывает, что племенные телки, находясь постоянно на пастбище, дают среднесуточные привесы от 430 до 670 г. В 1990 г. в молочных хозяйствах для воспроизводства маточного стада по этой схеме выращено 3,8 тыс. телок, что очень мало. На наш взгляд, будущее в выращивании молодняка крупного рогатого скота на мясо и для племенных целей именно за этой технологией.

Страна сейчас находится в тяжелом положении. Разбалансированность экономики привела к снижению экономических показателей в большинстве отраслей народного хозяйства, которые и до этого были невысокими. Чтобы стабилизировать положение в народном хозяйстве, выйти на устойчивые темпы его развития, необходимы неординарные меры. Страна ориентируется в этом вопросе на переход к рыночным отношениям. Процесс этот трудный и болезненный. Потребуется перестроить всю структуру экономики, изменить существующие формы хозяйствования, поскольку предприятия будут поставлены в жесткие **финансовые условия.** Следует не только наращивать объемы производства, но и иначе относиться к деньгам, следить за себестоимостью, ибо убыточная продукция поставит хозяйство на грань разорения. Надеяться, что государство выручит безвозвратным кредитом, в теперешних условиях невозможно. И прежде всего это относится к аграрному сектору экономики, сельскохозяйственным предприятиям и в первую очередь колхозам и совхозам. В хозяйствах Костромской обл. в 1989 г. себестоимость 1 ц зерна составила 31 руб., молока — 51, привесы крупного рогатого

скота — 398 г. По сравнению с 1985 г. они увеличились по зерну на 24%, молоку и привесам скота — на 5%. Безусловно, дальше так работать нельзя.

Понятно, что на показателях себестоимости сказалось повышение цен на технику, горюче-смазочные масла, строительные материалы. Но причина не только в этом. В немалой степени в росте себестоимости сельскохозяйственной продукции повинны и сами труженики села: руководители и специалисты, ученые-аграрники, ориентировавшие сельскохозяйственную отрасль на затратные технологии производства, экстенсивные методы хозяйствования, наращивание объемных показателей любой ценой. Конечно, разве плохо содержать скот на животноводческом комплексе, обустроенном по последнему слову техники, где находятся кондиционеры, отсутствуют загрязнения? Здесь можно и необходимо получать рекордные привесы, считать затраты кормов на единицу продукции.

Но где взять ресурсы для строительства и дальнейшей эксплуатации таких комплексов, которых требуется немало: и строительных материалов, и техники, оборудования для ферм. Все это тяжелым грузом ложится на себестоимость. Но дело даже и не в этом. Как выглядит современная деревня? С одной стороны, наличие добротных скотных дворов с кормоцехами, удобных подсобных помещений, с другой — отсутствие хорошей школы, магазина, клуба, асфальтированной дороги, добротного, удобного жилья. Домишки липнут друг к другу. Чаще всего это одноэтажные постройки временного заселения. Таким образом проблему кадров на селе не решить.

Требуется перераспределить имеющиеся ресурсы, направить их в первую очередь на поднятие плодородия земли и улучшение жизни людей. Что касается скота, то он может жить и давать высокую продуктивность при условии хорошего полноценного кормления и соблюдения ресурсосберегающей технологии без больших капитальных затрат.

Интенсивно-пастбищная ресурсосберегающая технология особенно необходима вновь образуемым фермерским хозяйствам. Без нее они развиваться не смогут, так как не имеют средств на строительство даже небольших скотных дворов, на оборудование их техникой. Помощь от государства, конечно, нужна, но не такая, чтобы снова вставать на затратный путь.

Отдали предпочтение новой технологии и механизаторы, по достоинству оценив ее преимущества. Поскольку скот находится за колючей проволокой на свободном выгуле, у обслуживающего персонала появляется свободное время для отдыха и заготовки кормов на зиму. Им не надо ежедневно раздавать сено и силос по кормушкам, убирать навоз. В колхозах и совхозах ассоциации по этой технологии механизаторы работают, как правило, на принципах аренды. На сегодня создано 54 таких коллектива, общее число работающих — 164 чел. За ними закреплено 19 тыс. га сельскохозяйственных угодий и 12 тыс. голов скота. В совхозе «Галичский» арендное звено состоит из 9 чел. У них имеется 930 га земли и 185 голов скота. В 1990 г. с каждого гектара зерновых получено по 24 ц. За 9 месяцев на каждой сверхремонтной телке выращено по 70 кг привеса, среднесуточный привес телят составил 807 г. Подобные примеры можно привести и по другим хозяйствам. Все это вселяет уверенность, что новая технология найдет широкое применение во всех хозяйствах Нечерноземной зоны РСФСР.

Кострома

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ УКРАИНЫ

В. Урчукин,
зам. Председателя Совета Министров УССР, д-р экон. наук

Хозяйственная реформа зависит от ускорения технического прогресса, роста объемов и конкурентоспособности продукции, качества услуг. Достичь этого без науки невозможно. Результаты в экономике будут во многом определяться перестройкой научной деятельности, для чего необходимы значительные финансовые средства.

В современных условиях научный коллектив может получить дополнительные финансовые средства, участвуя в реализации проектов общегосударственных научно-технических программ. Их насчитывается четырнадцать, конкурс по ним проводится под руководством ГКНТ СССР. Восемнадцать программ важнейших фундаментальных научных исследований осуществляется Президиумом Академии наук СССР. На Украине намечены четыре научно-технических программы и одна научно-социальная — «Экология и здоровье человека». В составе первых четырех — программы: «Ресурсосбережение» (с подпрограммами «Материалоемкость и металлоемкость», «Энергосбережение», «Водосбережение»), «Продовольствие-95» (с подпрограммами «Новые сельскохозяйственные культуры и плодородие земли», «Прогрессивные технологии в переработке», «Биотехнология»), «Информатизация и автоматизация» (с подпрограммами «Информатизация в науке и машиностроении», «Информатизация в здравоохранении», «Механизация и автоматизация в промышленности, торговле, строительстве, сельском хозяйстве»), «Качество-2000».

Все проекты научно-технических программ финансируются по результатам проводимых конкурсов за счет государственного бюджета республики. Из-за ограниченности средств по каждой из подпрограмм будет финансироваться дополнительно только 2—3 новых конкретных проекта, наиболее необходимых для развития народного хозяйства. Основная часть бюджетных средств, как и раньше, выделяется Академии наук Украины, Минвузу УССР, Южному отделению ВАСХНИЛ, Минздраву УССР в основном для финансирования фундаментальных исследований с опережающим приростом по сравнению с национальным доходом.

Президиумом Академии наук Украины утверждена республиканская программа фундаментальных исследований по 7 важнейшим направлениям. Важно осуществить конкурсный отбор идей и предложений для их реализации, причем по принципу самоокупаемости. Создаются фонды фундаментальных исследований, в Советы по их управлению включаются молодые ученые. Механизм взаимодействия институтов и Совета фондов фундаментальных исследований еще в стадии разработки, в частности, предлагается представить победителям конкурса право заключать договоры с Президиумом Академии наук УССР, Минвузом УССР, Южным отделением ВАСХНИЛ, Минздравом УССР, подбирать кадры творческого коллектива, открытия им спецсчета, перевода их

взаимоотношений с общеинститутскими службами на договорную основу. Принцип экономической свободы ученого должен действовать независимо от того, академическая это или отраслевая наука, а также от источника финансирования.

При достижении первого позитивного результата фундаментальных исследований важно создать условия быстрее использовать его в прикладных разработках и при внедрении в промышленное производство. Пока делаются первые шаги к этому. Здесь Совет Министров УССР оказывает помощь в организации государственно-акционерных консорциумов по выпуску новых видов продукции на основе разработок, с тем чтобы академический институт или вуз на акции мог получать дивиденды для дальнейшего развития. Уже начали действовать акционерные консорциумы «Укрсорбент» и «Укркриопром», развернуты работы по программам «Новые конструкционные и композиционные материалы», «Мотокерам», возглавляемым Институтом электросварки им. Е. О. Патона и Институтом проблем материаловедения. Имеются разработки биотехнологического центра, а также хороший задел в Институте теплофизики, в Институте общей и неорганической химии. В других же научных организациях, к сожалению, продолжают рассматривать проведение фундаментальных исследований лишь как способ финансирования своего содержания.

Переход на программно-целевой метод решения общегосударственных и республиканских проблем предполагает, с одной стороны, повышение мобильности и способности к объединению институтов для выполнения крупных проектов комплексно, без чего невозможно добиться победы в проводимых конкурсах, с другой стороны, расширение прав и самостоятельности ученых, творческих коллективов. Президиуму АН УССР, Минвузу УССР, Южному отделению ВАСХНИЛ предстоит в значительной степени изменить свои функции в сложившейся системе управления и перейти к организации и координации в проведении комплексных крупных научных исследований. В этой связи следует подчеркнуть важность взаимодействия фундаментальных исследований с прикладными разработками и процессом производства, многомерности и непрерывности развития науки в современных условиях и обязательности компетентного использования экономических методов в работе, конкуренции как фактора ускорения НТП.

Комплексная реализация результатов фундаментальных исследований предполагает создание специализированных инжиниринговых фирм, работающих по контрактам с заказчиками, заводами — изготовителями оборудования с выполнением проектных и технологических разработок, с принятием на себя функций по размещению и поставке комплектного оборудования для заказчика.

Особая роль в усилении взаимодействия науки и производства на территории республики отводится организации ежегодной выставки-аукциона по продаже завершенных научно-исследовательских работ и новых видов продукции. Это позволяет не только их рекламировать, но и создавать конкуренцию среди разработчиков, расширяя сферу взаимодействия науки с производством, включая и результаты фундаментальных исследований, выполняемых в рамках важнейших государственных программ. Выставка-аукцион новых видов продукции дает возможность оценить технический уровень и конкурентоспособность планируемых к выпуску изделий, уточнить реальную их потребность, развивать сферу оптовой торговли новыми средствами производства.

Технологическое отставание отечественного машиностроения и неконкурентоспособность многих видов промышленной продукции поставили Украину, как и в целом страну, в кризисное состояние. Положение усугубляется значительным отставанием развития энергетики, практическим отсутствием резервов мощностей в энергообеспечении. Не менее

сложны экологические проблемы во многих промышленных центрах. Ограниченность ресурсов, проблемы экологии предопределили первостепенность проектов по ресурсо- и водосбережению, по приросту производства продовольствия, в первую очередь за счет более глубокой переработки, увеличению выпуска нового технологического оборудования на экспорт, опережающему развитию экологически чистых технологий и производств.

Прогнозирование вариантов развития экономики, анализ конъюнктуры мирового и внутреннего рынков обостряют проблему выбора проектов, необходимость тщательной независимой экспертизы каждого проекта при проведении конкурсов среди исполнителей.

Научно-технические приоритеты республики определяются необходимостью решения крупных социальных и экономических проблем, связанных с жизнеобеспечением и здоровьем населения, повышением его благосостояния, культуры, информированности и занятости. Состав республиканских научно-технических программ свидетельствует об особой важности проектов, направленных на ресурсосбережение. Оно рассматривается как путь радикального оздоровления экологической обстановки и снижения темпов роста затрат энергоресурсов.

Украина ежегодно вводит более 20,9 млн. м^2 жилья. К сожалению, при этом недостаточно учитывается комплексный характер решения жилищной проблемы. Так, например, коэффициент удельного сопротивления теплопередаче стен в крупнопанельном доме составляет 9, оконных переплетов при двойном остеклении — 1,8. А по американским стандартам они соответственно не должны быть меньше 17 и 6—11. Поэтому, если, например, в Финляндии годовой удельный расход энергоресурсов на отопление равен 55 кВт·ч на 1 м^2 жилья, то у нас — 100—120. По производственным же зданиям расход энергии на отопление больше на 70%, чем в Финляндии и ФРГ.

Следовательно, необходимо создание высокоэффективных строительных материалов, конструкций стен, оконных переплетов жилых домов и производственных зданий, систем лучистого теплоснабжения с инфракрасными горелками. В результате можно достичь экономии энергии, которую вырабатывают 6—8 энергоблоков мощностью в 1 млн. кВт каждый. Важно при этом более активно переходить на строительство индивидуальных коттеджей, что обеспечивает экономию при индивидуальных современных отопительных агрегатах от 9 до 80% по сравнению с системой централизованного отопления крупнопанельных жилых домов в городах.

Не лучше обстоит дело с освещением жилья и производственных помещений. В основном используются электролампы накаливания, удельная освещенность которых составляет 13 люменов на 1 ватт, тогда как люминесцентных светильников с натриевым покрытием — 120. За последние два года в республике выпущено лишь 15 млн. люминесцентных ламп. Сейчас намечается создание государственно-акционерного консорциума по производству новых источников света, проектированию и обслуживанию систем освещения жилья, производственных помещений, городов, с тем чтобы сэкономить энергию, равную выработке ее двумятремя энергоблоками мощностью по 1 млн. кВт каждый. Если мы будем только выступать против строительства атомных электростанций, возмущаться выбросами тепловых электростанций, но не решать конкретные вопросы ресурсосбережения, то никакого прогресса в жизни не добьемся.

Наши бытовые холодильники расходуют электроэнергии на 25—30% больше по сравнению с выпускаемыми зарубежными фирмами «Либхер» и «Тосиба». А ведь их только на Украине эксплуатируется свыше 17 млн. шт. Таково же положение дел с телевизорами, стиральными машинами. Поэтому любые позитивные результаты фундаментальных ис-

следований должны немедленно претворяться в практику, в сферу, где живет и работает человек.

Крупные резервы экономии энергоресурсов имеются на всех газораспределительных станциях природного газа крупных городов, металлургических и химических комбинатов. С учетом данного обстоятельства по разработкам Харьковского научно-технического кооператива намечается организовать производство дешевого жидкого и газообразного азота для мясокомбинатов, молокозаводов, фрукто- и овощехранилищ. Этим будет заниматься специально созданный государственно-акционерный консорциум «Укркриопром». В результате, кроме экономии энергоресурсов, будут решаться экологические вопросы, связанные с применением в настоящее время фреона и аммиака в системах охлаждения.

Если говорить об использовании нетрадиционных источников энергии, в том числе геотермальной, тепловых насосов, то здесь пока заслуживающей внимания можно считать работу НПО «Южное» в области ветроэнергетики и производстве ветроэнергетических агрегатов мощностью 50—150 кВт. Мы надеемся с их помощью поставить в Крыму, Николаевской, Херсонской, Одесской областях 3—4 тыс. ветроагрегатов. В тринадцатой пятилетке в Крыму и Закарпатье планируется построить теплицы на геотермальных источниках общей площадью не менее 300 га.

По подпрограмме «Водосбережение» намечается вместо хлорирования питьевой воды перейти к ее озонированию, перевести все промышленное водоснабжение на замкнутые водооборотные циклы. И здесь особое значение имеют системные разработки по биотехнологическим установкам очистки сточных вод с утилизацией тяжелых и цветных металлов. Открытым остается вопрос деминерализации сточных шахтных вод Западного Донбасса и Кривбасса. Институт коллоидной химии и химии воды пока не предложил удовлетворительного решения. Имеются и другие интересные проекты, которые предстоит разработать и реализовать в рамках программы «Ресурсосбережение».

Научно-техническая программа «Продовольствие-95» ставит целью при широком использовании экономических методов достичь показателей французского сельского хозяйства. А это значит добиться средней урожайности кукурузы 70—80 ц/га, картофеля — 343, сахарной свеклы — 577, подсолнечника — 25,4, а удоев молока от одной коровы—3375 литров. Особенно сложная работа предстоит в наращивании производства мяса. Пока суточные привесы свиней в среднем не превышают 300—400 г при удельном расходе на 1 кг привеса 7 кормовых единиц кормов. Предполагается повысить привесы живого веса до 600—700 г в сутки при снижении расхода кормов до 4,5—5 кормовых единиц. Для этого мы вынуждены были закупить лицензию в Англии на технологию выращивания свиней, которую будем внедрять в Черкасской и Днепропетровской областях; собственных разработок подобных технологий у нас пока нет.

К сожалению, отечественная наука ничего нового не предлагает и для совершенствования технологий перерабатывающих предприятий агропромышленного комплекса. Поэтому предполагается покупать за рубежом мембранные, электродиализные установки по утилизации животного белка из продуктов переработки молока, сточных вод мясокомбинатов. Предстоит освоить технологии получения порошков из фруктов, ягод, овощей. Есть неплохие разработки некоторых институтов, но они еще недостаточно совершенны, чтобы можно было бы их экспортировать или создавать на их базе совместные предприятия за рубежом.

Реализация проектов республиканской научно-технической программы «Продовольствие-95» позволит обеспечить население Украины продовольствием и, кроме того, до 20% его прироста экспортировать, чтобы взамен получить современное сельскохозяйственное и перерабатывающее оборудование.

Роль катализатора научно-технического прогресса отводится программе «Информатизация и автоматизация». Академия наук Украины призвана создать современные информационные банки данных и знаний для свободного пользования работниками науки и машиностроительными производствами, соединенные с предприятиями через факсимильную связь в единую сеть с банками и системами материально-технического снабжения. Такую же систему информатики планируется разработать и осуществить в здравоохранении. Надеемся, что задуманное удастся реализовать с помощью украинского государственно-акционерного объединения «Персональные компьютеры».

Особое значение приобретает программа «Качество-2000», предусматривающая ежегодное увеличение экспорта машин, оборудования, сложной бытовой техники не менее чем на 40% от общего ежегодного прироста машиностроительной продукции. Это сложнейшая научно-техническая задача, решить которую раздельно наука и сфера промышленности не в состоянии.

Формирование республиканских научно-технических программ предполагает более тесное сотрудничество науки и производства, развитие рыночных отношений, расширение прав и самостоятельности предприятий и областей, изменение роли министерств. Сейчас активно развивается арендная форма работы предприятий. В этих условиях министерства, получая от них арендную плату, могут сосредоточить свои усилия на научно-техническом прогрессе и инновационной деятельности по созданию новых высокоэффективных производств. Тем самым они превратятся в организаторов новых конкурентных производств, проводников науки и новых технологий.

Но для этого нужна высокоразвитая вневедомственная научно-техническая экспертиза проектов нового строительства и научно-технических разработок. Главными показателями ее могут быть: конкурентоспособность проектируемой к производству продукции; прогрессивность применяемых или разрабатываемых технологий по сравнительной энерго-металло- и водоемкости; экологическая чистота предлагаемых производств; оценка возможных социально-экономических последствий новых видов производств и технологий.

Без вневедомственной экспертизы ни один из объектов производственного назначения не должен строиться, ни одна из научно-исследовательских разработок, выполняемая по контракту, не может оплачиваться банком. Сейчас в проектных научно-исследовательских институтах резко возросла зарплата, и вневедомственная научно-техническая экспертиза поможет разобраться, а не стоит ли взыскивать деньги за проекты и научные разработки, не соответствующие мировому уровню.

Демократизация в науке немыслима без расширения прав и реализации инициативы для талантливых ученых, добившихся в конкурсе целевого финансирования своих идей. Надо предоставить им возможность открывать счета в банках, самим решать вопросы, с кем работать и кому сколько платить, при контрактной ответственности за результаты разработок перед банком и заказчиком. По нашему мнению, следует предоставить право ученым, изобретателям создавать (с участием предприятий промышленности, сельского хозяйства, региональных органов) совместные малые инновационные предприятия, государственно-акционерные консорциумы по своим разработкам, технологиям, что позволит быстро внедрять первые результаты фундаментальных исследований в производстве, привлекая для этого необходимые кадры. Введение закона об интеллектуальной собственности соединит в ученом разработчика и менеджера, усилит практическую его заинтересованность в реализации своих разработок.

Однако эффективность деятельности таких предприятий будет недостаточна, если они окажутся рассеянными по многим регионам. А по-

тому нужна организация зон научно-технических новаций, информатики и оптовой торговли с фиксированными сроками поставки на базе отечественных научных разработок. Зоны научно-технических новаций одновременно будут центрами отечественного опыта, современных форм интеграции науки, производства и образования, местом эффективной работы совместных предприятий с зарубежными партнерами. Организация малых инновационных предприятий, производственных кооперативов, государственно-акционерных консорциумов позволит достичь оптимального соотношения крупных, средних и мелких предприятий. Тем самым будет создаваться среда предпринимательства в сфере научно-технических новаций, порождая конкуренцию через сеть малых предприятий. Быстрое распространение высоких технологий в зонах научно-технических новаций во многом будет зависеть от подвижности и экономической свободы специалистов и ученых. Необходимо в первую очередь создавать сеть факсимильной, спутниковой связи, компьютерных банков данных, позволяющих использовать новейшие информационные технологии.

Развитие трудовой и творческой мотивации человека, производственных коллективов обостряет проблему роли и места руководителя предприятия, его творческих способностей и компетентности. Выборы руководителей, предоставление неограниченных прав Советам трудовых коллективов в условиях их экономической безответственности за государственную собственность и результаты производства в ряде случаев привели к негативным последствиям.

Учитывая разнообразие и сложность управленческих задач, необходимо, по нашему мнению, формирование Советов управления предприятиями (как наблюдательных органов) с участием представителей трудовых коллективов, акционеров и собственников основных производственных фондов и земли. Такой Совет управления предприятием должен обладать правом найма по контракту руководителя с одновременным предоставлением ему прав единоначалия, определением ответственности, материальной личной заинтересованности за рост доходов при ежегодном увеличении экспорта производимой продукции. Требуется безотлагательно внедрить методы организации производства, сочетающие демократизм и единоначалие в управлении, привлечь наиболее компетентных, не боящихся риска, обладающих чувством нового современных советских менеджеров. Это требование в первую очередь относится к малым предприятиям, научно-техническим коллективам.

Особое значение приобретает качество подготовки и переподготовки кадров. Сейчас планируется ввести аккредитацию вузов и техникумов Союзом научно-инженерных обществ с участием Украинской ассоциации руководителей промышленности, строительства, здравоохранения и педагогов с целью определения способности проводить переподготовку и подготовку кадров на современном уровне. Намечается создание коммерческих центров подготовки конструкторов и технологов по новым видам технологий, инжиниринговых фирм, в первую очередь по переработке сельскохозяйственного сырья, более широкому использованию новейших технологий в нефтепереработке, упаковке и фасовке различных видов продукции, утилизации промышленных отходов. Планируется более гибко сочетать различные формы обучения и переподготовки кадров, привлекая для этого ассоциации предприятий и организаций.

Эффективное использование прогрессивной технологии требует от людей непрерывного развития их способностей, умения планировать, анализировать и решать сложные проблемы. Успех в конечном счете будет зависеть от кадров, осознания личной ответственности каждого за свою деятельность, за качество производимой продукции, желания и умения творчески работать.

О ПРОБЛЕМАХ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ФОРМИРОВАНИЯ СЕТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. Адамеску,
зав. отделом СОПСа при Госплане СССР д-р экон. наук
И. Головин,
зав. сектором СОПСа, канд. техн. наук

Перестройка хозяйственного механизма повышает ответственность органов управления крупными административными образованиями за эффективность экономики на соответствующих территориях, за формирование комплексного хозяйства. Однако при сложившейся за многие годы отраслевой структуре хозяйства регионов успешно решить проблему их комплексного развития нельзя только путем расширения прав и обязанностей местных органов. Следует иметь в виду, что в территориальных образованиях имеются как предприятия отраслей союзной специализации, так и социально ориентированные отрасли, а также объекты производственной инфраструктуры. В большинстве экономических районов отрасли союзной специализации длительное время получали первостепенное развитие, ограничивая рост других отраслей, традиционных видов деятельности населения. Положение осложняется тем, что многие автономные республики, края и области не готовы к финансовой самостоятельности, не располагают достаточными средствами для социальной переориентации экономики.

Одним из направлений ускорения развития крупных районов могла бы стать разработка и реализация территориальных программ развития сети малых предприятий, увязанных с решением всей совокупности злободневных проблем регионов. Необходимость разработки комплексных целевых программ малого предпринимательства обусловлена неисчерпаемыми резервами мелких предприятий и сложностью их использования.

Согласно постановлению Совета Министров СССР от 8 августа 1990 г. «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» такого рода предприятия призваны способствовать «быстрому насыщению рынка товарами и услугами, преодолению отраслевого и регионального монополизма, расширению конкуренции, внедрению достижений научно-технического прогресса, повышению экспортного потенциала». Ситуация в стране складывается так, что они становятся эффективным инструментом территориально-структурной перестройки экономики и ее социальной переориентации. С их помощью можно достаточно быстро осуществить приватизацию и переход к рыночной экономике, реализовать многообразные формы собственности, углубить специализацию, обеспечить активное использование интеллектуального потенциала человека.

Одна из сложностей создания сети малых предприятий состоит в обеспечении рациональной взаимосвязи всех сфер их деятельности. В условиях кризисного состояния потребительского рынка проявляется стремление использовать их преимущества прежде всего в сельском хозяйстве, агропромышленном комплексе в целом, во всех социально ориентированных отраслях материального производства, что невозможно без формирования рынка специализированных, технически сложных и наукоемких средств производства на основе развития этих предприятий

в инновационной сфере. Но укрепление инновационной сферы и рациональная организация хозяйства в настоящее время невозможны без насыщения потребительского рынка. Поэтому поэтапность структурной перестройки районной экономики должна определяться не только выделением отраслевых приоритетов в деятельности малых предприятий, а преимущественно по мере укрепления финансовой самостоятельности территорий, формирования комплексного хозяйства в соответствии с созданным потенциалом, ресурсами, специализацией в составе интеграционных связей. Представляется, что только на этом пути возможно приближение к реализации важнейшего преимущества малых предприятий — способности к ускорению оборачиваемости средств и укреплению на этой основе финансовой самообеспеченности автономных республик, краев и областей. Средний срок создания малых предприятий составляет 6—8 месяцев, а окупаемости капитальных вложений — от одного до полутора лет. Чтобы этот резерв хозяйственного развития стал действовать в полном объеме, необходимы система государственной поддержки малого предпринимательства и средства производства на уровне мировых научно-технических достижений. Иначе малые предприятия не смогут быстро реагировать на появление новых технологий, обеспечить гибкую переналадку производства в соответствии с изменением спроса, включая индивидуальных потребителей, устойчивый финансовый успех.

Другая сложность формирования сети малых предприятий состоит в том, что их влияние станет ощутимым лишь в нормально функционирующей экономике, а для этого, по оценке специалистов, предстоит создать не менее одного малого предприятия на каждые 100 чел. населения.

Представим себе масштаб стоящей задачи. В отличие от СССР, где промышленные предприятия с численностью занятых до 200 чел. составляют до 46% общего количества самостоятельных предприятий, а в валовом выпуске продукции — не более 6%, в капиталистических странах доля малых предприятий в общем количестве предприятий достигает 90—98%, а в капитальных вложениях и отгрузке готовой продукции — 40% и более. Завышенная концентрация распространилась у нас на все отрасли материального производства, включая легкую и пищевую промышленность, в которых во всем мире преобладают малые предприятия. К примеру, в дубильно-экстрактовой промышленности Италии действует 3,1 тыс. предприятий со средним числом занятых в каждом 12 чел., а в СССР — 10 предприятий со средней численностью около 400 чел.

Несомненно, пример капиталистических стран, включая США, где действует одна фирма на каждые 15—18 чел. населения, не может механически переноситься в условия нашей страны[1]. В СССР на одно самостоятельное государственное предприятие промышленности, сельского хозяйства, строительства и торговли приходится 1450 чел. населения, а с учетом колхозов, межхозяйственных предприятий и кооперативов — около 750 чел. Если иметь в виду все промышленные предприятия и производства, учитываемые статистической отчетностью и оцениваемые как субъекты деятельности, а также аналогичные подразделения в торговле, бытовом обслуживании населения и других отраслях, то численность населения, приходящаяся на одно предприятие, снизится до 250 чел. Таким образом, количество вновь создаваемых самостоятельных предприятий, необходимое для начала нормального функционирования рыночной экономики, превышает число действующих предприятий и производств не менее чем в 1,5 раза, а объем основных производственных фондов, необходимый для оснащения новых предприятий и перепрофилирования подразделений, получающих самостоятельность при выходе из состава

[1] Зяблюк Н. Г. Государство и малый бизнес США. М.: Наука, 1987. В 1985 г. в ФРГ одна фирма (включая сельское хозяйство) приходилась на 27 чел. населения, в Японии в 1981 г.— на 18 чел.

действующих, достигает 1 трлн. руб. И хотя СССР будет по-прежнему в 4—6 раз отставать от развитых капиталистических стран по количеству предприятий и организаций на 100 чел. населения, экономика страны приобретет демонополизированную организационную структуру, состояние мобильности и гибкости, ориентации на рынок потребителя. Как показывает зарубежный опыт, такой поворот экономики сопряжен с поэтапностью перехода и требует значительного времени.

Третья сложность связана с тем, что территории за короткий период не смогут самостоятельно создать эффективную сеть современных малых предприятий, оказать им помощь в решении двух взаимосвязанных проблем: первоначальных капитальных вложений и современного технического оснащения.

В отличие от крупных и средних малые предприятия менее требовательны к концентрации ресурсов и могут обеспечить дополнительный рост продукции путем повышения занятости рассредоточенных трудовых ресурсов, продуктивности земель и скота, отдачи недр, использования вторичного сырья и отходов производства крупной промышленности и агропромышленного комплекса. Проблема формирования сети малых предприятий с учетом трудовых ресурсов актуальна повсеместно, включая территории, многие годы испытывающие ограничения в хозяйственном развитии. К примеру, в условиях некоторого отставания уровня жизни и определенной транспортной изолированности населения Севера на значительной его территории сохраняются крупные резервы в производстве местных строительных материалов и сельско-промысловом хозяйстве на основе укрепления пушного звероводства, глубокой и комплексной переработки биологического сырья. Их реализация сдерживается недостатком финансовых и современных технических средств.

Проблема первоначальных капитальных вложений остра не только для вновь создаваемых малых предприятий на слабо освоенных территориях, но и подразделений, выделяемых из состава крупных производств в процессе децентрализации управления, разгосударствления и приватизации собственности. Значительная часть таких малых предприятий нуждается в техническом переоснащении и перепрофилизации. Предусмотрена организация системы финансовой поддержки малых предприятий в виде целевых союзных, республиканских и региональных фондов, учредителями которых могут быть государственные, кооперативные и иные предприятия и организации. Но кредиты останутся малоэффективными, а высокая оборачиваемость средств — неосуществимой без рынка средств производства для маломасштабной деятельности.

Сложность проблемы заключается в том, что в стране не производится множество наименований технически сложных машин, оборудования и материалов, необходимых малым предприятиям для гибкого и быстрого реагирования на изменение общественных потребностей, обеспечения высокого технического уровня выпускаемой продукции. В отсутствии современных средств производства — одна из причин слабости и неэффективности также и производственных кооперативов.

В поисках решения этой задачи в последние два-три года в Красноярском крае источниками финансирования формирования сети малых и средних предприятий в легкой, пищевой, мебельной промышленности, производстве местных строительных материалов, бытовом обслуживании населения становятся средства совхозов, предприятий тяжелой промышленности, местные бюджеты и коллективные акционерные средства. Обеспечение оборудованием осуществляется за счет собственного производства, импорта, прямых связей с зарубежными странами, а в последнее время — использования мощностей оборонных предприятий края. В частности, на этой основе намечается строительство в 1991—1995 гг. в колхозах, совхозах и небольших районных центрах 18 предприятий мяс-

ной промышленности общей мощностью в 36 т мяса и 18 т колбасы в смену, суммарной стоимостью строительства около 29 млн. руб.

Но даже Красноярский край, имеющий крупный научно-производственный потенциал и устойчивое положительное сальдо доходов и расходов, не в состоянии самостоятельно обеспечить по объему и номенклатуре потребности малых предприятий в современных технических средствах за счет местного производства или зарубежных закупок. Эти трудности в крае проявились уже при создании лишь 200 малых предприятий. При формировании сети из 30—40 тыс. малых предприятий, необходимых согласно расчету «одно предприятие — на 100 чел. населения», потребуется подготовка самостоятельной целевой территориальной программы поэтапного обеспечения маломасштабными средствами производства либо аналогичной подпрограммы в составе комплексной программы развития малого предпринимательства.

Представляется, что высокий технический уровень малых предприятий может обеспечить рациональное сочетание внешнеэкономических связей, направленных на импорт современных средств производства и технологий, и собственного производства на основе дальнейшего развития специализации автономных республик, краев и областей, их интеграции в составе экономических районов и республик. Организационную основу собственного производства средств производства для маломасштабной деятельности должны составить сеть малых машиностроительных предприятий и организаций с высокой долей наукоемкого труда, а также мощности, выделяемые из состава оборонной промышленности в процессе конверсии.

Несомненно, эти намерения заслуживают внимания и могут реализоваться при наращивании технически сложной продукции для населения— бытовых компьютеров, видеомагнитофонов, телевизоров, кухонных комбайнов и другой техники. Вместе с тем лишь конверсия оборонной промышленности способна обеспечить наиболее значительное внедрение современных технологий в гражданские отрасли и на этой основе — максимальное насыщение потребительского рынка. Перепрофилирование оборонных предприятий требуется направить в первую очередь на производство широкой номенклатуры машин и оборудования для пищевой и легкой промышленности, сельскохозяйственного производства, других отраслей в целях обеспечения современными средствами производства малых предприятий, фермерских хозяйств, других форм маломасштабной дятельности в период их становления. Следует отметить, что при проведении конверсии оборонных отраслей промышленности предусматривается развитие и этого направления в деятельности предприятий данных отраслей, но оно пока слабо увязано с территориальными особенностями формирования сети малых предприятий.

Разработку прогнозно-организующих материалов целесообразно проводить в разрезе экономических районов. С этого уровня обеспечивается достаточно тесная увязка их с общесоюзными и республиканскими концепциями и программами, с общими стратегическими направлениями развития производительных сил, становления потребительского рынка, формирования республиканской сети малых предприятий, конверсии оборонной промышленности. На уровне экономического района выявляются приоритеты в развитии малых предприятий, специфические требования и особенности восприимчивости малых предприятий к территориально-отраслевой структурной политике, различным формам собственности, объемам, качеству ресурсов и их размещению, подготовке кадров, способам обеспечения высокой эффективности. Именно в экономических районах представляется наиболее вероятным формирование комплексного хозяйства, предусматривающего дальнейшее укрепление отраслей союзной специализации в сочетании с резким усилением отраслей социально ориентированного комплекса, развитием внутрирайонной

специализации и интеграции в процессе создания территориальных систем малых предприятий.

Этот вывод подтверждается на примере Восточно-Сибирского экономического района, где хозяйство Красноярского края и Иркутской обл. характеризуется повышенной индустриальной направленностью, а Забайкалье и Тувинская АССР — значительными резервами в повышении самообеспеченности важнейшими видами продукции легкой промышленности и агропромышленного комплекса и в межтерриториальном обмене ими. Совместное прогнозирование позволяет реализовать приоритет малых предприятий в легкой промышленности и агропромышленном комплексе Забайкалья и Тувинской АССР путем увеличения производства и поставки на внутрирайонный рынок продовольственной и непродовольственной продукции. Индустриальное развитие Красноярского края и Иркутской обл. в кооперации с машиностроением Забайкалья, Западной Сибири и Дальнего Востока могло бы усилить влияние на технический уровень малых предприятий всего региона при одновременном формировании на своих территориях сети малых предприятий в сферах насыщения потребительского рынка и инновационной.

Рекомендовано образовать в республиканских, краевых и областных органах подразделения по координации развития малых предприятий на подведомственных территориях. Представляется, что их деятельность станет более эффективной, если будет увязана с особенностями экономических районов, на уровне которых целесообразно создание на правах общественных или общественно-государственных органов территориальных (районных) ассоциаций, союзов или центров по развитию малых предприятий. Статус общественно-государственных или общественных органов будет определяться в зависимости от типа координирующих структур, создаваемых в территориальных административных образованиях — подразделений в составе Советов Министров республик и исполкомов местных Советов народных депутатов или самостоятельных ассоциаций, центров и союзов. Можно ожидать, что по мере перехода к рынку произойдет смещение центра тяжести от общественно-государственных структур к общественным, с наделением их функциями, делегированными по принципу «снизу — вверх».

Районные общественные и общественно-государственные образования могут взять на себя функции по организации разработки районных прогнозно-организующих материалов, участию в формировании стратегии развития малых предприятий в экономическом районе и согласованию ее с общесоюзными направлениями и местными особенностями административных образований. Возможные расхождения позиций между структурами разного уровня могут компенсироваться в условиях рыночной экономики правом свободного выхода подразделений крупных административных образований из состава районных ассоциаций, союзов, и центров, вступления в одну или одновременно в несколько ассоциаций других районов.

На районном уровне целесообразно подготовить рекомендации по основным направлениям научно-технического прогресса и инвестиционной политике при создании сети малых предприятий, внешнеэкономической деятельности, территориальной специализации и развитию интеграционных связей, переподготовке кадров.

РЕФОРМА ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ: ПРОГРЕСС ИЛИ ОТСТУПЛЕНИЕ?

К. Хубиев,
канд. экон. наук, доцент МГУ

Оценка состояния нашей экономики как кризисного является общепризнанной. По сравнению с его характеристикой, однако, куда меньше внимания обращается на то, что неуклонное ухудшение экономического положения стало устойчивой тенденцией уже в последние, перестроечные годы. Между тем это обстоятельство требует особо тщательного анализа. Многолетняя тенденция, явно отражающая существование некой закономерности, в первую очередь должна стать предметом политико-экономического исследования. Пора преодолеть привычную апологетику, которая мешает заглянуть правде в глаза, и поставить перед собой пусть нелицеприятный, но принципиальный вопрос: является ли безошибочным выбранный конкретный путь преобразований? Заметим, что вопрос этот ни тени сомнения не бросает на саму необходимость экономической реформы. Он затрагивает конкретное направление и политику перестройки, за которыми стоит практическое воплощение принятых решений.

Подобное уточнение необходимо потому, что уже образовались целые отряды журналистов и публицистов, сразу пускающих в ход заготовленную обойму ярлыков по отношению к любой попытке критически посмотреть на концептуальную основу экономических преобразований, которые вместо ожидаемого ускорения социально-экономического развития обусловили нарастание кризисных явлений и приближение страны к краю пропасти.

Одной из основных проблем экономических преобразований была и остается реформа отношений реализации общественной собственности. Вызывают тревогу и обеспокоенность упрощенные теоретические рекомендации, сплошь и рядом высказываемые по этой весьма сложной проблеме. Если некритически последовать им, то можно прийти к новой череде ошибочных политических решений, чего ни в коем случае допустить нельзя.

В последнее время активно пропагандируется (и «научно» обосновывается) лозунг «Фабрики — рабочим!» Проблема эта не сводится только к научным дискуссиям, поскольку указанный лозунг стал орудием в политической борьбе, в ходе которой вновь совершается исторический выбор дальнейшего пути развития советского общества, а именно выбор между социалистической и частно-капиталистической формами собственности, т. е. между социализмом и капитализмом. Не станем скрывать: рассматриваемый лозунг пользуется популярностью, находит отклик и в рабочем движении, привлекая внешне простым и якобы справедливым решением вопроса о собственности, способным, дескать, обеспечить непосредственное воссоединение работника с условиями производства, преодоление отчуждения трудящихся от результатов их труда и возрождение чувства хозяина. Но так ли все просто? И поддается ли столь простому решению такая сложная проблема, как реформа собственности?

Заметим сразу, что мы не против самого лозунга. Возражение вызывают попытки неприкрытой подмены его содержания, при которой на месте общественной формы собственности оказывается вдруг частно-групповая, «коллективная». Такая подмена вовсе небезобидна, если учесть уже сегодняшние проявления коллективного эгоизма, который еще сильнее обостряет проблему социальной справедливости, ибо под видом защиты интересов коллективов проводит фактически идею «плавной» реставрации частногруппового, тяготеющего к капиталистическому, т. е. эксплуататорскому (по отношению к другим), уклада. Не случайно те, кто поднял на щит лозунг «Фабрики — рабочим!», предлагают осуществлять его путем приватизации, через аренду и последующий выкуп средств производства трудовыми коллективами.

Ведь суть аренды, если обращаться с понятиями в соответствии с их экономическим содержанием, состоит во временном платном пользовании **чужими,** т. е. отчужденными от непосредственного работника средствами производства. И если мы от игр в аренду перейдем к настоящей и широкомасштабной аренде, то трудящиеся не только не приблизятся к собственности на средства производства, но станут еще более отчужденными от них. Да и какое чувство хозяина мыслится возбудить временным и к тому же платным пользованием чужими средствами производства? Та эйфория, которая возникла вокруг первых результатов после перехода на аренду, связана в действительности не с самой арендой, а с изменением распределения созданного продукта, расширением хозяйственной самостоятельности предприятий, которую можно получить разными путями, в том числе дебюрократизацией планового хозяйствования. Аренда же сама по себе, по своей экономической природе — это в известной мере кабала, связанная с платным пользованием чужим имуществом.

Еще более теоретически да и практически несостоятельным представляется предложение о выкупе. Получается, что трудящиеся должны выкупать результат воплощения своего же собственного прибавочного труда. И у кого же? С каких это пор они перестали быть субъектами общественной собственности на средства производства? Кому они должны платить за доступ к орудиям труда, передавая значительную часть прибавочного продукта, если социалистическая форма собственности означает для всех трудящихся бесплатное соединение с вещными условиями производства? Если этого нет, то нет и социалистической собственности. Но в таком случае надо объяснить хотя бы, когда и куда она подевалась, на каком основании ее считают уже не существующей, почему преобразования рекомендуют проводить так, как если бы повсеместно господствовала частно-капиталистическая, действительно отчужденная от трудящихся и чуждая им форма собственности. Кому-то, возможно, и выгодно поступать с общественной собственностью как с несуществующей, «ничейной», чисто формальной. А такие оценки одно время стали появляться даже в официальных выступлениях. Но выгодно ли это трудящимся, для которых вовсе небезразлично, платным будет доступ к средствам производства или бесплатным? Это затрагивает коренные их интересы, интересы будущих поколений потому, что в одном случае они должны даром отдавать собственнику прибавочный продукт, тогда как в другом, будучи собственниками, они сами участвуют в присвоении — как непосредственно, так и через общественные каналы социальной сферы с ее общественными фондами потребления, что соответствует принципам социализма.

Некоторые авторы предлагают бесплатно раздать предприятия трудовым коллективам. Может показаться, что это и есть самый прямой путь к чувству хозяина. Но это лишь на первый, весьма поверхностный взгляд. Известно, что В. И. Ленин, являвшийся горячим сторонником экономического народовластия, резко возражал против такого шага, за-

щищаемого его весьма авторитетными оппонентами, и отстаивал утверждение именно общенародной собственности на средства производства. Но попытаемся обосновать свою позицию с помощью собственных доводов.

Прежде всего надо констатировать, что присвоение средств производства не может служить самоцелью. Оно лишь опосредованное звено присвоения конечных результатов производства, включая и такие части совокупного общественного продукта, как необходимый и прибавочный. Примечательно, однако, что принципиальнейший вопрос — **кто и как будет присваивать прибавочный продукт?** — оставляют в тени. А ведь именно борьба вокруг присвоения прибавочного продукта исторически определяла суть противоречивого столкновения социальных интересов и сил. И факт есть факт: эта же борьба разыгрывается сейчас на наших глазах.

Фактическую логику движения прибавочного продукта и его скрытые механизмы можно раскрыть лишь тогда, когда выяснено предварительно, у каких общественных сил находится и сосредоточена экономическая политика и экономическая информация. Без учета этого обстоятельства, без реальной причастности трудящихся к экономической политике, ее выработке и осуществлению, без действительно всенародного характера этих процессов лозунг «Фабрики — рабочим!» есть просто фикция, хотя и очень броская, а на первый взгляд даже привлекательная. Те, кто энергично размахивает этим лозунгом перед растущим рабочим движением, по меньшей мере лукавят. Будь их позиция искренней, они искали бы пути дальнейшей демократизации экономической политики. А поскольку озабоченности по этому поводу не проявляется, то обнаруживается истинный замысел. В сущности, он сводится к следующему: одним — заводы и фабрики, а другим — экономическая (и соответственно политическая) власть, с помощью которой будет проводиться политика отчуждения трудящихся от создаваемого ими продукта. Подобная позиция, да к тому же припорошенная антибюрократической демагогией, пока еще, надо признать, действует на легковерную часть населения.

Впрочем, для большей убедительности добавляют, что производимый продукт тоже должен принадлежать коллективам трудящихся, которые по своему усмотрению будут им распоряжаться. Казалось бы, тем самым полная экономическая свобода достигается по-настоящему: и средства производства, и продукт становятся объектом присвоения самими трудящимися. Но опять возникает все тот же вопрос о доступе к экономической политике, о влиянии на нее; как складываются экономические связи между трудовыми коллективами, кто определяет и регулирует эти связи — стихия рынка и бюрократическая власть или экономическая власть трудящихся? В одном случае вся система реальных экономических отношений функционирует за спиной у трудящихся, подобно внешней, неконтролируемой ими и даже чуждой им силе. Каждое предприятие может свободно распоряжаться продукцией, но при этом все они неминуемо превращаются в разрозненных заложников денежной стихии и инфляции, дороговизны и диспропорций. Частными проявлениями этих бесплановых, неконтролируемых трудящимися процессов являются нелепые дефициты предметов самой первой жизненной необходимости. Отсюда ясно, что нельзя согласиться на то, чтобы планы имели силу внутри отдельного предприятия, отдавая во власть рынка ключевые хозяйственные связи, структуры, пропорции, а в конечном счете передвижение всех частей совокупного общественного продукта. Нас же подталкивают сейчас именно к такому варианту, хотя он заведомо противоречит интересам трудящихся.

Стихии рынка, волнам дефицитов и диспропорций может успешно противостоять только планомерная, непосредственно-общественная система связей между производством и потреблением. Что же касается

бюрократизации планового управления, то ей могут и должны противостоять структуры экономического народовластия трудящихся на всех уровнях. Заметим, кстати, что изматывающие население дефициты и развал сферы розничной торговли совпали с разрушением планового управления и во многом искусственным насаждением рыночных форм и элементов. И, что представляется совсем уж явной передержкой, причину развала потребительского рынка приписывают плановой системе хозяйствования, а не ее целенаправленному свертыванию. Вначале отказались от нее, демонтировали, разрушили до основания, а когда получили анархию и стихию, то всю ответственность стали возлагать на то, чего, по сути дела, больше нет! На наш взгляд, это не более чем неуклюжая попытка дезориентировать трудящихся относительно истинных причин резкого ухудшения экономического положения, увести от критики концепцию и политику реформ экономики. Теперь уже совершенно очевидно, что нужно было не разрушать плановое управление народным хозяйством, а обновлять его через **централизм иного качества,** т. е. демократический вместо бюрократического.

Итак, для контроля над системой связей, объективно складывающихся между предприятиями, для реализации базисных интересов самих трудящихся необходима общенародная собственность на средства производства, которая не погашает самостоятельность трудовых коллективов, а заключает ее в себе как существенный внутренний момент (однако только как момент, а не самодовлеющую цель).

Специального рассмотрения требует собственность на природные факторы производства. Можно ли считать, что собственность на добываемую древесину принадлежит леспромхозам, золото — старателям, уголь — шахтерам и т. д. Вопрос этот вовсе не риторический, особенно теперь, когда утверждается, например, что шахтеры должны по своему усмотрению распоряжаться углем и свободно продавать его выгодным партнерам, в том числе и зарубежным. Но ведь уголь — как и другие недра — достояние всего народа. Он и все природные ресурсы принадлежат не только тем, кто их добывает, но и всему народу, организованному в единое общество и государство. Лес не принадлежит только лесорубам, золото — старателям и т. д. Присвоение добытых природных ресурсов должно остаться общенародным, что, в свою очередь, предполагает общенародную заботу о создании условий труда и вознаграждения за труд, экологическую защиту территории и населения. Но трудовым коллективам не может принадлежать монополия на распоряжение природными ресурсами, являющимися общенародным достоянием [1].

Сейчас крайне широкое распространение получил предрассудок о том, что если сами трудовые коллективы будут владеть средствами производства и созданными продуктами и будут свободно их обменивать, то все остальное рынок сам отрегулирует наилучшим образом. Возникла рыночная эйфория, что не осталось незамеченным даже зарубежными экономистами. Дж. Гелбрейт, отличающийся трезвостью суждений и чрезвычайной корректностью, дает следующую оценку: «...Те, кто говорит,— а многие говорят об этом бойко и даже не задумываясь,— о возвращении к свободному рынку времен Смита, не правы настолько, что их точка зрения может быть сочтена психическим отклонением клинического характера. Это то явление, которого у нас на Западе нет, которое мы не стали бы терпеть и которое не смогло бы выжить. Наша жизнь смягчается и защищается правительством» [2].

---

[1] Мы отвлекаемся в данном случае от вопроса о соотношении прав Союза, союзных и автономных республик, иных автономных образований на природные ресурсы. Укажем только, что здесь одинаково опасны как ведомственный монополизм, так и парад суверенитетов.

[2] Гелбрейт Дж. Почему правые не правы // Известия. 1990. 31 января.

Рынок свободной конкуренции достиг апогея в своем развитии перед кризисом 1929—1933 гг. После этого страны с частнокапиталистической экономикой приложили огромные усилия, чтобы уйти от стихийного рынка и мало-помалу стали овладевать им на основе отработки тонкой и сложной системы централизованных экономических и финансовых регуляторов. Последние десятилетия отмечены не развитием стихийного рынка, а обузданием его неконтролируемых сил через усиление общегосударственных структур: правительственных, банковских, общественных (общества потребителей и др.). В Японии, например, существует около двух десятков нормативных актов, регулирующих ценообразование, не считая мер воздействия на этот процесс со стороны общественных движений. Теперь речь нужно вести не о рынке вообще, а о механизме и средствах его регулирования. Наша экономика страдает отнюдь не от недостатка рынка. Она пронизана элементами дикого, неконтролируемого рынка, где господствуют формы натурального обмена по монопольным ценам и черный рынок.

Те, кто утверждает, что у нас нет рынка, глубоко ошибаются. Вопрос о рынке решался не сегодня. Он стоял не только во времена нэпа, но и после войны. Советская страна все время продвигалась по пути централизованного использования товарно-денежных форм и элементов. Можно критиковать его недостатки, но считать, что у нас до сих пор вообще не было рынка — это значит впадать в историческое беспамятство. Не было свободного рынка, не было рынка частных капиталов и «товарной» рабочей силы — это действительно факт. Сохранялся лишь централизованно регулируемый по своим условиям товарно-денежный обмен. В последние же годы он постепенно превращался в стихийный и обществом не контролируемый процесс. «Одичание» и натурализация товарообмена не случайно сопровождаются реанимацией карточной системы при распределении потребительских товаров. Это прямое следствие свертывания отношений и форм планомерности и размывания общественной собственности.

Рынок (товарообмен) эффективно может служить только тому, кто овладел его регуляторами. Сейчас уже достаточно фактов, свидетельствующих о том, что многие регуляторы современного потребительского рынка находятся в руках союза теневой экономики и коррумпированных представителей органов власти и управления. Поэтому тут мы вновь фиксируем проблему посягательства на экономическую политику.

В едином пакете приватизации собственности предлагается ввести выпуск акций предприятий. Если бы при этом речь шла исключительно о трудовых именных акциях, то акции распределялись бы в соответствии с заработком членов трудового коллектива и в качестве дивиденда они присваивали бы часть прибавочного продукта, созданного ими же самими. В таком случае по содержанию «акции» были бы своеобразными квитанциями, удостоверяющими долю трудового участия или «трудового пая», что полностью согласовывается с принципом распределения по труду и усилением материальной заинтересованности. Но ведь не это предусматривают; вводится фондовая биржа со свободным обращением акций. Фондовая же биржа будет обслуживать отнюдь не интересы трудящихся. Там получат возможность господствовать совсем иные социальные слои, представляющие различные формы частного капитала, в том числе и криминального. Скупив «свободно» значительную часть акций, они станут хозяевами предприятий. И ничего неожиданного в этом не будет. К этому приведет экономическая политика, находящаяся во власти социальных слоев, заинтересованных в капитализации нашей экономики.

Подводя некоторый итог изложенному, можно утверждать, что лозунг «Фабрики — рабочим!» может обернуться фикцией для широких слоев трудящихся. Но выступать с категорическим отрицанием этого

лозунга тоже было бы ошибкой. Его вполне возможно принять, но со следующими уточнениями: фабрики — рабочим, им же — воздействие на экономическую политику, власть над движением всех частей совокупного продукта. В этом случае собственность трудящихся на средства производства будет фундаментом величественного здания экономического их народовластия. Вне этих условий правильный лозунг в лучшем случае останется лозунгом, а в худшем — превратится в полную свою противоположность. Если трудящимся будут принадлежать фабрики и заводы, а экономическая власть сосредоточится в руках других социальных слоев, то общенародная собственность окажется урезанной. Именно поэтому некоторые экономисты столь охотно соглашаются «предоставить» трудящимся собственность на средства производства (с выкупом или без — значения не имеет), не затрагивая при этом вопрос о «собственности» на экономическую политику, полагая, очевидно, что претендовать на нее должны совсем иные социальные слои общества. Или, как выразились некоторые обществоведы, назвавшие себя в последнее время политологами, «слесарю — слесарево».

Полная формула экономического народовластия не сводится к лозунгу «Фабрики — рабочим!». Если же дополнить этот лозунг требованием полного экономического народовластия, то речь уже будет идти именно об общественной собственности как экономической основе деятельности предприятий и взаимосвязи их трудовых коллективов.

Следует отметить, что в поиске форм социализации собственности, отвечающих интересам трудовых коллективов, сами трудящиеся нащупывают правильные пути. На совещании представителей СТК предприятий страны его участники пришли к выводу о необходимости передачи и законодательного закрепления права собственности (без выкупа) за трудовыми коллективами при полной их ответственности за социально-экономическое развитие предприятий. Существенная деталь: в принятой резолюции речь идет не о коллективно-групповой собственности, а о том, что «государство на предприятии представляет не администрация, а трудовой коллектив»[3]. Трудовой коллектив не отчуждает и не обособляет себя от общества, а представляет его на предприятии. Логически следующим шагом должно быть представительство трудовых коллективов в политических структурах общества, обеспечивающих разработку и проведение его экономической политики. И если сегодня этот вывод еще не сделан трудовыми коллективами, то завтра он может стать свершившимся фактом.

Мы считаем необходимым особо выразить свое отношение к некоторым ключевым положениям, содержащимся в весьма нашумевшей «программе 500 дней». В ней предлагается не ограничиваться разгосударствлением, а пойти дальше, вплоть до приватизации, что означает переход от общественной собственности к частной. При этом авторы прилагают немало усилий, с тем чтобы убедить в том, что их прежде всего волнует проблема превращения тружеников в собственников. Добиваясь придания искренности своим намерениям, авторы бьют по уже давно пристрелянной и порядочно изрешеченной мишени — государственной собственности, и декларируют: «Движение к рынку прежде всего за счет государства, а не за счет простых людей». Но истинная забота о «простых людях» не позволяет передавать государственную собственность коллективам. Профессиональные экономисты не могут не знать, что трудовые коллективы давно «заработали» свои основные фонды, поскольку основные фонды есть воплощение их прибавочного труда. Так о ком же тогда на деле заботятся авторы документа? Ответ не так уж и сложен, если прочитать документ более или менее внимательно. Дело в том, что гражданам предлагается стать собственниками через выкуп средств произ-

[3] См.: Труд. 1990. 8 сентября.

водства, при котором мера присвоения прямо пропорциональна наличным деньгам. Между тем вовсе не секрет, что деньги распределены среди населения крайне неравномерно. Менее всего их у рядовых тружеников — членов трудовых коллективов заводов, фабрик. Собственниками получат возможность стать в первую очередь те, кто в годы застоя и перестройки криминальным путем сумел скопить значительные суммы денег: взяточники, казнокрады, спекулянты, перекупщики, посредники и др.

Чтобы была ясна наша позиция по частной собственности, заметим, что марксизм строго различает два принципиально отличных друг от друга вида частной собственности: основанной на своем труде и основанной на безвозмездном присвоении чужого труда. Причем в марксистской теории специально раскрывается намеренное смешение этих форм частной собственности. Апологеты капитализма всегда совершали довольно простенькую логическую операцию: на все лады превозносили основанную на труде частную собственность, изображая ее источником свободы и равенства «экономического человека». Делалось это для отделения «справедливой» частной собственности от «паразитической». Но затем под «справедливую» частную собственность подводилось и чисто капиталистическое, эксплуататорское присвоение чужого труда. На практике столь незамысловатая операция сопровождалась распространением на обе формы частной собственности единых гражданско-правовых принципов ее защиты.

Нечто подобное происходит и сейчас. Различия в формах и типах частной собственности намеренно погашаются. Вместо четкой политико-экономической аргументации идут все те же рассуждения о свободе граждан, защите их собственности, равноправии и т. п. А ведь в документе программного характера следовало бы строго дифференцировать типы частной собственности и прежде всего проработать вопрос о политических последствиях их легализации, имея в виду, что коренная ломка отношений собственности мирными парламентскими средствами еще не удавалась.

Особо следует остановиться на предложении о допущении частной собственности на землю. Положение это вошло в Конституцию некоторых республик, оно включено в проект Земельного кодекса РСФСР и ряд других республиканских законопроектов. Аграрный вопрос, как известно, всегда был крайне острым и болезненным. Земельные реформы тоже сопровождались драматическими столкновениями социальных интересов, так что уже по этой причине легковесное изменение форм собственности на землю, тем более в столь сложное и напряженное время, недопустимо.

В основах союзного земельного законодательства намечено узаконить пожизненное и наследованное владение землей, не допускающее ее куплю-продажу. Мы считаем, что оно вполне позволяет развиваться всем формам хозяйствования, в том числе и крестьянским. Крестьянам земля нужна для хозяйствования на ней, а не для торговли ею. Торговля землей нужна другим социально-экономическим агентам, способным ее скупить и стать крупными частными землевладельцами, устанавливающими земельную ренту, арендную плату и т. д. По материальным возможностям крестьяне не смогут состязаться с ними. Скупка земель затруднит доступ крестьян к земле, поскольку хозяйствовать на ней придется уже на условиях, выдвинутых частным собственником. Поэтому частная собственность с правом купли и продажи земли крестьянам не нужна. Можно, конечно, тешить себя иллюзиями о том, что повсюду субъект собственности и субъект хозяйствования будут совпадать в одном лице. Но история убедительно показала, а экономическая теория это подробно описала, что происходит неизбежная дифференциация и образование на одном полюсе монополии на землю как объект частной собственности, а на другом — лишенных доступа к земле субъектов хозяйст-

вования. Не следует забывать, что даже буржуазные революции выдвигали требование о национализации земли. Почему в мире частной собственности было выдвинуто такое требование? Для того, чтобы облегчить доступ субъекта хозяйствования к земле — естественному и невоспроизводимому условию производства. Введение частной собственности на землю с правом купли и продажи отбросит нас назад, но отнюдь не продвинет.

Против торговли землей есть еще одно, весьма веское возражение. Земля — это не продукт труда; и в строго экономическом смысле она не может быть товаром и служить объектом купли и продажи. Земля есть общенародное достояние; и общество через государственные органы, сформированные на народовластной основе, должно регулировать условия и режим эффективного землепользования.

У рассматриваемой проблемы есть еще одна важная сторона. Общенародная собственность — основа автономных образований, в том числе и для малых народов. Купля и продажа земель нанесет их суверенитету вред куда больший, нежели ведомственное землепользование. Дробление земель и введение участков в торговый оборот может нарушить целостность территории, а вместе с тем повлечь и утрату самой основы автономии, как было в истории повсеместно — достаточно привести в подтверждение хотя бы колонизацию индейцев США.

Отечественная и мировая история аграрных отношений свидетельствует о том, что коренные изменения отношений собственности на землю связаны с драматическим противостоянием интересов и гражданскими столкновениями. Поэтому на земельные реформы нужно идти крайне ответственно, с обязательным учетом мнения крестьян. Подталкивание населения к черному переделу, да к тому же во времена чрезвычайной социально-политической напряженности, чревато очень тяжелыми социальными потрясениями.

В защиту тезиса о необходимости частной собственности на землю выдвигаются и несколько неожиданные аргументы, якобы исходящие из новых форм хозяйствования. Например, нежелание арендаторов, получивших землю в пожизненное наследуемое владение, вкладывать в нее средства, объясняют тем, что земля в сознании арендаторов продолжает оставаться государственной собственностью и они не имеют права ее продать, отдать в залог. «Значит, вложенные в обустройство средства не сможет вернуть, если жизненная ситуация изменится и он вынужден будет прекратить хозяйственную деятельность» [4].

Нужно ли доказывать, что речь в данном случае идет о временщиках на земле, а не о крестьянах? Крестьяне, получившие возможность пожизненного и наследуемого владения, не поскупятся на обустройство земли и повышение ее плодородия. Ведь от состояния земли ежегодно зависит ее продуктивность. Не через продажу и залог земли нужно возвращать вложенные затраты, а главным образом через рост продуктивности (если, конечно, речь вести о субъекте хозяйствования). Можно задать и встречный вопрос: имеются ли гарантии, что собственник предпочтет вкладывать средства в повышение плодородия земли, а не отдаст ее в аренду, под строительство и т. п.? Исторически доказано, что частная собственность на землю порождает слой рантье. И, кстати, нет доказательства того, что крестьянин, взявший землю в срочную аренду у собственника, начнет вкладывать средства в обустройство больше, чем крестьянин, получивший землю в пожизненное и наследуемое владение. Наконец, можно посоветовать посмотреть на опыт Польши, где господствует мелкая частная собственность на землю, а продовольственная проблема однако не менее остра, чем у нас.

[4] Воробьев Н., Прауст Р. По-прежнему земля чужая // Правда. 1990. 8 октября. Аргумент этот повторялся и в некоторых других центральных изданиях, уже давно пропагандирующих частную собственность на землю.

Активно пропагандируемые ныне частная и коллективно-групповая формы собственности могут занимать определенное место в структуре переходной экономики в условиях хозяйственной многоукладности. Но считать их основой экономических реформ неправомерно — и отнюдь не только из идеологических соображений. Мировой опыт свидетельствует о нарастании общественных форм существования капитала, включая и международные формы. В системе частнокапиталистической экономики складываются процессы общественного и даже общенародного присвоения (прежде всего природных ресурсов), противоречащие внутреннему содержанию товара и капитала. Абсолютизация частной и групповой форм означает не движение вперед, а попятное движение. Когда это делают сторонники реставрации частнокапиталистических отношений, то это понятно. Но когда на позиции групповой или коллективной собственности дружно отступают те, кто прежде был сторонником общенародной собственности, то этот факт заслуживает специального внимания.

Объективно это отступление совершается под давлением во многом справедливой критики перекосов и деформаций в отношениях реализации общественной собственности. И первая позиция, которая подвернулась легионам отступающих экономистов в процессе разгосударствления — это коллективно-групповая собственность. Но от внимания большинства экономистов ускользнуло то, что путь к общенародной собственности пролегает не только через огосударствленную собственность. В еще большей степени он связан с восхождением по ступеням экономического народовластия, с практическим решением вопроса об общественном контроле над движением всех форм продукта труда — хотя бы для того уже, чтобы защитить общество от стихийных сил, порождающих разрушительные дефициты, инфляцию, разбазаривание и криминальное присвоение прибавочного продукта. Для преодоления этих проблем необходимо выйти за пределы чистой суммы коллективных собственников и овладеть общественным производством как целостным процессом. Венчается же процесс восхождения к экономическому народовластию «собственностью» трудящихся на экономическую политику. Таким образом, имеются пути восхождения к реализации общенародной собственности, выводящие общество за пределы огосударствления. Движение от огосударствленной к действительно общенародной собственности через демократизацию отношений, экономическое народовластие — это действительно движение вперед, к экономическому прогрессу. Движение же от государственной собственности к частной и коллективной — это движение назад, какими бы броскими и громкими лозунгами о свободе и равных возможностях оно ни прикрывалось.

РЫНОК И КОНВЕРСИЯ

(НА ПРИМЕРЕ МИНРАДИОПРОМА СССР)

В. Ткачук

От конверсии оборонной промышленности, равно как и от перехода к рыночной экономике, ожидалась быстрая и высокая отдача. Однако легких путей к решению сложных проблем не бывает, и сегодня можно заметить, как былой оптимизм уступает место пессимизму. Между тем в сложившейся обстановке как никогда важно сохранить чувство реальности и объективности, особенно по столь непростому и противоречивому сочетанию, каким является конверсия и рынок. Способствует ли одно другому? Как их можно совместить? По этим вопросам и хотелось бы высказать ряд соображений исходя из опыта предприятий Минрадиопрома СССР и обобщения мировой практики.

Существует много условий и факторов, необходимых для формирования регулируемого рынка. В настоящее время особо выделяют: наличие товаров, привлекательных для покупателя, выручкой от реализации которых производители вправе распоряжаться самостоятельно; функционирование в обороте устойчивых платежных средств, в том числе и конвертируемость рубля; поддержание у производителей экономически обусловленного интереса удовлетворять потребительский спрос; расширение числа предприятий-конкурентов; существование развитой инфраструктуры товарного обращения; широкий доступ предприятий и организаций на внешний рынок, а также наличие встречного процесса в этой сфере; действие системы экономического и правового регулирования рынка; формирование кадров высококвалифицированных коммерческих работников. Как же согласовать деятельность оборонных отраслей промышленности с этими условиями?

Наверное, даже самый стойкий защитник рыночной экономики вынужден согласиться, что оборонному предприятию нельзя предоставлять право самостоятельно распоряжаться по своему усмотрению военной и спецпродукцией. Это прерогатива государства, и только его. Уже одно это выделяет оборонные отрасли из всего народнохозяйственного комплекса и требует специфического подхода как к форме доведения заказа на производство, так и к форме процесса купли-продажи готовой продукции. Значит, в схеме организационных и экономических связей «государство—заказчик—предприятие» предстоят значительные изменения. Заказчик из пассивного потребителя станет активным равноправным партнером, участвующим своими финансовыми, научными, испытательными и прочими ресурсами в крупных проектах в качестве акционера. Контрактная форма станет превалирующей. Размещение заказов на производство подавляющего числа видов вооружения и военной техники будет производиться на экономической основе: «выгодно—невыгодно». Это и есть элементы рыночных отношений. Но так же верно и то, что в полном объеме никогда и нигде производители оружия не работают на свободный рынок. Более того, военно-промышленный комплекс повсеместно выступает полигоном для отработки системы и методов государственного регулирования экономики, о чем свидетельствует мировой опыт.

Производители вооружения и военной техники во всем мире не знают по крайней мере двух проблем: первая — куда девать готовую продукцию, и вторая — где достать средства на науку. В этом смысле военное производство и для поставщиков, и для разработчиков оказывает плохую услугу — оно отучает их вести счет затратам и результатам экономики. Одна из основных причин этого явления — существующая система военных контрактов, когда практически всегда издержки поставщиков оплачиваются за счет правительства, несмотря на формальное наличие многообразия схем оплаты военных заказов. Во всех промышленно развитых странах исключительно высокая прибыль в военной промышленности, представляющая собой особую форму монопольной прибыли, объясняется прежде всего тем, что государство использует целую систему мер по мобилизации капитала и передачи его в военно-промышленные отрасли. Очевидно, что без предоставляемых государством различных льгот, которые военные отрасли используют в таких масштабах и с таким постоянством, как ни-

какая другая, этот капитал не смог бы реализовать себя так прибыльно. Причем выгодные условия получения монопольной прибыли распространяются здесь на все фазы кругооборота промышленного капитала.

Рыночный риск на стадии превращения товарного капитала в денежный для военно-промышленных концернов не существует. Они не подвержены также и структурным кризисам, поскольку их деятельность осуществляется не под влиянием рынка, а за счет гарантированного финансирования. В свое время В. И. Ленин так охарактеризовал военно-промышленный капитал и условия его воспроизводства: «Когда капиталисты работают на оборону, т. е. на казну, это уже — ясное дело — не «чистый» капитализм, а особый вид народного хозяйства. Чистый капитализм есть товарное производство. Товарное производство есть работа на неизвестный и свободный рынок. А «работающий» на оборону капиталист «работает» вовсе не на рынок, а по заказу казны, сплошь и рядом даже на деньги, полученные им в ссуду от казны» [1]. Короче говоря, за каждым военно-промышленным комплексом стоит государство.

Так, крупные военные проекты обеспечивают загруженность в области НИОКР на 5—10 лет и в области производства — на 15—25 лет, включая эксплуатацию, ремонт и модернизацию соответствующих систем вооружения. Военно-промышленным концернам не только возмещается предварительно затраченный ими капитал и гарантируется прибыль, как это имеет место и в случаях обычных государственных заказов, но и в широких масштабах авансируются суммы, потребность в которых возникает в ходе самого процесса производства. По подсчетам американского специалиста в области военной экономики Дж. Генслера, крупнейшие генеральные подрядчики военной промышленности *США получают до 80% суммы заказа* в форме государственного аванса [2]. Предоставление государством беспроцентных финансовых ссуд до начала фактической поставки военной продукции позволяет военной промышленности реализовать проекты, используя для этого минимум собственных средств.

Исключительно велика в военном секторе промышленности доля научно-исследовательских работ. Формы, в которых государство бесплатно предоставляет средства для НИОКР, довольно разнообразны. Во-первых, это финансирование непосредственно из военного бюджета НИОКР на военно-промышленных предприятиях. Во-вторых, бесплатная передача военно-промышленным концернам результатов НИОКР институтов, деятельность которых финансируется государством. В-третьих, и это прежде всего относится к США, государственные научно-исследовательские институты такого рода передаются в прямое подчинение военно-промышленному комплексу.

Помимо системы перечисленных мер большую роль во взаимоотношениях государства с военными поставщиками играет регулирование в области ценообразования на военную продукцию. Анализируя практику деятельности военных концернов, американский экономист Л. Дюма констатирует: «Все договоры на крупные военные заказы независимо от официально оговоренных в каждом конкретном случае платежных условий имеют одно общее: это так называемая система контрактов с погашением издержек производства, т. е. концернам оплачиваются почти все производственные расходы (причем совершенно безразлично, каких размеров они в конце концов достигают) и гарантируют получение прибылей. При такой контрактной системе концерны не только ничем не рискуют, но и не заинтересованы в снижении расходов» [3].

В целом можно сказать, что высокие прибыли и особые условия накопления капитала оборонными предприятиями базируются прежде всего на предоставляемых государством приоритетах на всех фазах кругооборота промышленного капитала в военной сфере.

При функционировании в рыночных отношениях можно предположить и возникновение сходных проблем, учитывая наличие существенно схожих особенностей в развитии военной экономики у нас и за рубежом: приоритетное материально-техническое снабжение и комплектация; повышенный уровень оплаты труда и, следовательно, качественно лучшие трудовые ресурсы; привилегии *в информационном обеспечении; спе*цифика ценообразования; государственный или правительственный заказ на создание средств вооружения и военной техники; весьма узкая, граничащая с монополией специализация НИИ и КБ и промышленных предприятий.

Главная сложность состоит в том, что вопросы конверсии приходится решать одновременно с переходом к рыночным отношениям. Ситуация, пожалуй, является уникальной в мировой практике: еще нигде и никому не удавалось совмещать такие масштабные и, надо признать, во многом разнонаправленные процессы.

Конверсия не механический перевод части оборонного производства на выпуск мирной продукции, а общехозяйст-

[1] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 32. С. 318.

[2] См.: Петер И., Кланк В. и др. Военное производство в экономике империализма. М.: Политиздат. 1988. С. 50.

[3] См.: Петер И., Кланк В. и др. Военное производство в экономике империализма. С. 51.

венная структурная перестройка и совершенно новая политика. Она сопровождается ломкой существующего механизма деятельности оборонных предприятий, что затрагивает экономику, технологию и психологию трудовых коллективов, причем зачастую крайне болезненно. Так, в результате только первых шагов конверсии потери объемов продукции по Министерству радиопромышленности СССР составляют около 2,5 млрд. руб., прибыли — 700 млн. руб., фондов экономического стимулирования — 400 млн. руб. Неудивительно, что в этих условиях в отрасли впервые начинают появляться убыточные и малорентабельные предприятия. Таких предприятий в 1991 г. будет около 60. Для их нормальной деятельности, учитывая новую систему налогообложения, будет недоставать 300 млн. руб. прибыли.

Очевидно, крайне важно найти оптимальную глубину и темп конверсии. Этим чрезвычайно озабочены и в других развитых странах, где стараются отыскать такие решения, чтобы социально-экономические результаты конверсии превышали связанные с ней издержки. В США, например, подсчитано, что они не могут себе позволить снижение затрат на оборону более чем на 5% ежегодно, так как за этими сокращениями кроются негативные социальные последствия. В Великобритании был отклонен поставленный на обсуждение проект резолюции по обороне, предусматривающий сокращение военных расходов Соединенного королевства на 7—10 млрд. фунтов стерлингов. Одной из причин такого решения послужило опасение негативных социальных последствий, связанных с массовыми увольнениями. И это несмотря на то, что существует прекрасный по тщательности проработки проект конверсии объединенного комитета шоп-стюардов британского военного концерна «Лукас аэроспейс», авторы которого даже удостоены Нобелевской премии. Приведенные данные свидетельствуют о том, насколько серьезное значение придается социальной стороне стратегии и тактики конверсии.

У нас, к сожалению, просматривается иной подход. Точный и долгосрочный расчет нередко подменяется сиюминутными, конъюнктурными соображениями. Понятно, что текущие вопросы требуют безотлагательного решения. Пустые прилавки, разбалансированность народного хозяйства, дефицит государственного бюджета — все это диктует свою логику решений, чего нельзя не понимать. Но надо отдавать отчет и в том, что волевое, внеэкономическое сокращение финансирования оборонной промышленности не снимет, а только добавит остроту старым проблемам и вызовет множество новых, в том числе и с бюджетным дефицитом. Манипуляция с денежными средствами мало что даст, так как перераспределение расходов по статьям оборонного бюджета на гражданские нужды ограничено возможностями конверсии ресурсов в натуральном выражении. В конечном счете глубина структурного маневра зависит от того, в какой мере он обеспечен соответствующей техникой, материалами, продуктами, строительными мощностями, в общем — наличными материальными и трудовыми ресурсами. Это главное, из чего надо исходить при реализации государственной программы конверсии.

Можно ли полагаться на то, что рынок сам собой, без планового воздействия, нужным образом перераспределит ресурсы, кадры, производственные мощности и сформирует необходимые для конверсии кооперационные связи? Вот, пожалуй, ключевой вопрос. И весь мировой опыт дает на него однозначный ответ: без централизованного государственного регулирования конверсия невозможна. Она требует всемерной государственной поддержки и опоры на созданный потенциал военно-промышленного комплекса. Не разрушение этого потенциала, а его социальная переориентация, планомерный перевод на обеспечение нужд гражданского сектора экономики — такова стратегическая линия. И нет никаких оснований для того, чтобы у нас она была какая-то другая, «особая». В связи с этим вызывают тревогу и обеспокоенность факты дезорганизации, а то и разрушения производственных структур, которые создавались ценой неимоверных усилий нескольких поколений советских людей.

Порой ставится под сомнение вообще необходимость сохранения оборонного комплекса страны. В итоге обрекается на стихийность процесс конверсии. Ложно понятая «демонополизация» идет фактически явочным порядком. География предприятий оборонных отраслей охватывает все республики и регионы страны. Происходящие в отдельных из них деструктивные процессы вступают в противоречие с объективными требованиями современного наукоемкого производства. Предприятия оборонного комплекса все чаще объявляются республиканской собственностью, местные органы назначают новых, более покладистых руководителей, изменяется статус предприятий как поставщиков военной продукции. Последствия такой политики для оборонного потенциала страны могут быть катастрофическими.

Пройдет время, и вновь встанет вопрос о совершенствовании технологической базы, возникнет потребность в высокотехнологических изделиях, которые при разумном планировании можно выпускать уже сегодня. Ведь в среднем наукоемкость военной продукции сегодня в 20 раз выше, чем гражданской. Предприятия и научные организации оборонного комплекса уникальны по своему технологическому и кадровому потенциалу и, думается, сохранение, приумножение и рациональное использование его заслуживает статуса обще-

государственной задачи. К тому же в условиях дефицитной экономики, емкого рынка сбыта и практически бездонного спроса на товары народного потребления на такой образ действий просто не отпущено времени.

Положение на потребительском рынке было бы еще более тяжелым, если бы соответствующий вклад в его нормализацию не сделали оборонные предприятия. Так, за девять месяцев 1990 г. предприятия оборонного комплекса почти на четверть увеличили выпуск непродовольственных товаров народного потребления. Только заводы Минрадиопрома ежемесячно поставляют на рынок 0,5 млн. телевизоров, в том числе почти 400 тыс. цветных, более 30 тыс. холодильников, 36 тыс. стиральных машин, 45 тыс. электропылесосов и т. д. Кстати говоря, исторически советская оборонная промышленность никогда не замыкалась на чисто военные нужды. К примеру, в 1988 г. (доконверсионном) на оборонных заводах производилось около двух тысяч наименований товаров культурно-бытового назначения, в том числе почти 100% телевизоров, 95% отечественных холодильников, 62% стиральных машин, 69% пылесосов.

На фоне общего спада производства показатели работы предприятий оборонного профиля удается сохранить на уровне, превышающем средние показатели работы промышленности страны в целом, а отдельные предприятия практически сохраняют те же темпы выпуска продукции, которые были до начала конверсии. И сейчас предприятия оборонного комплекса могли бы выпускать гораздо больше гражданских товаров — было бы только из чего. Основная трудность, с которой сталкиваются конверсируемые предприятия, определив для себя новую номенклатуру,— это организация стабильного материально-технического снабжения. **Именно ресурсное обеспечение конверсии в решающей мере предопределяет ее конечные результаты.**

Как и любая структурная перестройка, конверсия неизбежно связана с дополнительными затратами. Поэтому особенно важно добиться высокой ее экономической эффективности, иначе нагрузка на государственный бюджет не только не уменьшится, а даже возрастет, что недопустимо. Как показывает опыт, самое главное состоит в том, чтобы помочь каждому конкретному предприятию найти такие позиции потребительского сектора, которые оно может достаточно быстро занять своей продукцией, по техническим и технологическим параметрам по крайней мере не уступающей снимаемой с производства. Без тщательной проработки необходимой номенклатуры не приходится рассчитывать на серьезный и долговременный успех. Если издержки производства на перепрофилируемых предприятиях окажутся велики, а их продукция не будет находить сбыта, то, в сущности, такая конверсия станет продолжением непроизводительного расходования ресурсов, только в иной, так сказать, «гражданской» форме. Но с экономической точки зрения совершенно безразлично, каким именно образом общество «выбрасывает на ветер» часть своего богатства — в виде военной техники или в виде никому не нужных товаров.

Повышению экономической эффективности отнюдь не способствует практика прямой выдачи средств из централизованных источников. Как показывает мировой опыт, между государством и предприятием должен стоять банк (у нас номинально банк также участвует в этой операции, но лишь как кассово-расчетный центр), который выступает в качестве полноправного партнера. Он предоставляет средства для реализации детально рассчитанной программы конверсии конкретного предприятия, всесторонне проверенной по факторам окупаемости экспертами банка, которые и определяют целесообразность и размеры вложения капитала. Аналогичный порядок нужно вводить и у нас, что явится прогрессивным элементом рыночных отношений.

Рыночной экономике нужна развитая торговая инфраструктура. Оборонные отрасли более подготовлены к реализации этого рыночного звена. Об этом свидетельствуют конкретные факты. Так, в 1986 г. было принято решение об организации фирменного технологического обслуживания бытовой радиоэлектронной аппаратуры, которое обязывало ряд оборонных отраслей взять на фирменное обслуживание бытовую аппаратуру целых областей. В итоге его реализации, например, Минрадиопром СССР осуществляет фирменное техническое обслуживание аппаратуры в 57 регионах страны, насчитывающих около 1300 городов и более 28 тыс. населенных пунктов в сельской местности. В отрасли действуют 18 производственных объединений и 39 технических центров «Гарант».

Сформулировав основную задачу системы фирменной реализации и обслуживания радиоэлектронной аппаратуры как обеспечение максимальных удобств населению в ее эксплуатации, отрасль с 1989 г. приступила к широкомасштабному созданию на базе технических центров и фирменных магазинов принципиально новых предприятий — техноторговых центров по фирменной реализации и обслуживанию аппаратуры, работающих на едином балансе. Благодаря этому удалось существенно повысить эксплуатационную надежность изделий, в первую очередь за счет качественной предпродажной подготовки и устойчивой обратной связи с заводами-изготовителями, а также снизить сроки ремонта. Но, главное, сформировалась торговая сеть, имеющая, с одной стороны, тесные коммерческие связи с производителями продукции, а с другой — знающая потребности потребителя. Она состоит

из тысяч мелких, сотен средних и десятков крупных хозяйственно самостоятельных звеньев, работающих на прямых договорах как с заводами, так и с местными органами хозяйственного управления. Наряду с гибкими горизонтальными структурами материально-технического снабжения и торговли фирменная техноторговая сеть может обеспечить торговую инфраструктуру рыночного типа.

В мае 1990 г. Минрадиопром СССР провел отраслевую конференцию по экономике и организации техноторговой деятельности. Абсолютное большинство ее участников считает развитие техноторговой формы работы предприятий фирменного сервиса своевременным и перспективным направлением. Но при этом подчеркивалось, что без должной разработки экономических и правовых вопросов ее становление затруднено. Среди основных сдерживающих причин выделяются несовершенство налогово-финансовой политики, межведомственные барьеры, а непосредственно на предприятиях — нехватка соответствующих помещений, транспортных средств, отсутствие необходимых нормативно-методических документов. Кроме того, в последнее время очень мешают нестабильность политической обстановки в стране и противодействие спекулянтов, нарушителей правил торговли.

Что касается форм собственности, то абсолютное большинство участников конференции отдало предпочтение деятельности именно государственных предприятий, самостоятельно занимающихся техноторговой деятельностью по договорам с заводами — изготовителями радиоэлектронной аппаратуры. Иначе говоря, инфраструктура товарного обращения должна развиваться на основе общественной собственности и подчиняться режиму централизованного регулирования. При соблюдении приоритета интересов и защиты прав потребителей техноторговая форма фирменного сервиса позволяет успешно решать весь комплекс организационных, экономических и правовых вопросов во взаимоотношениях основных звеньев цикла «изготовление — реализация — эксплуатация». Разумеется, не исключена и конкуренция в сфере реализации изделий и сервисного их обслуживания. В частности, конкуренцию техноторговым предприятиям фирменного сервиса, а также и в сфере торговли и бытового обслуживания населения могут составить кооперативы, частные и мелкие арендные предприятия.

Оценивая роль и значение сети фирменного техноторгового сервиса, надо отметить, что эти структуры напрасно не принимаются в расчет при прогнозировании путей перехода к рыночным отношениям.

Весьма актуально стоит вопрос о кадровом обеспечении конверсии в условиях развертывания рыночных отношений. Парадокс, но при высвобождении работников из производства и управления кадровый голод дает о себе знать все больше. Дело в том, что необходима целая армия управленцев нового типа. В итоге численность аппарата управления может в недалеком будущем превышать сегодняшнюю. Но едва ли это надо расценивать как негатив. Практически все индустриально развитые страны имеют такую тенденцию. Например, с 1948 по 1985 г. в обрабатывающей промышленности США — ведущей отрасли материального производства — численность инженерно-технических работников и административно-управленческого персонала возросла с 2,5 до 6 млн. чел., а их удельный вес в составе рабочей силы — с 16 до 32%. За период с 1973 по 1985 г. в электронной промышленности их доля в фонде заработной платы увеличилась с 43 до 60% и является самой высокой в обрабатывающей промышленности США. Прежде всего это произошло за счет управленческого персонала, непосредственно связанного с производством, а уж затем персонала штаб-квартир корпораций. Именно в отраслях наукоемкого сектора темпы роста эффективности производства в настоящее время самые высокие. Опыт послевоенного развития американской промышленности подтверждает, что рост удельного веса расходов на управление — одна из важнейших закономерностей процесса интенсификации производства.

Этот процесс указывает на то, что ключевым ресурсом становится информация, знание, творчество. Тут сказывается ведущая закономерность наукоемкого производства, в соответствии с которой первейшим источником повышения социально-экономической эффективности выступает преимущественно экономия прошлого труда. В этом направлении достижима прогрессивная структура издержек отечественного производства высококачественной продукции. Без реализации этого условия трудно рассчитывать на то, что серьезная техническая модернизация народного хозяйства принесет желаемые результаты. Сами по себе достижения науки и техники рождают лишь потенциальную возможность для повышения эффективности промышленного производства. Реализация же этой возможности — функция управленческого труда.

Известное соотношение затрат на исследования, конструкторские разработки и внедрение в производство (1:10:100) как нельзя лучше подтверждает один из принципов менеджмента: лучше иметь первоклассного организатора и второклассную идею, чем второклассного организатора и первоклассную идею. Проблема подготовки кадров должна стать государственной задачей. Именно государство должно взять на себя большую долю расходов в этой области. И, что важно, требуется грамотная расстановка подготовленных кадров на ключевых постах

с помощью хорошо продуманной контрактной системы. Процесс подготовки кадров должен идти параллельно и наращиваться по мере более широкого развития рыночных отношений.

Чрезвычайно важен выход оборонных предприятий на международный рынок. С успехом прошла международная выставка «Конверсия-90» (Мюнхен, 1990 г.), на которой предприятия всех оборонных отраслей промышленности выставили свою гражданскую продукцию, представлены были и экспонаты «двойного назначения». Например, экспонаты Минрадиопрома СССР не только вызвали большой интерес, но и побудили зарубежные фирмы к переговорам и подготовке контрактов на поставку в западные страны телевизоров, часов, медицинской техники, информационных табло, изделий порошковой металлургии и т. д. Известно также, какой успех на международных авиасалонах во Франции и Англии имели боевые самолеты МИГ-29 и СУ-27.

Важное значение для продвижения советских товаров на западный рынок имеет наличие новых организационных форм деятельности с долевым участием капитала зарубежных фирм. Но здесь есть существенные особенности, связанные с обеспечением наших внутренних интересов.

Зарубежные фирмы стремятся получить беспрепятственный доступ на наш внутренний рынок. Конечно, едва ли можно отрицать влияние международной конкуренции на экономическое развитие. Но вместе с тем во всех странах существует система защиты внутреннего производителя — квоты, таможенные барьеры и т. д. Возьмем для примера состояние дел с вычислительной техникой. Вынужденная с первых дней становления вариться в «собственном соку», отечественная электроника не может сегодня конкурировать по целому ряду характеристик (производительность, габариты, энергопотребление, надежность, сменяемость моделей и т. д.) с продукцией ведущих фирм, опирающихся в своей деятельности на мировую технологию, на широчайшую сеть кооперационных связей. Однако нельзя забывать, что от компьютеризации и информатизации зависит уровень цивилизованности общества и отдавать все «на откуп» зарубежным партнерам в ключевых технологиях по крайней мере недальновидно. Поэтому нам не обойтись без определенной протекционистской политики и соответствующей системы экономического и правового регулирования рынка. Это болезненный вопрос. Если во всем мире движение идет от политики к экономике, а затем к праву, то у нас принятие законодательных актов нередко происходит в отрыве от экономики (а порой и политики), что приводит к их крайне низкой эффективности.

Многие проблемы создания необходимых условий перехода к рыночной экономике имеют общее значение, касаются всех отраслей народного хозяйства. Но верно и то, что оборонные отрасли промышленности имеют свои, только им присущие особенности, которые и определяют специфический подход к ним.

В этой связи всесоюзный уровень управления включает сферы деятельности и целевые программы, которые по своему характеру требуют единого в масштабах Союза руководства, а именно: важнейшими фундаментальными исследованиями и научно-техническими разработками; оборонными программами. Определяется и статус оборонных предприятий, которые относятся к союзной собственности при высоком уровне централизации управления ими.

Государственные органы управления преимущественно должны сосредоточиваться на стратегических вопросах развития, анализе конъюнктуры и емкости рынка, выработке общей научно-технической политики, создании для предприятий условий наибольшего благоприятствования в рыночных отношениях, защите государственных интересов, регулировании взаимоотношений всех субъектов рынка.

Однако сейчас много спорят о роли государства и государственных органов управления в условиях рыночной экономики. Децентрализация власти, делегирование все больших прав и обязанностей на нижестоящий уровень управления допустимо лишь в той мере, пока не вступает в противоречие с современным, наукоемким производством, требующим вполне конкретной интеграции с партнерами внутри страны и за ее пределами. Сейчас трудно представить, но первые семь лет США жили как конфедеративное государство. Это было время бурного роста промышленности. Но по мере экономического развития лоскутная структура конфедерации стала (в первую очередь для большого капитала) тормозом дальнейшего поступательного развития. И конфедерация уступила место федерации. Именно экономические интересы толкнули на этот шаг.

Подытоживая сказанное, можно сделать вывод: успешное выполнение программы конверсии вполне возможно, но на основе программно-целевого планирования, централизованного управления материально-техническим снабжением и ценообразованием, ускоренного развития инфраструктуры товарного обращения, массовой переподготовки кадров и социальной поддержки трудовых коллективов оборонных предприятий в период структурной перестройки. Обеспечение этих условий и составляет основную задачу государственного управления конверсией.

МЕХАНИЗМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НТП

В. Кабанков,
д-р экон. наук, профессор

В общей системе управления научно-техническим прогрессом ценообразование является одним из приоритетных направлений. При этом главным, на наш взгляд, остается вопрос соотношения между ценой и качеством продукции, активно воздействующим на эффективность работы как товаропроизводителей, так и особенно потребителей, и страны в целом. Не случайно в основных направлениях развития народного хозяйства на очередную пятилетку, как правило, ставились задачи по достижению максимального народнохозяйственного эффекта при создании новых конструкций машин, приборов и аппаратов и снижению их стоимости на единицу производительности и другого полезного эффекта. Успешное решение их должно было улучшить динамику фондоотдачи и повысить эффективность общественного производства. Однако эти задания не выполнялись, и скрытый рост цен продолжался и продолжается.

Вызвано это, как нам представляется, во-первых, недооценкой в целом товарно-денежных отношений, закона стоимости и цены, во-вторых — теоретико-прикладными недоработками в методиках определения оптовых цен на новую продукцию. Конечно, оптовые цены, превышающие качество товара, потребителей не устраивают, но при известном монополизме большинства поставщиков и дефиците приходится брать товар за любые цены и даже про запас, на черный день. На высокие цены в конце концов устанавливают свои более высокие цены, а о нерентабельных изделиях и даже нерентабельных предприятиях заботится государство, которое выработало для этого целую систему дотационных мероприятий. В этих условиях даже понятие «хозрасчет» стало определяться, по мнению некоторых экономистов, как социалистический метод ведения хозяйства, при котором прибыль и убытки отдельных предприятий рассматриваются как прибыль и убытки в конечном счете государства.

С переходом на рыночную экономику при внегосударственной собственности (акционерной, кооперативной, индивидуальной, частной) государство не несет ответственности за результаты производственно-хозяйственной деятельности товаропроизводителей. Чтобы не разориться и не остаться без работы, коллективам предприятий необходимо подсчитать прежде всего эффективность вложения своих денежных средств, а потому величина цены на покупаемые и продаваемые изделия, как и уровень затрат, предопределяет всю хозяйственную деятельность предприятий.

Можно услышать мнение, что при рынке не нужна методология установления цены, поскольку она регулируется спросом и предложением. Приводят в пример аукционы — кто больше дал, тот и взял, и ценообразование тут ни при чем. С этим согласиться нельзя, особенно когда речь идет о сформировавшемся рынке, а не о первых этапах рынка, на которых рост цен может не поддаваться никакому объяснению и должен регулироваться государством.

При нормальном рынке цена работает преимущественно на потребителя; есть потребитель — есть работа. Но при этом производителю необходимо не только правильно подсчитать свои издержки, но и обеспечить себе прибыль. А для этого он должен знать прежде всего методологию ценообразования, обоснования эффективности товара, с тем чтобы суметь не только установить оптимальную, выгодную ему и потребителю цену, но и заинтересованность его в дальнейшем сотрудничестве.

Потребитель же, вкладывая свой рубль, стремится, чтобы он быстрее окупился и начал приносить доход, который надо быстрее пустить в очередной оборот. И он также должен быть знаком с методологией ценообразования и определения эффективности нового товара.

Анализ методик определения оптовых цен показал, что они все давали возможность более быстрого роста цен на готовую продукцию по сравнению с ее эффективностью, но своего предела это достигло в последней методике 1987 г. В ней изменены этапы определения цен, и теперь после обоснования и расчета лимитных цен по согласованию между изготовителями и потребителями устанавливаются договорные цены, и лишь затем определяются прейскурантные цены.

Лимитные цены ($Ц_л$) стали определяться по формуле

$$Ц_л = Ц_б + Э_п K_э,$$

где $Ц_б$ — цена базисной продукции;
$Э_п$ — полезный эффект от применения новой продукции;
$K_э$ — коэффициент учета полезного эффекта в цене новой продукции, равный 0,7.

Сопоставление представленной лимитной цены и полезного эффекта с ранее действовавшими наглядно показывает,

что они намного выше по своему уровню. В лимитной цене дважды учитывается цена базовой продукции, а полезный эффект — это, по существу, бывший верхний предел цены с тремя дополнительными новыми эффектами. Совершенно естественно, что завышенная лимитная цена не заинтересовывает конструкторов в разработке эффективной техники. Более высокий по своему уровню полезный эффект дает возможность и повышенных доплат (так теперь называются надбавки), а значит, и цены в целом. Новое выражение лимитных цен и полезного эффекта отрицательно повлияет на соотношение между темпами роста цен и качества продукции.

Прейскурантная цена ($Ц_{пр}$) теперь рассчитывается следующим образом:

$$Ц_{пр} = Ц_{пор} П_г \pm Д,$$

где $Ц_{пор}$ — исходный норматив цены, определяемый на единицу главного (основного) параметра;

$П_г$ — количественное значение главного технического параметра нового изделия;

$Д$ — доплаты (скидки).

Эта цена выдается как антизатратная, и прежде всего потому, что в ней отсутствует себестоимость как исходная база цены. Выходит, что достаточно из формулы цены исключить себестоимость, и цена обретает антизатратный характер. Но ведь исходный норматив рассчитывается все равно при помощи себестоимости, без которой нельзя обойтись. Данная формула цены, если присмотреться к ней более внимательно, является чисто затратной, поскольку соизмерение удельной цены (исходного норматива) с главным параметром есть все тот же верхний предел цены. Это уже пропорциональный рост цены и качества продукции, что в принципе неправильно. Если же к этому прибавить еще и доплату за полезный эффект (в расчет доплат включается до 70% полезного эффекта), то получается более быстрый рост цен по сравнению с качеством продукции.

Решение коренного вопроса ценообразования — улучшения соотношения между темпами роста цен и качества продукции — по существу означает установление антизатратных цен. Для этого надо ответить на вопрос, что такое антизатратная цена. Нам представляется, что антизатратная цена — это цена продукции, которая дает как минимум нормативную экономическую эффективность, на каждый вложенный рубль обеспечивает прибыль не менее норматива. Мы покупаем за определенную цену новую продукцию, она должна принести нам на каждый вложенный в нее рубль прибыль не менее 15 коп., поскольку у нас коэффициент эффективности равен 0,15. Это означает, что наш рубль окупается за 6,7 года. И чем быстрее он окупится, тем лучше, тем выше эффективность нашей продукции. Для этого необходимо учитывать в ценообразовании эффективность и экономический эффект, что потребует правильно подсчитать издержки продукции, т. е. ее себестоимость. Все это надо делать и на стадии проектирования новой продукции, при расчете лимитной цены. Последняя позволяет конструкторам отказаться от экономически невыгодных технических проектов, находить наиболее обоснованные решения технических задач и создавать такую технику, которая способствует снижению затрат живого и овеществленного труда. Итак, определение экономически целесообразной лимитной цены, себестоимости, экономического эффекта и эффективности, самого уровня цены — непременное условие обоснования антизатратных цен, в которых цена и качество находятся в оптимальном соотношении.

Лимитную цену целесообразно определять по формуле

$$Ц_л = Ц_б \, a \, K_э,$$

где $K_э$ — коэффициент эффективности;

a — коффициент эквивалентности (заменяемости):

$$a = a_1 a_2 \ldots a_n;$$

$$a_1 = \frac{a_{н1}}{a_{б1}}; \; a_2 = \frac{a_{н2}}{a_{б2}} \ldots a_n = \frac{a_{нп}}{a_{бп}},$$

где a_1; a_2; a_n — качественные характеристики соответственно нового и базового изделия.

Коэффициент эквивалентности должен показывать все качественные изменения новой продукции, коэффициент эффективности, учитывающий снижение цен на единицу совокупного качества и равный, как правило, 0,85—0,88, обеспечивает относительное удешевление новой продукции.

Введение в лимитную цену коэффициента эффективности как бы автоматически (на самой ранней стадии создания новой продукции) предполагает ее будущую эффективность и относительное удешевление.

Нужна ли лимитная цена в рыночных условиях? Безусловно. Она нужна и заказчикам новых изделий (чтобы соизмерить свои материальные, трудовые и финансовые возможности с предстоящими затратами и наиболее оптимально вложить тем самым свои денежные средства), и конкурирующим разработчикам новых товаров.

На последующих стадиях, особенно на завершающем этапе, когда необходимо устанавливать оптовую цену, следует определять действительную эффективность в виде отношения прироста прибыли к затратам, вызвавшим этот прирост, и ее обратную величину — окупаемость. Прирост прибыли — это экономический эффект, затраты — прежде всего цена приобретения. Именно они отражают получаемую прибыль на каждый вложен-

ный рубль и его окупаемость. Отсюда и необходимость их исчисления.

Действительная эффективность и окупаемость являются теми реальными величинами, которые имеют экономический смысл и большую стимулирующую направленность. Они позволяют в наибольшей степени сочетать интересы изготовителей и потребителей в производстве и внедрении новой техники. Эффективность выступает в качестве основного критерия совершенства новой техники, окупаемость — в качестве важного стимула, ориентирующего производителей на получение максимального эффекта в наиболее короткие сроки. Потребителям окупаемость дает надежный инструмент, показывающий конкретные сроки, в течение которых получаемая экономия от нового изделия сможет компенсировать (окупать) дополнительно произведенные затраты.

Для определения эффективности новой продукции следует рассчитывать годовой экономический эффект, который в большей степени согласовывается с сочетанием интересов производителей и потребителей при его распределении. В настоящее время полезный эффект включает экономию на эксплуатационных и сопутствующих капитальных затратах за весь срок службы нового изделия, т. е. в нем учитывается полный экономический эффект (с учетом морального износа, благодаря $E_н$). Практически изготовитель получает свою долю эффекта сразу, при свершении акта реализации, потребитель же — в течение всего срока эксплуатации нового изделия.

В данном случае потребитель как бы авансирует изготовителя за счет экономии, которую он получит в результате эксплуатации новой техники. Однако с точки зрения народного хозяйства такое авансирование должно быть минимальным, чему в большей степени отвечает годовой экономический эффект. Он сглаживает противоречие между интересами изготовителей и потребителей при распределении получаемого эффекта. Учет в ценах годового экономического эффекта (по сравнению с полным) позволит также снизить уровень цен и улучшит соотношение между темпами роста цен и качества.

Хочется подчеркнуть также, что эффект должен быть именно экономический, а не полезный. Полезный эффект в настоящее время представляет собой совокупность ряда эффектов, в том числе от эксплуатационных затрат, сопутствующих капитальных затрат, эффект качества, социальный и экологический. Некоторые экономисты предлагают и другие составляющие эффектов. На наш взгляд, для расчета экономической эффективности есть только один эффект — экономический. Но он может быть получен за счет ряда факторов, в том числе и экологических, социальных и т. п., находящих свое непосредственное отражение прежде всего в экономии на издержках производства. Можно, конечно, придумать самостоятельные расчеты разных эффектов, однако сам экономический эффект без уменьшения издержек производства, ради чего все это и делается, не увеличится. Социальные факторы находят отражение в росте производительности труда и, следовательно, в экономии издержек производства, и росте именно экономического эффекта и экономической эффективности. Улучшение экологической обстановки за счет внедрения более прогрессивной техники и технологии должно привести к сокращению невыходов на работу по болезни как самих работающих, так и членов их семей, требующих ухода за ними, что приведет к росту производительности труда, увеличению опять же экономии на издержках производства. Завышение полезного эффекта за счет лишних составляющих, не дающих увеличения именно экономического эффекта, и расчет на основе этого полезного эффекта эффективности могут привести к искажению ее действительной величины.

Если экономическая эффективность нового изделия ниже норматива (меньше 0,15), то это говорит о недоброкачественности новой продукции, о сверхнормативной окупаемости и нецелесообразности, следовательно, ее выпуска. Работу над ней следует приостановить, все переосмыслить, несмотря на понесенные потери, чтобы не нести еще большие потери в будущем. Оптовая цена на такую продукцию не устанавливается.

Экономическая эффективность (E) на уровне норматива означает, что вложенный в новую продукцию рубль будет давать как минимум необходимые 15 коп. прибыли и окупаться за принятый срок в 6,7 года. Это дает возможность устанавливать оптовую цену на уровне нижнего предела ($Ц_{нп}$), возмещающего экономически обоснованные издержки (C) и обеспечивающего необходимую хозрасчетную прибыль. При условии, что $E = 0{,}15$, она может быть определена как

$$Ц_{нп} = C + (C - M)P_н,$$

где M — материальные затраты;
$P_н$ — нормативная рентабельность.

Эта цена является антизатратной, поскольку устанавливается на продукцию, дающую нормативную эффективность. Следует подчеркнуть, что высокая цена еще не говорит об ее затратном характере, так же как и низкая об антизатратности. Из двух выбираемых товаров предпочтительнее может быть изделие и с более высокой ценой, но и с большей эффективностью. Сопоставлять надо не столько цены, сколько эффективность продукции и выбирать вариант с максимальной прибылью на каждый вложенный рубль.

Наличие эффективности больше норматива, т. е. если прибыль на 1 руб. будет больше 15 коп., дает основание на установление повышенной цены (но в пределах лимитной и ни в коем случае не выше ее) за счет экономического эффекта в виде надбавки к цене, т. е.

$$Ц_р = С + (С - М) Р_н + \Delta Э, \text{ при } Е > 0{,}15,$$

где $Ц_р$ — цена реализации;

$\Delta Э$ — часть экономического эффекта в виде надбавки к нижнему пределу цены.

Это и есть антизатратная цена, которая обеспечивает покрытие обоснованных затрат и нормативную прибыль за достижение нормативной эффективности и дополнительную прибыль за превышение нормативной эффективности. Именно она позволит достичь экономически обоснованного соотношения между темпами роста цен и качества продукции.

Размер надбавки следует определять по шкале эффективности — окупаемости. Минимальное превышение нормативной эффективности, равное 16 коп. прибыли с каждого рубля вложенных средств, будет считаться нижней границей для расчета шкалы надбавок. В переводе на срок окупаемости она равна 6,25 года (100:16). Норматив эффективности выступает, следовательно, в качестве норматива окупаемости, т. е. в виде максимального его уровня. Если средства окупаются в срок меньше нормативного, они дадут прибыль больше, чем по нормативной эффективности, т. е. они эффективны. Наоборот, все средства, окупающиеся в срок больше нормативного, дадут меньше прибыли, значит, они неэффективны. Отсюда норматив окупаемости становится максимальным уровнем, превышение которого не дает права на надбавку к оптовым ценам.

Предопределяющей величиной является эффективность, поскольку она принимается исходной при определении предельного срока окупаемости и низшей границы надбавки. Окупаемость же выступает в качестве основного показателя при построении самой шкалы эффективности и поощрительных надбавок.

Размер надбавок должен находиться в определенном соотношении с эффективностью и быть ниже ее уровня. Поэтому минимальная надбавка, соответствующая 16% эффективности, должна составлять не более 15% нормативной прибыли. Максимальный размер надбавки, равный нормативу, скажем, прибыли, устанавливается на наиболее эффективную технику, окупающуюся менее чем за полгода.

Если изменяется норматив эффективности новой техники, то соответственно меняются максимальный срок окупаемости и вся шкала размеров эффективности, окупаемости и надбавок. Например, норматив эффективности равен 12%; это означает, что все вложения средств, дающие прибыль выше указанной величины, эффективны, а нижней границей прибыли, дающей право на надбавку к ценам, будет эффективность в пределах 13%. Эта величина соответствует сроку окупаемости 7,7 года (100 : 13), который станет нормативом окупаемости, или ее максимальным уровнем, и превышение его не дает право на надбавку к ценам.

В предлагаемой таблице приведена примерная типовая шкала надбавок к оптовым ценам, определенная исходя из 15% норматива эффективности.

Эффективность на каждый рубль вложенных средств, коп.	Окупаемость, лет	Размер надбавок к нормативной прибыли, %
16,0—25,0	6,25—4,0	15
26,1—33,3	3,9—3,0	20
33,4—50,0	2,9—2,0	30
50,1—66,6	1,9—1,5	40
66,7—80,0	1,49—1,25	50
80,1—100,0	1,24—1,00	60
100,1—133,3	0,99—0,75	70
133,4—200,0	0,74—0,56	80
200,1—400,0	0,49—0,25	90
свыше 400	до 0,25 (квартал)	100

Из таблицы видно, что с увеличением сроков окупаемости уменьшаются эффективность и размеры надбавок.

Данная шкала может быть модифицирована не только путем изменения пределов интервалов эффективности — окупаемости, но и введением двух надбавок к ценам — за достижение нижнего предела интервала и за каждый пункт внутри интервала. Она также может служить основанием для соглашения сторон при договорных ценах. Для обоснования экономически целесообразной договорной цены нужны два предела эффективности: определяемый путем соизмерения годового экономического эффекта с нижним пределом цены и исчисленный соизмерением уменьшенного эффекта с суммой нижнего предела цены и части этого эффекта, отдаваемого потребителем изготовителю за создание новой более качественной продукции в виде надбавки к цене. В результате фактическая эффективность потребителя будет иметь тенденцию к уменьшению, но ниже того же нормативного уровня, который будет выступать в качестве нижнего предела эффективности. Между верхним и нижним пределами эффективности и должна устанавливаться договорная цена. Именно она будет отвечать интересам как изготовителей, так и потребителей, будет антизатратной с оптимальным соотношением цен и качества продукции.

ИСТОЧНИКИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ В РЕМОНТНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

А. Зеленский,
зав. отделом НИИПиНа при Госплане СССР, канд. экон. наук

Переход к рыночной экономике требует углубленного поиска механизма использования резервов ресурсосбережения во всех видах производства. Эффективность их реализации зависит от многих факторов, направленных на повышение технического уровня производства, эксплуатации и ремонта техники. Известно, что научно-технический прогресс раскрывает новые возможности в создании ресурсосберегающих технологий, способствующих экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Однако весьма крупные резервы, с нашей точки зрения, кроются в создании принципиально иного механизма организации ремонта основных фондов и, в первую очередь, их активной части — машин и оборудования.

С ростом технической вооруженности труда во всех отраслях народного хозяйства увеличивается парк техники. При этом возрастная структура парка ухудшается, практически на всех предприятиях уровень интенсивного и экстенсивного использования машин и оборудования низок. На поддержание парка техники в работоспособном состоянии расходуются огромные и всевозрастающие объемы трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Так, в 1985 г. фактические затраты только на капитальный ремонт основных фондов в промышленности составили 17,9 млрд. руб., а в 1989 г.— 23,7 млрд., т. е. за четыре года они возросли на 32,6% [1]. Из-за увеличения объема ремонта растет и численность ремонтного персонала. В промышленности количество слесарей-ремонтников в 1975 г. составило 1634 тыс. чел., а в 1985 г.— уже 2016 тыс., т. е. рост более 23% [2]

Темпы роста числа слесарей-ремонтников за последние двадцать лет опережают темпы роста рабочих большинства других профессий. Если в 1965 г. количество слесарей-ремонтников составляло от общего числа рабочих 6,2%, от численности слесарей — 12, а от численности станочников — 88,5%, то в 1985 г. эти показатели возросли соответственно до 7,8; 14,2; 123,3%. Всего же в ремонтном производстве занято около 10 млн. чел.[3].

В чем же выход из создавшегося положения? В первую очередь, в осуществлении комплексного подхода к разработке методов оценки и реализации резервов ресурсосбережения. К сожалению, в полной мере этого достичь пока не удалось ни при реализации комплексных программ «Металлоемкость» и «Надежность», ни при подготовке проекта государственной программы ресурсосбережения на 1991—1995 гг. и на период до 2005 г.

Однако в условиях рыночных отношений должен меняться и механизм реализации программ. Он должен стать достаточно эластичным, с арсеналом таких рычагов рыночной экономики, как льготное налогообложение, кредиты, гибкая амортизационная политика. При этом производство высококачественной машиностроительной продукции должно стимулироваться в приоритетном порядке.

Известно, что основные качественные параметры машин и оборудования непосредственно влияют на динамику затрат, расходуемых на ее содержание. Рассмотрим основные звенья цепочки взаимосвязей на примере сельскохозяйственной техники.

Суммарные затраты на техническое обслуживание и ремонт машинно-тракторного парка страны за последние 10 лет увеличились почти вдвое, причем они имеют тенденцию к росту. Учитывая, что машинно-тракторный парк продолжает наращиваться (в одиннадцатой пятилетке по сравнению с десятой возрос абсолютный прирост парка по тракторам в 4 раза, по зерноуборочным комбайнам — в 6 раз), затраты на ремонт и в дальнейшем будут увеличиваться, если не удастся повысить надежность новой техники и эффективность ремонта. Фактические сроки службы по большинству видов сельскохозяйственной техники ниже нормативных, а по отдельным маркам

[1] Народное хозяйство СССР в 1989 г. М.: Финансы и статистика, 1990. С. 352.

[2] Труд в СССР. М.: Статистика, 1988. С. 63—65.

[3] Социалистическая индустрия. 1989. 22 февраля.

машин наблюдается тенденция их снижения. Например, нормативный срок службы тракторов ДТ-75, ДТ-75М, Т-74 — 8 лет, а фактический — последовательно снижался с 7 лет в 1970 г. до 6,7 лет в 1980 г. и 6,3 года в последнее время. Коэффициент сменности работы тракторов вот уже две пятилетки также снижается (не превысил в последние годы в среднем 1,1 смены). Как следствие — годовая выработка на единицу парка за эти годы не только не возросла, но и сократилась по тракторам на 1,2%, а по зерноуборочным комбайнам — на 29,9%. Анализ создавшегося положения свидетельствует о серьезных упущениях в организации сельскохозяйственного производства, низкой квалификации механизаторов и персонала, занятого ремонтом, о слабой технической оснащенности производственной базы ремонтных мастерских и заводов. И все же главная причина недостаточной отдачи производимой техники — низкий уровень ее качества, особенно надежности.

Основной критерий качества машиностроительной продукции на современном этапе — уровень ее безотказности и ремонтопригодности. Нужна система, гарантирующая передачу в серийное производство только эффективной техники, характеристики которой находятся на уровне лучших зарубежных образцов, а где это пока нереально — значительно превосходящие отечественные аналоги. При этом необходимо решать — либо вкладывать средства в развитие мощностей по централизованному изготовлению запасных частей и организации фирменного ремонта, либо повысить безотказность и ремонтопригодность новых изделий.

Проведенные расчеты свидетельствуют, что для поддержания в работоспособном состоянии всего наличного парка техники, и в первую очередь со сроком службы, превышающим нормативный, потребуются колоссальные и всевозрастающие ресурсы, которыми не располагают предприятия-изготовители. Поэтому давать «путевку в жизнь» следует лишь тем образцам машин и оборудования, уровень безотказности и ремонтопригодности которых соответствует установленным требованиям.

Известно, что возрастная структура парка большинства видов оборудования имеет серьезные недостатки. Например, в промышленности доля металлорежущих станков в возрасте свыше 20 лет увеличилась с 16,3% в 1980 г. до 22,3% в 1988 г., а в возрасте до 10 лет — сократилась соответственно с 50,5 до 4,2% [4]. *По данным инвентаризации и оценки* технического состояния производственных основных фондов только по 33 отраслям (по состоянию на 1 апреля 1986 г.) в возрасте свыше 20 лет находилось 14,7% машин и оборудования на сумму 31,9 млрд. руб. Естественно, что пропорционально возрасту увеличивается износ техники. Так, машин и оборудования, износ которых превышает 75% — более трети парка, или на сумму 74,3 млрд. руб.[5]. Вызывает тревогу, что значительно изношен парк на машиностроительных предприятиях, призванных выпускать прогрессивные, надежные машины и оборудование, приборы и средства автоматизации. О какой точности и применении безотходной технологии может идти речь, если 16,6% наличного парка оборудования в машиностроительном комплексе имеют износ более 100% [6]!

Не случайно органами статистики признано несоответствующим современному уровню и подлежащим замене оборудование на сумму около 10 млрд. руб., а в целом по обследованным предприятиям — практически каждая третья единица техники [7]. Вследствие низкого уровня использования оборудования в течение всего срока службы и невысоких потребительских свойств выпускаемой техники подавляющая часть устаревшего оборудования продолжает оставаться на балансе.

Заметное влияние на состояние парка оборудования оказывает несовершенная инвестиционная и структурная политика и воспроизводственная структура капитальных вложений, неоправданно велика часть ресурсов, направляемых не для замены устаревшего оборудования, а на прирост парка. Наметившееся в последние годы сокращение производства металлообрабатывающего оборудования в натуральном выражении обусловило сокращение его поставки народнохозяйственным комплексам по металлорежущим станкам более чем на 20 тыс. шт. в год, а по кузнечно-прессовым машинам — более чем на 4 тыс. шт. в год, или на 10% [8]. В результате в промышленности количество выбывших металлорежущих станков к наличному парку с 6,0% в 1987 г. уменьшилось до 4,1% в 1988 г., а кузнечно-прессовых машин — соответственно с 6,5 до 4,9% [9].

Снижение в последние годы объема производства металлообрабатывающего оборудования привело к сокращению поставки оборудования не столько для нужд капитального строительства, сколько для замены физически изношенного и морально устаревшего оборудования. В народном хозяйстве с 1975 по 1986 г. ежегодные темпы роста списания металлорежущих станков составили 11%. В 1987 г. не было роста, а в 1988 г. произошло падение, причем на 43%. Анало-

[4] Народное хозяйство СССР в 1988 г. С. 390.

[5] Материально-техническое обеспечение народного хозяйства СССР. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика, 1988. С. 221.

[6] Там же. С. 222.

[7] Там же. С. 223.

[8] Там же. С. 30.

[9] Народное хозяйство СССР в 1988 г. С. 390.

гичные данные характерны и для кузнечно-прессовых машин — сокращение выбытия составило только за 1988 г. 53%.

Предприятия, эксплуатирующие машины и оборудование, на этапе, предшествующем заключению договоров на поставку техники, должны осуществлять расчеты сравнительной экономической эффективности проведения ремонта, либо вариантов замены оборудования. При этом следует учесть, что для практического проведения предлагаемых расчетов нужна достоверная информация как о наличии, движении и использовании оборудования, так и его простоях, причинах отказов и фактических затратах на проведение технического обслуживания и ремонта.

Одно из важнейших направлений ресурсосбережения в ремонтном производстве — повышение уровня его индустриализации. Однако принципиальному решению данной проблемы должна предшествовать научно-техническая политика в области организации ремонта. В этом направлении приобретает большое значение внедрение фирменного ремонта. Его преимущества быстро оценят потребители. Так, многие годы трудно решалась проблема ремонта топливных насосов и форсунок тракторных и комбайновых дизелей. После капитального ремонта, вместо установленных пяти—семи сезонов, они служили один-два. К тому же трудоемкость при децентрализованном капитальном ремонте в два-три раза превышала изготовление новых, а ресурс восстановленных насосов и форсунок оказывался более чем в два раза ниже новых. Решение о возложении функции проведения фирменного ремонта на завод-изготовитель дало положительный результат Благодаря повышению надежности отремонтированных изделий удалось более чем на треть сократить расход запасных частей.

Заметный экономический эффект получит народное хозяйство от создания разветвленной сети специализированного технического обслуживания и ремонта различных видов техники. Развитие этого направления должно осуществляться как непосредственно при заводах-изготовителях, так и по отраслевому принципу в местах наибольшего сосредоточения техники. Практика подсказывает, что фирменный ремонт целесообразно организовывать в первую очередь для конструктивно сложных узлов и агрегатов прецизионной техники. Техническое же обслуживание следует осуществлять в специализированных центрах (или в опорных пунктах). Эффективно действует в народном хозяйстве сеть сервиса и ремонта, созданная Чебоксарским заводом промышленных тракторов и Волгоградским моторным заводом.

Развивает новую систему ремонта и КамАЗ, используя опыт организации фирменного ремонта и технического обслуживания на БелАЗе, ВАЗе и других автомобильных заводах. Несмотря на трудности в решении возникающих при ремонте вопросов, созданная индустриальная система проведения фирменного технического обслуживания и ремонта автомобилей подтверждает ее несомненные преимущества по сравнению с обслуживанием на автотранспортных предприятиях.

Для формирования разветвленной сети фирменных и специализированных ремонтных предприятий, обслуживающих полную гамму техники, необходимы: ориентация на региональную специализацию, требующую учета интересов территорий и экономических районов; проведение инвентаризации с оценкой технического уровня всех мощностей пригодных для проведения фирменного и специализированного ремонта силами предприятий-изготовителей и потребителей техники, выработка направлений технического перевооружения и развития мощностей ремонтных предприятий и служб; определение основных критериев профиля ремонтных предприятий в зависимости от видов обслуживаемой техники, техническое обслуживание и ремонт которой целесообразно осуществлять на специализированных ремонтных предприятиях отрасли изготовителя, либо потребителями техники в ремонтно-механических цехах; классификация номенклатуры запасных частей, изготовление которых целесообразно осуществлять фирме-изготовителю техники, либо специализированным ремонтным заводам, либо в отраслях (на предприятиях), эксплуатирующих машины и оборудование; определение направлений создания и развития предприятий (цехов, участков) по восстановлению изношенных деталей и машин.

В технико-экономическом обосновании вариантов развития и размещения ремонтной базы должны сопоставляться не только уровни затрат и результатов непосредственно в ремонтном производстве, но и сокращение потерь у предприятий, эксплуатирующих технику, путем повышения качества ремонта. Расчеты целесообразно осуществлять в соответствии с методическими рекомендациями по комплексной оценке эффективности мероприятий, утвержденными ГКНТ и Президиумом Академии наук СССР в 1988 г. Применение этих рекомендаций поможет определить направление специализации действующих и вновь создаваемых ремонтных цехов по техническому обслуживанию и ремонту техники. Основные из них заключаются в ориентации на проведение гарантийного ремонта всех выпускаемых изделий, осуществление послегарантийного ремонта особо сложной, прецизионной техники; создание диагностических приборов для определения уровня фактического технического состояния эксплуатируемых машин и оборудования, развитие действующих и создание новых мощностей по восстановлению изношенных деталей, введение

прогрессивных форм организации ремонта, в том числе создание выездных ремонтных бригад для обслуживания техники непосредственно на эксплуатирующих предприятиях.

Внедрение перечисленных направлений развития и размещения ремонтной базы в народном хозяйстве затрудняется из-за многих причин, в частности, из-за отсутствия средств у предприятий-изготовителей техники не только для расширения, но и для технического перевооружения действующих ремонтных заводов и центров по техническому обслуживанию машин и оборудования. Однако, по нашему мнению, имеются возможности без существенных финансовых затрат повысить эффективность ремонтного производства. На примере деятельности ГПО «Станкосервис» Минстанкопрома СССР можно видеть следующие пути решения этой проблемы. Необходимо изменить существующую практику, при которой станкостроительные заводы фактически сняли с себя обязанности осуществления фирменного ремонта и обслуживания выпускаемого металлообрабатывающего оборудования, ссылаясь на наличие в отрасли специализированного объединения. Однако у предприятий ГПО «Станкосервис» отсутствует возможность удовлетворить спрос всех предприятий-заказчиков в ремонте необходимого парка техники. Выход из создавшегося положения состоит в том, чтобы заводы, выпускающие соответствующее оборудование, взяли на себя изготовление всех конструктивно и технологически сложных запасных частей (они будут не только дешевле, но и располагать значительно большим ресурсом, чем детали, изготовленные на ремонтных заводах и тем более в ремонтно-механических цехах предприятий, эксплуатирующих технику). При этом следует учесть, что обеспеченность парка металлообрабатывающего оборудования централизованно изготовленными запасными частями значительно уступает любым другим видам техники. По нашим расчетам, стоимость централизованно изготавливаемых Минстанкопромом СССР запасных частей к металлорежущим станкам составляет менее 2,5% стоимости выпускаемого оборудования. По строительным и дорожным машинам этот показатель выше, чем по металлорежущим станкам в 6 раз, по автомобилям и дизелям — в 10, по тракторам — в 20 раз. Учитывая специфику ремонтного цикла, а также различие в фактических и нормативных сроках службы соответствующих видов техники, нетрудно определить, какие непроизводительные расходы несет общество от массового децентрализованного и чаще всего несовершенного производства запасных частей. При этом крайне нерационально используется труд нескольких миллионов человек, перерабатывается по отсталой технологии каждая четвертая тонна металлопроката и эксплуатируется более 1,5 млн. ед. металлорежущих станков, которые, в свою очередь, требуют немалых затрат для ремонта.

Что же мешает машиностроительным заводам наладить централизованное производство запасных частей в количествах, полностью удовлетворяющих нужды эксплуатационников? Здесь существуют немалые трудности. Чтобы их преодолеть, следует повысить уровень технической оснащенности предприятий отраслей машиностроения, достичь необходимой сопряженности парка всех видов оборудования, улучшить обеспечение материальными ресурсами. Необходимы и более кардинальные меры, направленные на сокращение потребности в запасных частях, как путем резкого повышения уровня надежности всей выпускаемой продукции, так и путем значительного увеличения использования в ремонтном производстве деталей с остаточным ресурсом (снятых со списанной техники), а также восстановленных деталей. На последнем направлении следует остановиться особо. В народном хозяйстве организовано восстановление деталей практически лишь к четырем видам оборудования (автомобилям, тракторам, сельхозмашинам и красильноотделочному оборудованию). Причем их доля от новых запасных частей составляет не более 14%, т. е. в несколько раз меньше реально возможной.

Созданию мощностей по восстановлению изношенных деталей несомненно будет способствовать углубление территориальной специализации. В каждом экономическом районе ощущается потребность в данном технологическом процессе, позволяющем экономить дефицитные материальные ресурсы. Станкостроительные заводы как изготовители станков и другого оборудования должны взять на себя обязанности по проведению пусконаладочных работ, которые, как правило, выполняются силами ремонтных заводов. При этих условиях заводы ГПО «Станкосервис» получат возможность специализироваться на ремонте прецизионного металлообрабатывающего оборудования.

Имеется еще один существенный резерв. Речь идет о рациональном использовании наличных мощностей по специализированному ремонту и производству запасных частей, созданных в народнохозяйственных комплексах, эксплуатирующих технику. Здесь целесообразно сделать следующее. Заводы — изготовители машин и оборудования после инвентаризации технического состояния производственной базы ремонтных заводов и РМЦ предприятий, эксплуатирующих технику, могут заключать с ними двусторонние договоры на взаимовыгодной основе. Предприятие-изготовитель должно обеспечивать ремонтные заводы и ремонтно-механические цехи специальной оснасткой и инструментом, запасными частями, осуществлять переподготовку рабочих кадров. Последние, в свою очередь, обязуются выполнять качественно и в срок

гарантийный и послегарантийный ремонт и обслуживание машин и оборудования (с использованием фирменного знака завода-изготовителя). Со временем эти заводы и цехи следовало бы включить в состав фирм — изготовителей техники. Успешному решению многих направлений ресурсосбережения должна способствовать внедряемая с 1991 г. новая амортизационная политика. Увеличение норм амортизационных отчислений по активной части основных фондов в среднем на 16—18% позволит в более короткий срок накопить средства для воспроизводства машин и оборудования. Еще в большей степени удастся сэкономить ресурсы в связи с сокращением сроков службы техники при применении ускоренной амортизации.

Наиболее кардинальные изменения претерпела методология формирования средств на ремонт основных фондов. Если ранее существовало два источника средств: амортизационный фонд и статья цеховых расходов — затраты на содержание и эксплуатацию оборудования,— то сейчас отменены нормы амортизации на капитальный ремонт, а все виды ремонта финансируются из единого источника — фонда ремонта.

Получив право с 1991 г. самостоятельно формировать фонд ремонта, предприятия, по нашему мнению, получили значительный импульс для замены ранее действующих систем планово-предупредительного ремонта на новые, так называемые системы технического обслуживания и ремонта, в основе которых лежит условие передачи оборудования в ремонт в зависимости от его фактического технического состояния.

Создание ремонтного фонда должно принципиально изменить практику планирования деятельности ремонтных служб предприятий. Для этого потребуется решить ряд методических и организационных вопросов. В первую очередь — создать методику формирования нормативов затрат на ремонт. Величина норматива будет обоснованной при условии формирования его составных частей на базе нормативных значений трудовых, материальных и финансовых затрат, заложенных в действующие системы планово-предупредительного ремонта либо технического обслуживания и ремонта Далее следует установить, что в норматив затрат, а следовательно, и в ремонтный фонд должны включаться обоснованные затраты не только на все виды ремонта, но и на техническое обслуживание (тем самым на предприятиях будет создан единый источник финансирования ремонта).

Образование единого фонда на предприятиях, эксплуатирующих технику, позволит укрепить действующий на передовых ремонтных предприятиях бригадный подряд. Он послужит важным источником ресурсосбережения и станет базой для внедрения внутризаводского хозяйственного расчета в ремонтных службах предприятия на основе противозатратного метода.

Механизм формирования внутризаводского хозяйственного расчета заключается в следующем. Средства фонда ремонта распределяются между цехами (производствами, участками), эксплуатирующими технику. При этом учитываются балансовая и остаточная стоимость оборудования, возрастная структура, а главное — его фактическое техническое состояние. Цехи основного производства должны иметь право: заключать договоры на проведение всех видов ремонта с хозрасчетными ремонтными бригадами как специализированных ремонтных предприятий, так и служб главного механика и отделов главного энергетика своего предприятия; стимулировать выполнение отдельных функций по поддержанию техники в работоспособном состоянии (как правило, проведение технического обслуживания) силами основных производственных рабочих (станочников, кузнецов и т. п.).

В свою очередь, хозрасчетные ремонтные бригады должны формироваться с учетом конструктивной и эксплуатационной специфики обслуживаемой техники и включать в свой состав специалистов по механической, электротехнической и электронной частям. При этом комплексные бригады будут иметь возможность полностью и квалифицированно ремонтировать закрепленное за ними оборудование.

Принципиальный момент для организации внутризаводского хозрасчета — выработка состава показателей. Для придания противозатратного характера определению стоимости договора на обслуживание техники наряду с количественными показателями целесообразно установить оценочный качественный показатель.

По нашему мнению, таким показателем может служить отношение годовых затрат на все виды ремонтных воздействий на оборудование к числу дней (смен, часов) в году нахождения его в исправном состоянии. При этом хозрасчетная бригада, получив определенную рассчитанную по прогрессивным нормативам долю ремонтного фонда, будет заинтересована как в уменьшении затрат и повышении качества ремонта, так и в сокращении времени ожидания и проведения ремонта. И в том и в другом случае будут экономиться ресурсы. Эти средства должны использоваться для пополнения фондов накопления и потребления предприятия, в частности для поощрения ремонтного персонала. Оценка эффективности технического обслуживания оборудования производится в результате сопоставления фактического отчетного значения вышеуказанного показателя с его плановой (нормативной) величиной, которая определяется на основе данных, предусмотренных системой планово-предупредительного ремонта (ТОиР) для соответствующего оборудования.

В зависимости от сложившейся системы учета и отчетности по использованию и ремонту оборудования в качестве оценочных могут служить и другие показатели, например, ресурс после капитального ремонта, коэффициент технической готовности, уровень безотказной работы, продолжительность межремонтного периода и т. д.

Значительный резерв повышения эффективности ремонта машин и оборудования кроется в установлении правильной системы ценообразования. До перехода на прямые рыночные отношения, пока параллельно действуют как прейскурантные, так и договорные цены, очень важно выбрать правильные критерии их регулирования. Проблема осложняется тем, что действующие прейскуранты на ремонтные работы не учитывают многообразие факторов, влияющих на уровень цены. В результате действуют как завышенные, так и заниженные прейскурантные цены.

Проведенный нами анализ работы ремонтных предприятий ГПО «Станкосервис» свидетельствует о том, что ему невыгодно увеличение объема централизованного ремонта из-за более низкого уровня рентабельности по сравнению с другими видами работ (пусконаладочными, изготовлением запасных частей). Следовательно, при определении рычагов регулирования финансово-хозяйственной деятельности ремонтного производства (ставки налогообложения, цены и кредитные ставки) необходимо учитывать влияние технического уровня ремонтного производства непосредственно на увеличение производственного потенциала страны. Гибкое использование рычагов и стимулов позволит в условиях рыночной экономики, усилив внимание к нуждам ремонтного производства, значительно сократить время простаивания техники. Стимулирование улучшения использования активной части основных фондов должно осуществляться по всем возможным направлениям.

По нашему мнению, дальнейшее совершенствование методики определения величины ставки налогообложения должно осуществляться по следующим направлениям:

определяется состав активной части основных фондов, профильной для каждого конкретного производства. Как правило, это основное технологическое оборудование;

уточняется плановый режим работы предприятий. При этом следует руководствоваться проектно-сметной документацией, разрабатывается шкала, учитывающая прямую зависимость величины ставки налогообложения в зависимости от уровня использования оборудования;

устанавливается конкретный показатель, характеризующий уровень использования оборудования. Здесь приемлем показатель — съем продукции с основных фондов, т. е. конечный результат производства;

определяется величина ставки налогообложения для данного предприятия (цеха, производства) в зависимости от сопоставления фактически произведенного объема производства с нормативным, указанным в расчете мощностей предприятия.

Реализация этих предложений позволит установить экономически обоснованные отношения между предприятиями (объединениями) и государством: предприятие выплачивает государству налог, компенсирующий потери государства от недополучения продукции из-за неполного использования основных фондов; достигается хозрасчетная заинтересованность предприятий в скорейшем улучшении использования оборудования, в первую очередь наиболее эффективных его видов.

Внедряемая с 1991 г. новая амортизационная политика создаст более тесную зависимость между уровнем использования техники, ее нормативным сроком службы и затратами на ремонт.

Для реализации предложений по выработке единой технической политики в области замены и ремонта машин и оборудования, а также для оценки резервов экономии ресурсов в ремонтном производстве НИИПиНом при Госплане СССР были разработаны методы факторного анализа резервов ресурсосбережения в ремонтном производстве.

Исследования позволили классифицировать резервы экономии и выбрать факторы, наиболее существенно влияющие на направления сбережения ресурсов на различных стадиях жизненного цикла техники. На этапе создания — это уровень надежности (в первую очередь безотказности и ремонтопригодности) новой техники. На стадии эксплуатации выделяются факторы в основном производстве (возрастная структура, уровень выбытия и обновления) и непосредственно в ремонте (техническое оснащение ремонтных служб, квалификация специалистов, уровень специализации и централизации в проведении ремонта и в изготовлении запасных частей, применение деталей с остаточным ресурсом и восстановленных). По нашим расчетам, в машиностроительном комплексе в 1995 г. удастся сберечь в ремонтном производстве 12% проката черных металлов от уровня их расхода в 1990 г. при условии доведения уровня выбытия металлобрабатывающего оборудования до величин, соответствующих установленным нормативным срокам службы.

Внимательное и заинтересованное отношение предприятий и соответствующих управленческих звеньев к проблеме совершенствования ремонтного производства будет способствовать значительному повышению эффективности использования машин и оборудования в стране.

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВА НА РАЗВИТИЕ НИОКР В США

В. Симаков,
д-р техн. наук, профессор
В. Казаков,
канд. техн. наук

По мере перехода к рыночному хозяйству возникает много вопросов, и наиболее актуальные из них связаны с госзаказом. Имеет ли право правительство в условиях рынка требовать его выполнения, что в него следует включать, кто его оплачивает и как, в частности, формируется госзаказ на научные работы?

Понятно, что копирование западного опыта не только нежелательно, но и невозможно. Тем не менее анализ того, как разрабатываются и реализуются государственные (правительственные) заказы в США, где накоплен солидный опыт в организации таких работ, может оказаться полезным.

Правительственные заказы. В США имеется отработанная система заказов на производство товаров и услуг, которые оплачиваются из средств правительственного бюджета. Наибольшая часть этого бюджета идет на оплату расходов по обороне, т. е. закупку военной техники и материалов и выплату жалованья военнослужащим. Вторая по размерам часть — выплата пенсий и страховок. Затем идут расходы на здравоохранение и медицинское обслуживание населения, образование и подготовку квалифицированных кадров, транспорт и связь, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), содействие развитию торговли, сельского хозяйства, защиту окружающей среды и т. д.

Как видим, большинство из перечисленных статей расходов включает в себя закупку товаров и оплату услуг. Контракты на выполнение этих работ называются правительственными (государственными) заказами. Правда, с нашим пониманием госзаказа они имеют мало общего. Прежде всего во всех странах с рыночной экономикой правительственный заказ оплачивается из бюджета и притом с выгодой для компании, реализующей его. У нас же госзаказ из бюджета оплачивается далеко не всегда, а если и оплачивается, то, как правило, не полностью или по убыточной для предприятия цене. Чтобы как-то заинтересовать предприятия, был введен порядок, согласно которому включение каких-либо изделий или работ в госзаказ дает право на приобретение дефицитных материальных ресурсов, распределяемых Госпланом СССР и Госснабом СССР. Такая ситуация совершенно немыслима в товарном рыночном хозяйстве. В США правительственные заказы оплачиваются в долларах, на которые можно купить любые материальные ресурсы (если не внутри страны, то за ее пределами). Следовательно, единственное, из чего исходит правительство при выдаче заказов,— это финансовые средства из правительственного бюджета. Только они лимитируют объемы заказов, их состав и назначение. Поэтому в рыночной системе именно бюджет, а не регулирующие распределение ресурсов план или постановления правительства определяет объемы и направления работ, выполняемых в интересах государства.

Строго говоря, в США существует не один правительственный бюджет, а много: федеральный, бюджеты штатов, местных властей (городских, окружных, поселковых и т. д.). Всего в 1987 г. насчитывалось 83 237 правительственных единиц и такое же число бюджетов. И заказ каждой такой организации считается правительственным.

Федеральный заказ. Задолго до начала обсуждения в конгрессе проекта федерального бюджета на очередной финансовый год министерства и ведомства подготавливают запросы на ассигнования, ориентируясь на стоимость выполнения контрактов по начатым и вновь начинаемым программам, более или менее стабильные расходы по субсидиям, различные «традиционные» статьи расходов. В зависимости от общей экономической ситуации в стране и прогноза развития экономики конгресс определяет общую сумму предполагаемых доходов, а следовательно, и расходов, которые может себе позволить правительство в будущем году. Исходя из этого, а также с учетом национальных приоритетов на предстоящий год рассматриваются наметки министерств и ведомств в комиссиях конгресса, в самом конгрессе и президентом.

Министерства и ведомства используют полученные из бюджета средства на заранее намеченные цели: выплаты граж-

данам — пенсии, помощь престарелым и малообеспеченным, пособия по безработице и т. д.; закупку товаров и услуг для нужд государственного потребления, т. е. на реализацию военных, социальных, научно-технических, внешнеэкономических и других программ; субсидии некоторым штатам и округам для снижения разницы в экономическом и социальном развитии.

Средства, выделяемые правительством на закупку товаров и услуг (т. е. на выполнение государственных заказов), весьма значительны. Обычно они составляют около трети всех расходов федерального бюджета. А поскольку федеральный бюджет превышает 1 трлн. долл., объем работ, выполняемых по заказу правительства, огромен.

Закупка товаров и услуг федеральным правительством. Федеральное правительство, отслеживая долгосрочные интересы страны, старается при подготовке проектов бюджета на очередной финансовый год увеличить долю средств, идущих на инвестиции, т. е. не на прямые выплаты в виде помощи нуждающимся гражданам, а на правительственные закупки, поскольку последние наряду с закупками военной техники содержат работы по созданию производственной инфраструктуры (скоростные дороги, современные системы связи, научные исследования и разработки) и социальной (здравоохранение, образование и профессиональное обучение).

Тем не менее под давлением общественности с 1967 по 1980 г. доля закупок в федеральных расходах имела тенденцию к снижению (с 56% в 1967 г. до 34% в 1980 г.), в то время как прямые выплаты гражданам быстро возрастали. Лишь с 1982 г. удельный вес закупок снова начинает расти в основном за счет военных заказов, а доля выплат соответственно сокращаться. Усиление военной гонки вплоть до 1988 г. привело к постепенному снижению доли гражданских закупок в данный период. При этом правительство предупреждало конгресс о том, что снижение федеральных гражданских закупок может в будущем отрицательно сказаться на уровне жизни населения и *рекомендовало увеличить расходы на инфраструктуру* и образование, разработку и внедрение ресурсосберегающей технологии и на технологии, повышающие производительность труда.

Увеличение расходов на оборону в федеральном бюджете вовсе не означает их уменьшения на исследования и разработки. Ведь в военные расходы включаются не только средства на содержание личного состава, но и инвестиционные: закупки военных систем, проведение оборонных исследований и разработок, военное строительство. Кроме того, результаты военных разработок, как правило, принадлежат правительству, а оно имеет отлаженный механизм передачи несекретных технологий в гражданские отрасли частной промышленности.

Как следует из экономического доклада президента США 1989 г., отношение инвестиционных расходов правительства на оборону к неинвестиционным (т. е. к выплатам жалованья военнослужащим, пенсий ветеранам и т. д.) упало с 0,75 в начале 60-х гг. до 0,43 в 1976 г., но в 1981 г. опять возросло и достигло 0,7 в 1987 г. По-видимому, здесь сказалось развертывание строительства крылатых ракет, а после 1983 г.— интенсивные исследования по разработке СОИ. Во всяком случае, наибольший прирост расходов на военные исследования и разработки приходится на 1986 г. Затем (после переговоров в Женеве в 1987 г.) идет заметное снижение этих затрат.

Такая же тенденция прослеживается и в изменении доли средств на военные исследования в общих расходах на науку. По данным национального научного фонда США, она быстро увеличивалась с 1980 (22%) по 1987 г. (34%). Затем наблюдается ее постепенное снижение.

По проекту бюджета на 1991 г. правительственные затраты достигнут 1,23 трлн. долл., что составляет 21% от ожидаемого валового национального продукта. Самые крупные статьи расходов на оборону, здравоохранение, социальное обеспечение, образование. Федеральные средства на НИОКР (включенные в оборонные и другие статьи расходов) составят 60,9 млрд. долл.

По оценке национального научного фонда США, затраты на НИОКР предусматривается увеличить на 3% при ожидаемой инфляции в 4,1%, т. е. в постоянных ценах может быть их уменьшение. Темпы роста расходов на гражданские исследования и разработки втрое выше по сравнению с оборонной тематикой. Доля военных исследований составит 61% против 64% в 1990 г. и 69% в 1986 г. Как считает советник президента по науке Д. Аллан Бромли, удельный вес расходов на оборонные НИОКР в последующие годы будет уменьшаться, по крайней мере в прикладных исследованиях и разработках. Расходы на НИОКР из федерального бюджета в 1991 г. намечены в размере 65,7 млрд. долл., что составит чуть больше 5% от всего федерального *бюджета*.

Наибольший прирост ассигнований в проекте бюджета предусматривался на программу СОИ — 24% (всего будет выделено 4,7 млрд. долл.); строительство сверхускорителя на сверхпроводящих магнитах («Суперколлайдера») — 56% (293 млн. долл.)[1]; на проект человеческого генома — 79% (154 млн. долл.); программу министерства сельского хозяйства по привлечению университетских ученых к сельскохозяйственной тематике — вдвое (100 млн. долл.).

Проект распределения бюджетных ассигнований на исследования и разработ-

[1] По утвержденному бюджету ассигнования по этой статье были уменьшены.

ки по министерствам и ведомствам на 1991 финансовый год приводится ниже.

Механизм распределения федеральных заказов заключается в следующем. Каждое министерство и ведомство распределяет выделенные ему средства на выполнение намеченных работ (программ) через систему контрактов и субсидий (грантов).

(в млрд. долл.)

Министерства, агентства	1989 г. (факт)	1990 г. (факт)	1991 г. (предложение)	1991 г. по отношению к 1990 г. % увеличения	Доля в ассигнованиях 1991 г., %
Текущие расходы					
Министерство обороны	37,545	37,064	37,547	1,3	57,2
Министерство здравоохранения	7,486	8,055	8,568	6,4	13,0
Министерство энергетики	5,692	5,599	6,019	7,5	9,2
НАСА	4,975	5,773	7,547	30,7	11,6
Национальный научный фонд	1,557	1,744	1,944	11,5	3,0
Министерство сельского хозяйства	1,021	1,084	1,156	6,6	1,8
Министерство внутренних дел	0,478	0,469	0,499	6,4	0,7
Агентство охраны окружающей среды	0,345	0,393	0,435	10,7	0,6
Другие агентства	1,783	1,904	1,918	0,7	2,9
Итого	60,882	62,085	65,633	5,7	100
Капитальное строительство					
Общий итог	62,936	64,674	68,371	5,7	—

Государственный контракт. Это договор, заключаемый между федеральным ведомством (а точнее — его руководителем, являющимся юридическим лицом) и представителем (юридическим лицом) корпорации — подрядчика на выполнение и поставку определенного вида товара и услуг. По договору государство получает заказанный товар или услуги и оплачивает их. Хотя договаривающиеся стороны формально равноправны, закон дает значительные преимущества государству. Одно из них — право прекращения контрактов в одностороннем порядке по решению ведомства-заказчика. При заключении их внутри частного сектора между отдельными корпорациями такое расторжение в одностороннем порядке влечет выплату солидной неустойки.

В контракт включается широкий круг показателей: срок исполнения, тип торгов, цена и качество конечного продукта, назначение (военное или гражданское), условия патентования и лицензирования и т. д. В некоторых типовых договорах число включенных в них пунктов достигает 120.

Существуют различные типы контрактов. Пентагон применяет их до 50 видов, НАСА — 20, Министерство энергетики — 15. По методам расчетов они делятся на контракты с фиксированными ценами на заказанную продукцию, контракты, при которых государство возмещает издержки производства, и «материально-стимулирующие» контракты. Первые из них предусматривают плановую цену заказа, плановую прибыль, матрицу поощрения и санкций за перевыполнение или срыв заказа, невыполнение его технических, экономических или иных параметров.

Контракты заключаются, как правило, с промышленными корпорациями и научными учреждениями на проведение целенаправленных НИОКР или реализацию программ. Под последними обычно подразумеваются крупномасштабные долгосрочные военно-технические или научно-технические проекты. Так, ежегодная программа Пентагона на НИОКР в целях повышения эффективности управления разбита на 370 отдельных подпрограмм, каждая из которых, в свою очередь, разделена на 4000 проектов. Значительная часть их рассчитана на 5—10 лет, средняя стоимость составляет около 250 тыс. долл.

Главным инструментом для размещения заказов правительства на разработку, производство и поставку товаров и услуг является Федеральная контрактная система. Она имеет мощное юридическое основание: положения конституции, федеральные законы, исполнительные приказы Белого дома, ведомственные положения, решения судов и административные распоряжения. Основу хозяйственной деятельности правительственных органов составляет Закон 93—400 о государственной политике заказов и управлении по контрактам, принятый конгрессом США в 1974 г. Этим актом предусматриваются создание четкой организационно-правовой структуры общегосударственной системы и унификация хозяйственной политики в области заказов, внедрение элементов программирования в практику формирования и размещения федеральных контрактов. Закон дает ряд льгот компаниям и корпорациям, выполняющим правительственные заказы, что обеспечивает их привлекатель-

ность и усиливает конкурентную борьбу за их получение.

Для обслуживания сложной системы федеральных контрактов создан мощный административно-управленческий комплекс, включающий тысячи органов на федеральном, штатном и местном уровне, количество сотрудников в которых исчисляется сотнями тысяч. Только в аппарате федеральных ведомств непосредственно заняты в этой сфере десятки тысяч служащих.

Унификацию всей государственно-правовой основы федеральных заказов, координацию и контроль за их выполнением осуществляет Управление политики в области федеральных закупок, входящее в состав могущественного Административно-бюджетного управления — наиболее влиятельного агентства в правительственном аппарате США. Управление политики координирует хозяйственную политику военных и гражданских ведомств в области экономико-договорных отношений, касающихся правительственных контрактов, а также осуществляет контроль и регулирование в данной сфере в общенациональном масштабе. Хотя этот орган включен в аппарат президента страны, по закону он подчиняется одновременно и ему, и конгрессу.

Управление по научно-технической политике, входящее в исполнительный аппарат президента, вырабатывает общие принципы управления развитием науки и технологии, устанавливает общенациональные приоритеты, формирует исходные данные крупнейших научно-технических программ, которые в случае их одобрения конгрессом кладутся в основу федеральных заказов на НИОКР.

Другой частью этого комплекса служит размещенная на территории десяти регионов и во всех 50 штатах США широко разветвленная сеть региональных управлений по контролю за заказами федерального правительства. Аппарат представителей государства по управлению его заказами представлен также во всех крупных исследовательских центрах министерств обороны, энергетики, здравоохранения, НАСА, а также в крупных компаниях, университетах и других учреждениях, выполняющих различные заказы государства.

Субсидия (грант). Это безвозмездная государственная ссуда, покрывающая фактические (или заранее оговоренные) издержки при проведении исследований по согласованной тематике или производстве определенной продукции. Субсидии также относятся к форме оплаты госзаказа. Они являются основной формой государственной поддержки в сфере науки, образования, подготовки кадров. Субсидии — главный инструмент управления и финансирования программ фундаментальных исследований, проводимых в национальных научных центрах и университетах по заказам министерств обороны, здравоохранения, национального научного фонда и др.

Часто субсидии в области НИОКР предоставляются не научным организациям, а конкретным ученым или коллективам исследователей на выполнение индивидуальных исследовательских проектов. Техника предоставления таких субсидий хорошо отработана. Ежегодно национальный научный фонд публикует темы исследований по различным отраслям знаний, в выполнении которых он готов оказать помощь. Вместе с перечнем тем печатается стандартный бланк, предлагающий соискателю дать сведения о себе, своих предыдущих исследованиях, указать ориентировочную стоимость работы, сроки выполнения и возможные результаты. Затем эти заявки собираются вместе и подсчитывается их стоимость. Обычно заявки в 2—3 раза превышают сумму, которую может выделить фонд на гранты. Каждый запрос обсуждается на специализированном совете. Запрашиваются мнения экспертов, работающих по той же или близкой тематике, иногда привлекаются иностранные эксперты. То есть в условиях жесткой конкуренции отбираются наиболее важные и солидные работы. После получения фондом бюджетных средств на очередной год с отобранными претендентами заключаются контракты, но сроком на 1—2 года. Очевидно, что по многим работам в 1—2 года достичь окончательных результатов не удается. Тогда чтобы получить новые субсидии, ученый должен отчитаться за потраченные средства и предоставить на рассмотрение экспертов промежуточные результаты. Как правило, такие ассигнования на продолжение исследований предоставляются. Система сочетает довольно большую свободу при привлечении всех желающих заняться нужной государству тематикой с жестким (но не мелочным) контролем за ходом работ.

Зачастую оговаривается право собственности правительства на итоги исследований, но практически во всех случаях предусматривается публикация результатов (если они не имеют военного значения) и бесплатная передача заинтересованным компаниям. Этим правительство оказывает помощь частным компаниям в повышении конкурентоспособности их продукции на мировом рынке.

Заказы штатов и местных органов власти. Наряду с федеральной контрактной системой существуют системы местных и штатных контрактов и грантов, оплачиваемых из местных и штатных средств. Эти контракты имеют ряд особенностей. Прежде всего они касаются непосредственных нужд штатов, регионов, округов, городов, поселков. И поэтому в них практически отсутствуют заказы на оборону, осуществление широкомасштабных фундаментальных научных исследований, внешнеэкономических и внешнеполитических программ, больше относящихся к функциям федеральных властей, которые должны заботиться об общенациональных интересах.

Тем не менее их общий объем весьма значителен и сравним с объемом всех федеральных заказов. Объясняется это тем, что в федеральном бюджете доля средств, идущих на оплату поставок товаров и услуг, составляет меньшую часть бюджетных расходов, тогда как в бюджетах штатов и местных властей на эти цели тратится около 90% всех средств. Так, в 1988 г. расходы федерального бюджета достигли 1099 млрд. долл. На оплату товаров и услуг пошло 368 млрд. долл. (33,5%), из которых военные закупки составили 294 млрд. долл. (26,7%).

В то же время расходы штатов и местных властей достигли 630 млрд. долл., из них на оплату товаров и услуг израсходовано 588 млрд. долл. (90,2%), а 129 млрд. долл. было выплачено частным лицам в виде пенсий, субсидий. Понятно, что основная масса средств затрачена на оплату работ по созданию инфраструктуры (скоростные дороги, системы связи и т. д.) на территориальном уровне, а на НИОКР (в рамках программ развития территорий, охраны среды и т. д.) идут незначительные суммы, которые в статистике национального научного фонда обычно приплюсовываются к средствам, выделяемым на эти цели частными компаниями.

Поскольку не только заказы федерального правительства, но и штатов, и местных органов власти, строго говоря, относятся к государственным, то можно считать, что система правительственных заказов в США по своим объемам значительно шире, чем до сих пор оценивалась в нашей печати. Так, в Экономическом докладе президента страны, направленном конгрессу в 1989 г., отмечалось, что суммарный объем расходов из федерального бюджета и бюджетов штатов и местных властей составил в 1988 г. 1639 млрд. долл., а суммарные закупки товаров и услуг достигли 955 млрд. долл. Это составляет 19% от всего ВНП страны в 1988 г., равнявшегося 5017,3 млрд. долл. Именно такую сумму и надо иметь в виду, говоря об объемах государственных заказов в США в 1988 г.

Возможности использования опыта США при формировании и реализации госзаказа в нашей стране. В связи с переходом к рыночной экономике необходимо закрепить за государственными органами четкие юридические права (и ответственность) распоряжаться выделенными в соответствующих статьях бюджета финансовыми средствами, установить круг лиц (должностей), имеющих такое право, повысить степень информированности общественности о принимаемых решениях по расходованию денег налогоплательщиков. Следует уже сейчас начать формирование и экспериментальную отработку, а затем и внедрение системы госзаказов (закупок, контрактов) на поставку товаров и услуг. Ибо в рыночной экономике это главный инструмент воздействия государства на экономическое и социальное развитие страны.

В «Основных направлениях по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике» отмечается необходимость развертывания государственной контрактной системы — комплекса организаций, размещающих заказы для государственных нужд, выбор подрядчиков, подготовку и заключение контрактов. Очевидно, что гасзаказ должен быть нацелен на решение приоритетных задач, за которые правительство несет ответственность: управление инвестиционной политикой, поддержание обороноспособности страны на уровне достаточности, охрана здоровья населения, осуществление важнейших фундаментальных исследований, общесоюзных научно-технических программ, охрана окружающей среды, стимулирование экспорта и т. д. И главный инструмент реализации госзаказа — государственная контрактная система — будет формироваться из специалистов по программному планированию производства систем вооружения, организаторов-управленцев, работников здравоохранения, специалистов по охране окружающей среды и т. д. В этом плане сомнительно намерение правительства создать такую систему на базе органов Госснаба СССР, Минторга и Агроснаба.

Формирование органов управления государственной контрактной системой должно сопровождаться разработкой и принятием соответствующих законов, регулирующих права и обязанности правительственных организаций в качестве юридических лиц, ответственных за эффективное использование государственных средств. Необходимы постановления правительства, регламентирующие действия и юридическую ответственность государственных органов-заказчиков и организаций-исполнителей. Важно подготовить типовой контракт и отработать механизм торгов для определения исполнителя. Особо следует оговорить вопросы юридической и финансовой ответственности лиц, подписавших контракт от имени правительства и исполнителя, за срыв госзаказа или неправильное использование финансовых средств.

Система субсидий тоже нуждается в совершенствовании, т. е. более четкой формулировке поставленных перед каждой организацией задач и сроков ее выполнения, в повышении личной ответственности руководителя работ за правильность расходования средств и результативность исследований, установление независимого контроля за деятельностью исполнителя. Практически все средства, выделяемые в настоящее время ГКНТ СССР на «содержание» большей части НИИ и КБ,— это и есть субсидии из государственного бюджета.

О МЕТОДАХ ИСЧИСЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

В. А. Базаров

Вопрос о способах и приемах определения производительности труда оживленно дискутируется в Советской России уже не один год; но нельзя сказать, что в настоящее время мы ближе к его единодушному решению, чем в те времена, когда он впервые возник в нашей прессе. Столь скромный результат столь энергичных дебатов не может быть всецело объяснен сложностью обсуждаемой темы. Бесспорно, исчисление динамики производительности труда в полном и строгом соответствии с принципами, вытекающими из основного задания, представляет огромные технические трудности и при современном состоянии статистических источников нашего познания, строго говоря, невыполнимо. На практике нам приходится пользоваться заведомо неточными методами, делать целый ряд условных допущений, не вполне отвечающих действительности. Но спор идет не о размерах вероятных ошибок, вызываемых неизбежными отклонениями от принципиально выдержанной методологии исчисления, а о самых основах метода, о понятии производительности труда, о постановке проблемы, т. е. все о таких вещах, которые не должны бы, казалось, возбуждать никаких разногласий среди мало-мальски грамотных экономистов, да еще исповедующих монолитное учение К. Маркса. Невольно рождается мысль: не следует ли искать разгадки упорства диспутантов в старом афоризме: «если бы чьим-либо интересам противоречил тот факт, что дважды два — четыре, то истина эта и до сих пор бы еще оспаривалась»?

Предположение это, однако, влечет за собой новую проблему: возможно ли, чтобы в нашей, если еще не социалистической, то, во всяком случае, находящейся в руках правящего пролетариата промышленности, создавались такие сочетания интересов, которым противоречило бы методически корректное исчисление производительности труда? Последний вопрос не может быть решен попутно. Он несравненно сложнее проблемы измерения производительности труда; его добросовестное исследование потребовало бы глубокого и детального анализа социальной структуры советского хозяйства. Я позволю себе поэтому принять в виде условного допущения, что здесь имеет место не действительное, а мнимое противоречие: что правильное исчисление динамики производительности труда одинаково желательно для всех деятелей советской хозорганизации и лишь кажется неприемлемым некоторым из наших хозяйственников исключительно по причине неверного понимания ими тех интересов, которые они считают себя призванными отстаивать.

В самом деле, допустим, что среди рабочих какой-либо капиталистической страны наблюдается упорно и активно проявляющаяся тенденция настаивать на повышении заработной платы параллельно повышению производительности труда. Каждое отдельное предприятие тем легче и безболезненнее может идти навстречу требованиям повышения зарплаты, чем меньше доля этой последней в продажной цене продукта; причем с точки зрения ближайших интересов частного предпринимателя совершенно безразлично, почему именно изменяется отношение между зарплатой и ценой продукта; вследствие органических перемен в структуре производства, связанных с ростом производительности труда, или же вследствие благоприятной рыночной конъюнктуры, повышающей цены при неизменной и, быть может, даже ухудшающейся структуре производства. Очевидно, что для частного предпринимателя было бы небезвыгодно убедить рабочих, что производительность труда должна измеряться не количеством, а ценностью, или, лучше сказать, продажной ценой продукта, приходящегося на единицу рабочего времени. Внушив рабочим такое убеждение, частный предприниматель сделал бы некоторый шаг в сторону гармонизации классовых интересов, и даже самые горячие противники классовой гармонии не могли бы поставить ему в вину этого благонамеренного извращения понятий, ибо ни в одном коллективном договоре с частными предпринимателями не предусматривается обязанность хозяина обучать рабочих марксистской «политграмоте».

Но можно ли провести хотя бы отдаленную аналогию между этим гипотети-

ческим случаем из чуждого нам мира частнохозяйственных отношений и тем изумительным упорством, с каким высокоавторитетные деятели на ниве нашей обобществленной промышленности отстаивают принцип «ценностного» измерения производительности труда? Совершенно ясно, что никакой аналогии здесь быть не может, представители государственного советского хозяйства кровным образом заинтересованы в том, чтобы рабочие строили политику заработной платы на основе отчетливого понимания всей сложности взаимоотношений между производительностью труда, себестоимостью, продажной ценой и другими входящими в задачу величинами. Источник ошибочных суждений в гипотетическом и действительном случае не может быть одинаковым, и принятое выше условное допущение является, как мне кажется, при наличных обстоятельствах достаточно оправданным без дальнейших доказательств.

Успешность труда зависит от различных факторов, которые могут быть сведены к четырем основным категориям: большее или меньшее совершенство технического оборудования; более или менее рациональное использование наличного оборудования; большая или меньшая напряженность труда; квалификация труда. Первая категория не нуждается в комментариях. Что касается факторов второй категории, то я выделил их потому, что в нашей литературе их роль зачастую неверно интерпретировалась; утверждалось, например, что выработка в единицу рабочего времени (на один человеко-день или человеко-час) неправильно учитывает рост производительности труда, так как повышается с увеличением нагрузки предприятия, хотя бы при этом не происходило никакого «реального» возрастания производительности труда, т. е. ни технических улучшений, ни интенсификации труда. В действительности «загрузка» (более полное и более рациональное использование наличного оборудования) играет в системе производительных сил общества совершенно такую же роль, как и введение новых машин, является столь же реальным фактором повышения производительности труда. «Загрузка», согласованность работы отдельных механизмов (НОТ), переход с односменной работы к двух- или трехсменной и другие методы рационализации труда при данной его напряженности вместе с усовершенствованием технического оборудования составляют тот элемент совокупной производительности труда, который Маркс называл «производительной силой труда».

Недоумение может вызвать упоминание о квалификации труда наряду с интенсивностью, т. е. количеством энергии, затраченной в единицу времени. Здесь речь идет о переменах в квалификации труда, вызываемых техническим прогрессом в рамках производства продуктов данного неизменного качества, отнюдь не о сопоставлении по квалификации разнокачественных трудовых процессов, что вообще невозможно. Следует отметить, что изменений квалификации труда требуют не только вновь вводимые машины, но и новые методы использования наличных машин. Так, например, увеличение скорости работы машин, переход от управления одним станком к управлению двумя, тремя и более станками рассматриваются обыкновенно как типичные случаи повышения интенсивности труда. Между тем ниоткуда не следует, что при этом количество затраченной рабочим энергии должно увеличиваться в точном соответствии с выработкой. Здесь предъявляются повышенные требования не только к затратам нервно-мускульной силы, но прежде всего к профессиональному вниманию рабочего, к его интеллектуальной приспособляемости, к его общей культурности. Таким образом, рост интенсивности труда очень часто может быть осуществлен лишь при повышении квалификации рабочего, причем оба эти элемента реально между собой неотделимы. Вот почему предложенный некоторыми авторами измеритель, учитывающий выработку на единицу затраченной рабочим энергии, практически неосуществим; да если бы и был осуществлен, не имел бы отчетливого экономического смысла. В области факторов производительности труда возможно и экономически целесообразно построение только двух частичных показателей: динамики объективных факторов производительности труда (прогресса техники и рационализации) и динамики субъективных факторов производительности труда (интенсивности и квалификации).

Однако теория и техника исчисления этих нигде еще не применяемых показателей нас пока не интересует. Несомненно во всяком случае, что прежде всего надо выработать методологию построения интегрального показателя, учитывающего совокупный результат совместного действия всех факторов производительности труда, ибо именно этим совокупным результатом характеризуется уровень развития производительных сил в каждой отдельной отрасли народного хозяйства. Задача такого показателя — выразить в числовых коэффициентах динамику экономической мощности той или другой производственной организации как таковой, т. е. в зависимости исключительно от ее внутренней структуры и при прочих равных условиях.

В числе «прочих условий», влияние которых должно быть элиминировано для выявления динамики производительности труда в ее подлинном виде, находятся прежде всего рыночные колебания цен и все явления, связанные с господствующими в данном обществе формами и способами реализации продуктов. Это не значит, конечно, что рыночная конъюнктура не может оказать воздействия на уровень производительности труда; конъюнктура рабочего рынка, на-

пример, очень заметно отражается на интенсивности труда. Но поскольку мы занимаемся в настоящий момент исследованием причин, вызывающих колебания производительности труда, а хотим определить самый состав последней, ищем меру ее как фактически наличной данности, мы должны держаться «по ту сторону» не только рыночных цен, но и самых общих категорий рынка; мы должны найти такой измеритель, который был бы независим от того, где и как продаются продукты данного производства, и продаются ли они вообще или каким-либо иным способом распределяются между членами общества.

Из сказанного ясно, почему мерилом производительности труда могут служить не цены и не какие-либо идеальные «ценности» (все равно, строим ли мы эти последние на основе общественно необходимого труда, предельной полезности или иной теории), а исключительно натуральные количества продукта, изготовляемого в единицу рабочего времени. И если мы на практике пользуемся обычно не натуральными единицами продукции, а их валютированным выражением, то операция эта допустима лишь постольку, поскольку цены, взятые для валютирования каждой натуральной единицы, строго фиксированны, неизменны на всем протяжении исследования. Мы чаще всего прибегаем к довоенным ценам. Но, по справедливому замечанию С. Струмилина, мы с таким же успехом могли бы взять цены любого года и даже просто «с потолка».

Подобного рода субституция совершенно недопустима, однако там, где задачей является выражение абсолютной величины производительности труда, ибо цены как экономическое явление имеют совершенно иную природу, иную, как сказал бы физик, размерность, нежели производительность труда. Измерять производительность труда величинами, имеющими экономическую размерность «ценности» (или «цены»), такая же нелепость, как выражать ускорение в килограммах, расстояние в минутах. Абсолютную характеристику данного уровня производительности труда можно дать лишь в аршинах, пудах или штуках продукта, отнесенных к единице рабочего времени,— производительность труда есть, так сказать, «первая производная» натуральной выработки по рабочему времени, чем и определяется ее специфическая размерность.

Отсюда непосредственно следует, что производительность труда сравнима лишь в рамках производства данного качественно определенного продукта. Чей труд производительнее: металлиста, вооруженного всеми чудесами современной техники, или захолустного крестьянина, ковыряющего землю примитивной сохой? Каждый из нас чувствует инстинктивную склонность отдать предпочтение металлисту, и многие писавшие о производительности труда облекли этот безотчетный позыв в сложную сеть псевдологических дедукций. Между тем очевидно, вопрос этот просто нелеп, лишен всякого смысла и по своей логической структуре совершенно подобен вопросу: что больше — одна секунда или 300 тыс. км.?

А раз это так, то единицу производительности труда в сложных производствах или во всем общественном производстве никоим образом нельзя исчислять путем суммирования разнокачественных продукций и деления этой суммы на количество затраченных рабочими человеко-дней. Будем ли мы суммировать валовую или чистую продукцию, будем ли выражать ее в довоенных, в современных ценах или в трудовой стоимости,— в итоге мы получим фиктивную «сумму» качественно разнородных единиц или же некий реальный агрегат, но не имеющий ничего общего с производительностью труда. Итак, на почве более «реального», более «близкого к действительности» метода — так многие рекомендуют учет посредством прямого суммирования продукции — перед нами открываются лишь две возможности: или получить сумму секунд с километрами, или измерить ускорение пудами. Третьего не дано. Динамика производительности труда может быть учтена только индексным методом.

Как мы только что убедились, дело идет здесь вовсе не о большей или меньшей точности исчисления. При известном подборе соотношений и прием суммирования валовой продукции может дать практически приемлемые цифры; существенно то, что только метод выведения средних из относительных имеет в данном случае методологический смысл,— метод сравнения сумм конкретных продукций представляет и логически, и экономически сапоги всмятку.

Знакомство с индексами и их природой получило у нас за последние годы достаточно широкое распространение, и тем не менее даже наиболее вдумчивые авторы статей о производительности труда не могут освоиться с мыслью, что индексный учет динамики различных процессов ни логически, ни экономически не предполагает соизмеримости абсолютных величин элементов объединяемой индексом совокупности. Причина этого недоразумения кроется, вероятно, в том, что индексы чаще всего применяются к движению цен на различные товары, т. е. к той именно характеристике качественно различных продуктов современного производства, которая как раз и устанавливает их рыночную измеримость и соизмеримость. Но с точки зрения основ индексного учета это обстоятельство является совершенно несущественным и случайным. Перед нами «совокупность» трех элементов: количество выплавленного чугуна, обороты товарных бирж и коэффициент брачности. Социально-экономические «размерности» этих элементов не имеют между собой ничего общего; было бы смешно искать для них какую-либо

единую меру, выражать какими бы то ни было коэффициентами или «весами» соотношение их абсолютных величин для каждого данного момента. Но процентные приросты выплавки чугуна, биржевых оборотов и брачности — вполне однородные отвлеченные величины, они имеют одну и ту же, так сказать, нулевую размерность и логически допустимо вывести из них среднюю. Если к тому же между колебаниями этих разнокачественных величин есть внутренняя связь и внешняя согласованность, то наша логически безупречная средняя приобретает совершенно реальный экономический смысл: смысл сводной характеристики данной совокупности динамических явлений. Именно этими соображениями и мотивируется возможность построения так называемого экономического барометра.

В непосредственном родстве с индексом производительности труда стоит все чаще применяемый за границей «индекс физического объема производства», т. е. средняя из относительных, выражающих прирост продукции различных отраслей хозяйства. Относительные получаются путем сопоставления не ценностных, а натуральных, «физических» величин продукции. Индекс производительности труда стоит к индексу физического объема в таком же логическом отношении, как скорость движущегося тела к пройденному им пространству; индекс производительности труда есть прирост физического объема, отнесенный к единице рабочего времени и соответственным образом взвешенный.

Какое же именно взвешивание надлежит признать «соответственным» поставленной здесь задаче? Обозначим количество человеко-дней, затраченных в различных производствах, символами n_1, n_2, $n_к$ и т. д., выраженную в натуральных единицах выработку одного человеко-дня в производстве № 1 в начальный момент наблюдения назовем a_1, в конечный момент наблюдения b_1 для производств № 2, № 3 и т. д. соответственные величины выработки будут: a_2 и b_2, a_3 и b_3 и т. д. Прирост производительности труда за период от начального момента к конечному в производстве № 1 выразится отношением $\frac{b_1}{a_1}$, в производстве № 2 отношением $\frac{b_2}{a_2}$ и т. д. Так как проблема состоит в отыскании сводного показателя, характеризующего динамику производственных эффектов фактически затраченного в народном хозяйстве рабочего времени, то и весом, который надо придать отношению $\frac{b_1}{a_1}$, $\frac{b_2}{a_2}$, $\frac{b_3}{a_3}$ и т. д. для вывода средней, должно быть, очевидно, рабочее время, т. е. количество человеко-дней, человеко-часов, или, в более грубом приближении, число рабочих в производствах № 1, 2, 3 и т. д. Другими словами, отношение $\frac{b_1}{a_1}$ — надо взять с весом n_1, отношение $\frac{b_2}{a_2}$ — с весом n_2 и пр.

Всякие принципиально иные оценки удельного веса отдельных отраслей, в частности оценки, исходящие из учета относительной стоимости, товарной ценности или цены продуктов труда различного качества, в данном контексте не имеют смысла, а потому при построении сводного показателя, характеризующего средний темп развития производительности труда, не должно быть и речи о придании весам n_1, n_2, n_3 ... $n_к$ и т. д. каких-либо поправочных коэффициентов, мотивированных соображениями ценностного порядка.

Этот вывод неизбежен, раз принято приведенное выше определение понятия производительности труда. Между тем не только наши практики-хозяйственники, но и наши теоретики очень часто принимают определение и уклоняются от непосредственно вытекающего из него логического вывода. Так поступает, например, В. Тельнов, поместивший в XXII книге «Вестника Статистики» очень ученно обставленную статью «о сводных показателях производительности труда». Автор не забывает упомянуть в начале своего исследования о «незатуманенном методологическими соображениями» понятии производительности труда: «производительность труда есть результативная величина — человеко-день», и тут же подчеркивает, что только практическая необходимость заставляет при определении производительности труда для групп предприятий или промышленности в целом прибегнуть к ценностному выражению величины производительности труда.

Но уже на следующих страницах «методологические соображения» о праве созданных трудом ценностей «репрезентировать производительность труда» начинают снова затуманивать чистоту только что установленного экономического понятия, и шестью страницами ниже туман этот сгущается до такой степени, что автор совершенно теряет из виду исходное понятие. Теперь «ценность», в частности вновь созданная ценность, или валютированная чистая продукция в противоположность валовой выступает не в качестве условного заместителя натуральных «единиц продукции», а в качестве реального, «конкретного» мерила производительности труда в отдельных предприятиях. Анализируя предложенный С. Струмилиным индекс производительности труда, автор пишет: «Суть этого метода в оперировании относительными числами. Что же дает полезного эта замена конкретных показателей производительности труда по отдельным предприятиям относительными?» Положительную сторону метода Струмилина

В. Тельнов видит в том, что этим методом «убивается в корне давление ценностных масс валовой продукции» на выводимую среднюю. Отрицательная же сторона, по его мнению, заключается в том, что он наряду с давлением ценностных масс, соответствующих доле сырья, топлива и амортизации, устраняет и давление ценностных масс чистой продукции. Между тем «чистая продукция не чуждый производительности труда фактор, наоборот, весьма точно репрезентирующая ее величина. Поэтому нивелирование чистой продукции, принятие равными в действительности различных по разным предприятиям уровней чистой выработки, усиливает влияние на величину среднего показателя предприятий с низкой чистой выработкой и, наоборот, недооценивает значение предприятий с высоким уровнем чистой выработки».

Итак, В. Тельнов предлагает при взвешивании относительных показателей динамики производительности труда по отдельным предприятиям принять во внимание ценностные величины чистой выработки на человеко-день, ибо эти величины якобы «точно репрезентируют» производительность труда. Мы уже видели, что, отправляясь от понятия производительности труда, нельзя без логического сальто-мортале перейти к такому выводу. Нетрудно, однако, проделать и обратную поверку, а именно показать путем анализа факторов колеблемости чистой выработки, что колебания эти никоим образом не могут быть пропорциональны колебаниям производительности труда.

Чистая выработка, или вновь созданная ценность, состоит из двух частей: заработной платы и прибыли. Различия в чистой выработке на один человеко-день складываются, следовательно, из различий в нормах эксплуатации и в нормах оплаты рабочей силы. Если отвлечься от колебаний рыночной конъюнктуры, повышающей продажные цены независимо от величины издержек производства, а следовательно, влияющей и на фактическую норму эксплуатации (отношение прибыли к зарплате), то останутся два главнейших фактора длительных отклонений норм эксплуатации в отдельных производствах от общественной средней. Это, во-первых, различия в органическом строении капиталов (тенденция к равенству норм прибыли приводит к тому, что при прочих равных условиях норма эксплуатации тем выше, чем больше постоянный капитал по сравнению с переменным); во-вторых — естественные или искусственные монополии, создающие сверхприбыль типа рентных доходов. Очевидно, что ни конъюнктурные, ни длительные причины колебаний чистой выработки в той ее части, которая соответствует прибавочной ценности, ничего общего с производительностью труда не имеют.

Остается доля чистой выработки, отвечающая заработной плате. Здесь мы, по-видимому, ближе к «репрезентации» производительности труда. Различия в оплате труда работников различных производств определяются главным образом их неодинаковой квалификацией, т. е. одним из факторов производительности труда. «Квалификация» — качественный показатель. Но допустим, что на рынке труда это качество превращается в количество сообразно, так сказать, внутренней диалектике испытывающего превращение объекта, так что пропорции заработных плат выявляют подлинные количественные соотношения квалификации труда. Следует ли отсюда, что при выводе динамического показателя мы должны взвесить процентные приросты производительности труда по квалификации его отдельных профессий? Другими словами, следует ли стремиться к тому, чтобы в сводный показатель процентное возрастание (или понижение) производительности труда каждого данного производства вошло с тем большим весом, чем выше достигнутый в нем уровень производительности труда? Нетрудно убедиться, что подобного рода операция существенно исказила бы сводный динамический показатель, ибо в основе своей она есть не что иное, как «самовзвешивание» — крупнейший дефект, устранение которого составляет первую заботу теоретиков индексного искусства. И было бы особенно пикантно, если бы мы на основании глубоких теоретических соображений сознательно внесли в наш показатель эту типическую погрешность наивных, методологически не продуманных индексов.

Но правильность теоретического положения, приведшего нас к такому методологическому конфузу, была допущена выше условно, и условность эта не соответствует никаким реальным соотношениям вещей. Тот способ, каким учитывает квалификацию заработная плата, не имеет ничего общего с мерой воздействия квалификации на производительность труда. Заработная плата или рыночная оценка товара «рабочая сила» в общем и среднем равна стоимости воспроизводства, иначе говоря, стоимости удовлетворения потребностей рабочего в размерах обычного для данной квалификации «уровня жизни». Чем именно определяется этот «обычный», или нормальный, уровень жизни — вопрос в достаточной степени сложный, и в настоящий момент нам нет необходимости пускаться в его детальное расследование. Ясно и без детального анализа, что уровень жизни тем выше, чем значительнее квалификация. Как же обстоит дело с точки зрения производительности труда? Как уже было отмечено, при неизменном техническом оборудовании повышение интенсивности труда зачастую неразрывно связано с повышением его квалификации. Поскольку же дело идет о различных технических базах, на первый план выступает иной момент. Технические, усовершенствования всегда сопровождаются повышением производительной си-

лы труда, но в одних случаях они наряду с этим заменяют более квалифицированный труд менее квалифицированным — например, при вытеснении ремесленной выучки примитивной работой на автоматических станках; в других случаях, наоборот, предъявляют повышенные требования к обучению рабочей массы (пример: управление особо сложными машинами, требующее от рабочего некоторого политехнического образования). Возникает вопрос: в каком из этих двух случаев сильнее повысится производительность труда, предполагая, что производительная сила труда повышается в одинаковой степени? Ответ совершенно ясен: производительность сильнее возрастет в первом случае, при понижении квалификации. Ибо если мы учтем все рабочее время, затрачиваемое на производство единицы продукта, то окажется, что в первом случае труд обучения рабочих в известной доле становится излишним; во втором случае потребуется, наоборот, добавочное количество труда этого рода. Следовательно, при прочих равных условиях в первом случае на один человеко-день труда всех прямо или косвенно участвующих в производстве работников придется больше продукта, чем во втором. Мы пришли к выводу, что с точки зрения всего общественного производства в целом повышение производительной силы труда в какой-нибудь области увеличивает производительность труда тем сильнее, чем меньшие требования квалификационного порядка предъявляются новыми механизмами к рабочим. Влияние колебаний квалификации на производительность труда обратно по знаку той оценке, какую дает различиям в квалификации рабочих рынок труда.

Итак, первая часть вновь произведенной стоимости, соответствующая заработной плате, столь же мало может служить конкретным показателем абсолютного уровня производительности труда, как и вторая ее часть, соответствующая прибыли. В качестве суррогата, или заместителя натуральных единиц продукции, вновь произведенная ценность имеет некоторые преимущества перед ценностным выражением валовой продукции; но, во всяком случае, это есть заместитель, условный символ конкретных и в своей конкретности несоизмеримых величин. Логически нелепая операция сложения производительностей разноименных видов труда ничуть не рационализируется привлечением к делу чистой продукции. Подобно валовой продукции эта последняя пригодна лишь в качестве материала для вывода отношений производительности однородных видов труда во времени; сводный показатель производительности труда может быть лишь средней из этих относительных.

До сих пор шла речь о построении сводного показателя динамики производительности труда для всего общественного производства, причем предполагалось, что продукт, изготовленный в каждой из учитываемых отдельно отраслей, строго однороден по своему качеству. Между тем в действительности нам приходится иметь дело с отчетными данными сложных производств, вырабатывающих конгломераты продуктов весьма различных сортов. Теоретически это обстоятельство не вносит ничего принципиально нового в рассматриваемую нами проблему. В самом деле, с точки зрения методологии индексного учета дифференциация одной сложной отрасли по сортам изготовляемых продуктов ничем не отличается от дифференциации всего общественного производства по отраслям промышленности. С полной строгостью учесть динамику производительности труда в пределах одной сложной отрасли можно только индексным методом. Основой для такого исчисления могли бы служить соответственные специальные измерители, так называемые «учетные единицы», выработанные различными трестами. Учетная единица дает урочное рабочее время, потребное для изготовления 1 шт. продукта каждого сорта. Если сопоставить продукцию, выраженную в учетных единицах, и фактически затраченное на нее рабочее время, то получится отклонение производительности труда от урочной нормы для данного сорта и данного момента времени. Остается взвесить исчисленные таким образом относительные показатели по фактически затраченному в каждом данном случае времени и найти средство, чтобы получить индекс для всей отрасли.

Однако на практике невозможно пускаться в такие дробные и кропотливые изыскания, особенно если приходится исчислять индекс движения производительности труда каждый месяц. Техническая сложность задачи заставляет довольствоваться значительно более грубым методом, а именно брать в какой-нибудь фиксированной оценке (в довоенных ценах, напр.) процентные отношения всей разносортной продукции данной отрасли, т. е. пользоваться в пределах отдельных отраслей методологически несостоятельным агрегатным индексом производительности труда. Возникающая отсюда неточность может, впрочем, достигнуть значительной величины лишь в том случае, если за период наблюдения произошли очень крупные сдвиги в составе сортов, вырабатываемых интересующей нас отраслью промышленности. С. Г. Струмилин приводит примерный расчет, в котором предположено, что некоторая промышленность, изготовляющая трех сортов продукты, повышает при переходе от первого момента наблюдения ко второму продукцию высшего сорта на 25%, среднего на 50% и низшего не на целые 75%, причем денежные оценки одной штуки продукта относятся к трудовым оценкам для первого сорта как 10 и 6, для второго — 8 и 3, для третьего как 6 и 2. Несмотря на такие громадные сдвиги и диспропорции, индекс, по-

лученный на основании суммарных валютированных данных, отличается от точного индекса всего на 3 с небольшим процента (первый индекс 153, второй 148).

За последние годы при полном почти отсутствии сколько-нибудь значительных технических реконструкций в нашей промышленности перемены в «ассортиментах» отдельных отраслей едва ли могли иметь диапазон более широкий, чем это предположено в только что разобранном примере. Можно поэтому думать, что до настоящего времени грубый метод суммарного учета сложных отраслей при построении общего индекса производительности труда давал практически удовлетворительные результаты.

Мне остается сказать несколько слов о составе элементов, подлежащих учету в индексе производительности труда. Допустим сначала, что мы ведем счет продукции в натуральных единицах и, следовательно, строго дифференцируем исследование по сортам продуктов. Спрашивается, на какое число человеко-дней надо делить число единиц данного продукта, чтобы получить элемент учитываемой индексом совокупности? Для этой цели необходимо сочетать полностью количество всех видов труда, затраченных обществом на изготовление данной физической массы продукта, т. е. не только труд всех стадий переработки, но и труд, воплощенный в сыром материале, в сношенной за период производства доле машин и строений, причем на всех ступенях этой лестницы должны войти в подсчет решительно все виды труда, связанные с данным производством (подлежит учету не только труд так называемых «производственных», но и так называемых «подсобных» рабочих, включая сюда, например, и персонал, обслуживающий фабзавучи, в той мере, в какой труд его восполняет естественное снашивание квалифицированной рабочей силы). При такой идеальной системе учета в составе охватываемой индексом совокупности окажутся лишь все сорта предметов конечного потребления. Колебания производительности труда в производстве сырых материалов, орудий, полуфабрикатов и вообще средств производства будут учтены при построении каждого отдельного элемента, но самостоятельными элементами совокупности быть не должны. Отдельно, вне интегрального индекса, должен вестись учет производительности труда в тех реконструктивных работах, продукты которых пока не применяются на деле, являясь фактически еще не реализованным накоплением основного капитала страны. Например, незаконченные постройки машины нового усовершенствованного типа и вообще вновь строящиеся машины сверх того количества, которое покрывает текущее снашивание, повлияют на производительность труда тех производств, для которых они предназначены, лишь тогда, когда будут пущены в дело. Затрачиваемое на их изготовление количество человеко-дней является, следовательно, слагаемым величины, которая определит производительность труда в некоторый будущий момент. В настоящее же время динамика производительности труда от этих грядущих коэффициентов нисколько не зависит.

Таковы основные контуры идеальной схемы. Совершенно очевидно, что построить по ней сплошной учет движения производительности труда невозможно. Поэтому приходится или отказаться от сплошного учета, или пожертвовать чистотой принципа и брать за элементы валютированные выражения продукции человеко-дня в тех вертикальных и горизонтальных подразделениях общественного производства, относительно которых периодически публикуются статистические данные.

Насколько велики погрешности, вызываемые этим обстоятельством? Они должны быть относительно малы для СССР послереволюционного периода, так как в это время производительность труда развивалась у нас преимущественно за счет повышения интенсивности и рационализации использования наличного оборудования.

Иначе будет обстоять дело в том реконструктивном периоде, к которому мы, по-видимому, подходим. Связанные с реконструкцией резкие сдвиги органического строения капитала, растущая доля производительного накопления, подлежащего реализации в более или менее отдаленном будущем, наконец, нормализация и стандартизация сортов (т. е. во многих случаях целой революции в области «ассортиментов»), — все это создаст новые мощные пертурбационные факторы, с которыми едва ли можно справиться на почве валютирования продукции разнородных по составу отраслей. Переход от валовой продукции к чистой лишь паллиатив, который не много улучшит положение.

Приходится поэтому подумать о возможности построения выборочного учета движения производительности труда, т. е. такого индекса, в основу которого были бы положены сравнительно немногие, но достаточно репрезентативные предприятия, тщательно изучаемые.

Перепечатано с небольшими сокращениями: Плановое хозяйство. 1926. № 1.

Региональный аспект использования трудовых ресурсов

А. З. Дадашев. **Управление трудовыми ресурсами столичного города.** М.: Наука, 1990. 176 с.

В рецензируемой монографии исследуются проблемы занятости и управления трудовыми ресурсами в Москве и некоторых других столицах союзных республик. Прежде всего определяются сущность системы занятости (как экономической категории), влияние на нее демографических, экономических, социальных, а также национальных факторов Обосновывается необходимость комплексного подхода к решению проблем планирования и управления трудовыми ресурсами в связи с необходимостью повышения эффективности занятости.

Автор отмечает, что пока еще не разработан общепризнанный показатель эффективности занятости. Неодинаково определяются ее критериальные признаки, структурные формы в пропорциях распределения и использования трудовых ресурсов общества. Подробно анализируя экономическое содержание показателей, характеризующих уровень эффективности занятости, автор приходит к выводу, что для ее оценки наиболее приемлема система показателей. В качестве измерителей могут использоваться отношения национального дохода к численности: трудовых ресурсов; работающих в народном хозяйстве; занятых в материальной сфере; национального дохода, произведенного в отрасли, к численности работающих в данной отрасли (подотрасли); чистой (товарной) продукции к численности работающих в данном объединении (предприятии). Предлагаемая система показателей хотя и не дает исчерпывающей оценки эффективности использования трудовых ресурсов, но все же позволяет рассмотреть ее составляющие в их взаимосвязи и взаимообусловленности, выявить причины, сдерживающие ее повышение.

Большой научный и практический интерес представляет анализ теоретических основ и методологических принципов социального и регионального аспектов управления трудовыми ресурсами. В столичном городе оно включает воспроизводственную сферу (подсистемы формирования и распределения трудовых ресурсов) и внутрипроизводственную сферу (подсистема использования рабочей силы).

Управление формированием трудовых ресурсов рассматривается во взаимосвязи с воспроизводством населения, а также с процессами социально-экономического развития города. Население крупного города анализируется не только как объект, но прежде всего как субъект управления. При этом необходимым условием является достижение соответствия совокупности рабочих мест **собственным** трудовым ресурсам, обеспечивающего эффективную структуру занятости за счет высвобождения рабочей силы и усиления планомерности в ее распределении и перераспределении.

В книге предлагается нетрадиционный подход к усилению регулирующего воздействия на процессы воспроизводства трудовых ресурсов с помощью программно-целевого метода, который использовался при разработке целевой комплексной программы повышения эффективности использования трудовых ресурсов (ЦКП «Труд»).

Автор совершенно справедливо отмечает, что в традиционной схеме отчетного баланса трудовых ресурсов не учитывается ряд особенностей столичного города и новые формы занятости, в частности численность рабочих и служащих, занятых в филиалах иногородних предприятий и организаций, расположенных на территории столичного города. Предлагается выделять в балансе численность занятых кооперативной и индивидуально-трудовой деятельностью (для которых она является основной) с распределением по сферам народного хозяйства, численность занятых за пределами города — за границей, на Крайнем Севере, в пригородной зоне. В формируемой части баланса следует разделять трудовые ресурсы на собственные и привлеченные — иностранная рабочая сила и население пригородной зоны, занятое в народном хозяйстве столичного города (маятниковая трудовая миграция). Таким образом, структура традиционной схемы баланса применительно к столичному городу существенно видоизменяется.

Большое внимание уделяется вопросам повышения эффективности использования рабочей силы в основном производственном звене, раскрывается сущность экономии живого труда. Для оценки состояния использования рабочей силы на предприятии предлагается система показателей; уровень использования фонда рабочего времени, текучесть кадров, численность дипломированных специалистов, занятых на рабочих местах, не требующих высшего и среднего специального образования, удельный вес рабочих, занятых ручным трудом, и др. Обобщающим (результирующим) показателем, считает автор, может служить абсолютная величина экономии труда и отношение числа высвобожденных к среднесписочной численности работников основной деятельности. Последний показатель целесообразно применять для сравнительного анализа эффективности использования трудового потенциала на предприятиях. Однако, на наш взгляд, предлагаемая формула расчета этого показателя характеризует не столько интенсивное, сколько экстенсивное высвобождение. Например, при расчете экономии численности работающих в связи с сокращением потерь рабочего времени учитывается, как известно, только уменьшение или увеличение экстенсивной его величины как в базисном, так и в плановом периодах, т. е. вне зависимости от изменения интенсивности труда. Неясно также, что понимается под уровнем мобилизации внутрипроизводственных резервов.

В монографии выделяется специальная глава, посвященная актуальным вопросам совершенствования хозяйственного механизма использования трудовых ресурсов как одного из главных рычагов интенсификации общественного производства. Анализируются экономические методы регулирования миграционного источника формирования трудовых ресурсов. К сожалению, автор не рассматривает методы определения платежей предприятий в бюджет города и систему показателей, положенных в его основу. А ведь эти проблемы до сих пор являются спорными, и решение их очень важно для создания условий эффективного функционирования экономики города.

Однако все эти недостатки не снижают высокого теоретического уровня и практической ценности рецензируемой работы, в которой исследуется широкий круг проблем управления трудовыми ресурсами столичного города в новых условиях хозяйствования. Несомненно, она вызовет интерес не только у научных работников, но и у хозяйственных руководителей, работников плановых органов.

В. Шульга,
д-р экон. наук
Н. Корниенко,
канд. экон. наук

Проблемы улучшения качества производства

Л. С. Бляхман, В. А. Сидоров. **Качество работы: роль человеческого фактора**. М.: Экономика, 1990. 191 с.

Рецензируемая книга посвящена одной из самых острых экономических проблем — повышению качества работы. Прежде всего авторы уточняют само понятие «качество работы», справедливо подчеркивая, что это не столько техническая или технологическая проблема, сколько социально-экономическая. Качество есть системообразующая категория, отражающая уровень развития производительных сил (прежде всего главной из них — работников), производственных отношений по поводу участия в труде и взаимного обмена деятельностью, морально-этические аспекты отношения к труду. Качество работы отдельного рабочего предлагается раскрывать с помощью таких показателей, как уровень выполнения норм выработки, тарифный разряд, экономия сырья и материалов по сравнению с нормами, удовлетворенность специальностью и работой в целом. При анализе этой категории неоднократно говорится и о человеческом факторе производства. Однако полагаем, что такой подход не вносит ничего нового в теоретическое осмысление проблемы, ибо общепринятые понятия «трудовые ресурсы», «совокупный работник социалистического общества» перекрывают предложенное авторами понимание этого вопроса.

Таким образом, предпринятая попытка уточнить понятие «качество работы» не совсем удалась, поскольку за рамки характеристики самого труда и его социально-экономических результатов, качества труда как фактора повышения его результативности авторы не вышли.

Однако несмотря на несколько неудачное начало, дальнейшее исследование путей повышения качества работы представляет значительный научный интерес. Этому во многом способствует обширный оригинальный фактический материал социально-экономических обследований

(10 тыс. рабочих и инженерно-технических работников), проведенных под руководством авторов в 1971—1987 гг. в промышленности, строительстве и на транспорте.

В связи с тем, что важнейшим условием повышения эффективности работы является улучшение качества труда, авторы значительное внимание уделяют вопросу совершенствования управления трудовыми ресурсами. Структура этого управления рассматривается в следующей последовательности: профессиональная ориентация и подбор кадров, общеобразовательная подготовка и профессиональное образование рабочих, сущность и формы адаптации на производстве, подготовка, повышение квалификации и продвижение рабочих на производстве. По данным вопросам опубликовано очень много книг и статей, тем не менее в рецензируемой работе делаются новые подходы и предлагаются оригинальные пути решения существующих проблем.

Справедливо отмечается, что профориентация в современном виде откровенно «пробуксовывает». По данным обследования, в результате сотрудничества школ и шефствующих производственных коллективов только у одного из восьми школьников появляется интерес к конкретной профессии, желание пойти на производство. Предлагается создать целостную общегосударственную систему профориентации, трудоустройства и переобучения населения, реорганизация органов трудоустройства в городах, наделение их новыми функциями. Ведь в настоящее время эти органы получают сведения в среднем лишь о 40% вакансий по рабочим специальностям и 17% — о рабочих местах для инженерно-технических работников и служащих. Преобразованные кадровые службы должны разрабатывать территориальные балансы рабочих мест, сопоставлять их с балансами трудовых ресурсов и данными о профессиональных намерениях старшеклассников, планировать их распределение с учетом особенностей региона.

Авторы аргументированно опровергают довольно распространенное мнение о более высокой стоимости подготовки рабочих в ПТУ по сравнению с их обучением на производстве. С помощью расчетов по большой группе машиностроительных заводов показывается, что фактические затраты примерно одинаковы, а качество подготовки в ПТУ выше. Кроме того, по данным исследования, проведенного авторами, 67,3% учащихся ПТУ проживают в семьях со среднедушевым месячным доходом до 75 руб., в том числе 37,9% — с доходом до 50 руб. Таким образом, часть затрат на профтехобразование (на стипендии, питание, обмундирование) выполняет социальную функцию помощи малообеспеченным семьям.

Авторы делают заслуживающие внимания предложения о введении ступенчатой формы обучения в ПТУ и категории «дипломированного рабочего», концентрации и специализации профтехучилищ, расширении переподготовки и повышения квалификации рабочих на вечерних отделениях ПТУ (там обучается менее 1% общего числа учащихся).

Раздел о качестве организационно технических условий производства, на наш взгляд, не содержит принципиально новых положений. То же самое относится и к материалу о стимулировании качества работы. Анализируя проблемы перестройки системы материального стимулирования, авторы описывают достаточно известные подходы и методы. Положения о необходимости установления более жесткой зависимости оплаты труда от повышения интенсификации производства и улучшения качества продукции, об изменении пропорций отдельных элементов заработной платы, о существенном расширении прав предприятий в использовании фонда заработной платы в соответствии с Законом о государственном предприятии (ныне не действующим), о механизме распределения общебригадного заработка с помощью КТУ не несут какой-либо информационной нагрузки и являются, по существу, излишними.

Вместе с тем заслуживает внимания мнение авторов о важности возрождения соревнования — ведь в настоящее время о нем уже практически забыли. Причем предлагается нестереотипный подход, учитывающий реалии нынешней социально-экономической ситуации, условия перехода к рыночной экономике, в частности организация соревнования за потребителя (предложение товаров более высокого качества, по более низкой цене, с лучшими условиями обслуживания), за кредиты и ассигнования (достижение их быстрейшей окупаемости), за научно-технические новинки, за рабочие места. В качестве критерия оценки работы предприятий, считают авторы, целесообразно использовать сумму взносов в бюджет, вклад в улучшение социального и экологического развития региона.

В книге, к сожалению, иногда приводятся количественные оценки отдельных явлений без указания источников, не представлен и список литературы по исследуемой проблеме. Имеются также досадные неточности. Так, авторы утверждают, что доля ПТУ в подготовке молодых рабочих в Ленинграде превысила 90%. Однако по официальной статистической отчетности эта доля составляет немногим более 33%, остальные рабочие кадры подготавливаются непосредственно на производстве. Тем не менее рецензируемая книга, безусловно, заслуживает положительной оценки, является заметным вкладом в разработку проблемы повышения качества.

Н. Подымалов,
канд. экон. наук

Зеленогорск — Ленинград

В Госплане СССР

Коллегия Госплана СССР обсудила итоги рассмотрения на IV сессии Верховного Совета СССР проектов Общесоюзного прогноза Правительства СССР о функционировании экономики страны в 1991 г. и Государственного плана на 1991 г. по сферам ведения Союза ССР, а также задачи Госплана СССР по доведению плана и в основном согласилась с организационными мерами, порядком и сроками доведения плана.

Коллегия приняла к руководству и исполнению постановление Верховного Совета СССР от 12 января 1991 г. «Об общесоюзном прогнозе Правительства СССР о функционировании экономики страны в 1991 г. и о Государственном плане на 1991 г. по сферам ведения Союза ССР», которым утверждены объемы поставок продукции (выполнения работ, услуг) для государства, включая:

объемы поставок продовольствия и сельскохозяйственного сырья в общесоюзный фонд (включая межреспубликанские поставки); объемы поставок непродовольственных товаров народного потребления; объемы поставок изделий легкой промышленности для общесоюзных потребителей; объемы поставок продукции медицинской и микробиологической промышленности; объемы поставок продукции промышленности строительных материалов; объемы работ транспорта; объемы работ по развитию общесоюзных систем связи; объемы работ по лесовосстановлению; объемы поставок продукции лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности; объемы выпуска печатной продукции; объемы прироста запасов важнейших полезных ископаемых, разведанных в результате выполнения геологоразведочных работ для государства; объемы и направления работ в научно-технической сфере; объемы и направления работ по конверсии научно-технического потенциала оборонных отраслей промышленности: объемы подрядных строительно-монтажных работ по общесоюзным стройкам и объектам.

Указанным постановлением также утверждены:

направления ассигнований из союзного бюджета и средств фонда стабилизации экономики на финансирование строительства общесоюзных объектов;

Единая программа по ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС;

Союзно-республиканская программа по восстановлению экологической обстановки и улучшению условий проживания населения в Приаралье;

Государственная программа конверсии оборонной промышленности и развитие производства гражданской продукции в оборонном комплексе.

Коллегия поручила сводному отделу народнохозяйственного планирования совместно с руководителями отделов Госплана СССР и ГВЦ обеспечить в установленные сроки доведение до министерств, ведомств СССР, межотраслевых государственных объединений, государственных ассоциаций и концернов соответствующих показателей Государственного плана на 1991 г. по сферам ведения Союза ССР.

Сводному отделу материальных балансов совместно с руководителями соответствующих отделов Госплана СССР и ГВЦ поручено обеспечить доведение в эти же сроки до правительств республик, министерств, ведомств СССР, межотраслевых государственных объединений, государственных ассоциаций и концернов лимитов материально-технических ресурсов на объемы поставок продукции (выполнение работ и услуг) для государства, установленные в Государственном плане на 1991 г. по сферам ведения Союза ССР.

Рассмотрен и одобрен план работы коллегии Госплана СССР на первый квартал 1991 г.

Обсуждение вопросов земледелия

Кардинальные преобразования социально-экономической, правовой и политической жизни общества создают условия для решения многих проблем агропромышленного комплекса страны: устойчивого обеспечения населения продовольствием, а промышленности — сырьем.

Принятые в последние годы законы о земле, аренде и арендных отношениях, собственности и другие государственные акты создали юридическую основу для коренной реформации всей системы аграрных отношений в стране.

В целях организации надежного и оперативного научного обеспечения новых форм земледелия и землепользования ВАСХНИЛ провела 16—18 января 1991 г. в г. Курске научную сессию на тему «Земельная реформа и проблемы развития земледелия в СССР на ближайшую перспективу». В ее работе приняли участие около 800 чел.: академики и члены-корреспонденты ВАСХНИЛ, ученые научно-исследовательских учреждений и высших учебных заведений страны, представители зарубежной науки, ответственные работники Советов Министров СССР, РСФСР и других центральных и областных органов, руководители и специалисты производства. В числе приглашенных было около 300 работников сельского хозяйства Курской и соседних областей, среди них те, кто первыми начали использовать новые формы хозяйствования на земле.

От имени хозяев области участников сессии приветствовал председатель областного Совета народных депутатов и первый секретарь обкома КПСС Селезнев А. И. С основополагающими докладами выступили президент ВАСХНИЛ, акад. А. А. Никонов, вице-президент акад. А. Н. Каштанов, директор Всесоюзного научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства акад. В. Р. Боев и член-кор. ВАСХНИЛ Э. Н. Крылатых. Были изложены основные аспекты земельной реформы, общие концепции развития земледелия и функционирования АПК в условиях многоукладного сельского хозяйства и рыночной экономики, а также пути реализации земельного законодательства.

В своих выступлениях ученые проф. Б. Моллисон (Австралия) и проф. Д. Песек (США) высказали уверенность в перспективности земельной реформы и готовность оказать необходимую помощь в проведении ее в жизнь.

По принципиальным вопросам интенсификации земледелия с ориентацией на биологические и адаптивные системы выступили зам. председателя Госкомитета СССР по науке и технике акад. ВАСХНИЛ А. А. Жученко и директор Всесоюзного НИИ земледелия и защиты почв от эрозии член-кор. ВАСХНИЛ А. П. Щербаков. Акад. ВАСХНИЛ В. С. Шевелуха, говоря о достижениях и широких возможностях селекционеров, использующих методы современной биотехнологии, указал на бедность отечественного генетического банка, что ограничивает выведение комплексно-устойчивых сортов и гибридов сельскохозяйственных культур.

Предложения по совершенствованию системы машин, соответствующей запросам всех землепользователей и экологическим требованиям, высказал вице-президент ВАСХНИЛ акад. В. М. Кряжков. В современных условиях ставятся задачи создания принципиально новых поколений сельскохозяйственных машин повышенной маневренности, надежности, долговечности и комфортности; вовлечения в энергобаланс возобновляемых и вторичных ресурсов, солнечной, ветровой, водной и других источников энергии; освоения недефицитных, более дешевых, экологически безопасных видов топлива.

В работе пленарных заседаний сессии, проходившей по секциям: «Экономические аспекты рационального землепользования», «Экологические проблемы земледелия», «Адаптивное растениеводство и кормопроизводство», «Комплексная мелиорация земель (гидромелиорация, агролесомелиорация, химическая и биологическая мелиорация)», выступили около 80 представителей различных отраслей науки и направлений агропромышленной практики. В основном шло обсуждение двух коллективных документов: «Концепция научного обеспечения земельной реформы в

СССР» и «Концепция развития земледелия в условиях перехода к рыночным отношениям и многоукладному сельскому хозяйству». Наиболее важные их положения легли в основу принятых сессией постановлений и обращения к научным коллективам. Надежность и необратимость реформы могут быть гарантированы, если их с самого начала поставить на прочный научный фундамент. В связи с этим необходимо создать новую эффективную систему научного обеспечения земельной реформы и перехода к многоукладности ведения сельского хозяйства; разработать альтернативные системы земледелия путем формирования экономически целесообразных, экологически сбалансированных агрофитоценозов и агроландшафтов на основе комплексной мелиорации, биологизации, новых безопасных машин, орудий и средств защиты растений.

Больше внимания следует уделять пропаганде и активному распространению экономических и экологических знаний, для чего рекомендовано создавать в районах и областях научно-производственные центры, консультационные пункты по вопросам реализации земельной реформы. Намечена программа научного обеспечения каждого этапа реформы от подготовки необходимой информации о земельных ресурсах, землеустройства и оценки земель до разработки и освоения экономического механизма земельных отношений, включая стимулирование и санкции. Установлены основные направления фундаментальных и прикладных исследований и определены по ним головные научные учреждения. В числе первоочередных следует отметить разработку на основе комплексной мелиорации устойчивых агроландшафтов, гарантирующих высокую биопродуктивность: сохранение и повышение плодородия почв; улучшение условий труда и жизни человека; систему подготовки кадров для проведения земельной реформы и обучение фермеров, арендаторов и других землепользователей.

Во время сессии работала выставка, демонстрировавшая основные достижения земледелия и мелиорации и направления научных исследований в этих областях ведущих институтов системы ВАСХНИЛ.

Кроме того, участники сессии обсуждали за «круглым столом» вопросы становления фермерства и арендаторства на примерах Курской обл. В выступлениях председателей колхозов М. С. Ширкова, А. И. Фокина, фермера А. Н. Фролова, арендатора Г. А. Процика и других прозвучала озабоченность по поводу неотработанности механизма наделения крестьян землей, несогласованности действий местных органов власти и руководства, отсутствия заинтересованности к фермерству и арендаторству со стороны специалистов хозяйств. Также было сказано о возросших трудностях материально-технического обеспечения, финансирования и кредитования, об устоявшемся стереотипе общественного мнения о самостоятельном крестьянине, как о возрожденном кулаке. Им необходима помощь и поддержка со стороны местных органов власти и науки.

Научная сессия ВАСХНИЛ призвала всех ученых, специалистов, работающих в АПК страны, приложить совместные усилия, знания и опыт для успешного проведения земельной реформы, дальнейшего развития земледелия в условиях перехода к рыночным отношениям и многоукладному сельскому хозяйству с целью обеспечения страны продовольствием и социального переустройства села.

Н. Петров,
д-р сельхоз. наук

Новые подходы к региональной экономике

24 января 1991 г. состоялась научная сессия Ученого совета СОПСа при Госплане СССР, посвященная 60-летию СОПСа. В ней приняли участие ученые и практические работники Верховного Совета СССР, Кабинета министров СССР, Госплана СССР и его научных организаций, большинства союзных республик.

СОПС при Госплане СССР — одна из старейших научно-исследовательских организаций в нашей стране. Она была создана в 1930 г. в результате реорганизации Академии наук СССР на базе Комиссии по изучению естественных производительных сил и Комиссии по научным экспедициям. В 1960 г. СОПС передан в систему Госплана СССР. До 1965 г. объектом исследований были отдельные крупные региональные проблемы; начиная с 1966 г. Совет переориентировался на разработку комплексных проблем прогнозирования размещения производительных сил страны в целом и ее регионов.

СОПС активно участвовал в разработке всех народнохозяйственных планов начиная с ГОЭЛРО и первой пятилетки, подготовке программ хозяйственного развития и освоения регионов. Благодаря трудам его ученых в довоенные годы были открыты и вовлечены в эксплуатацию практически все основные месторождения топлива и минерального сырья. Позже разработанная СОПСом Генеральная схема развития и размещения производительных сил СССР (с системой отраслевых и территориальных схем) стала важнейшим инструментом прогнозирования и планирования, обоснования территориальных пропорций и приоритетов

развития народного хозяйства. Большое участие Совет принимал в подготовке материалов Концепций и Основных направлений социально-экономического развития страны.

В условиях перехода к рыночной экономике СОПС благодаря своему творческому потенциалу и опыту способен внести новый вклад в экономическое и социальное развитие СССР. Он является головной организацией, координирующей деятельность более 100 территориальных и отраслевых институтов, разрабатывающих прогнозы (схемы) развития и размещения производительных сил в условиях перехода к рыночной экономике. СОПС (наряду с Институтом экономики и организации промышленного производства СО АН СССР) является базовой организацией Научного совета по региональной экономике АН СССР.

В течение последних 15 лет Совет по поручению Госплана СССР проводил работу по оказанию методической помощи в разработке схем развития и размещения производительных сил ряда зарубежных стран (МНР, СРВ, Камбоджа и др.). В 1989 г. при СОПСе создан научно-исследовательский центр «Зарубежсхема».

Председателями СОПСа в разные годы были академики: Губкин И. М. (1930—1936 гг.), Комаров В. Л. (1937—1945 гг.), Шевяков Л. Д. (1946—1949 гг.), Немчинов В. С. (1950—1964 гг.), Некрасов Н. Н. (1965—1979 гг.), Можин В. П. (1981—1985 гг.). С 1986 г. СОПС возглавляет д-р экон. наук, профессор Козлов Л. А.

В настоящее время основными направлениями научной работы СОПСа являются:

разработка теории, методологии и методики размещения производительных сил и региональной экономики;

обоснование региональной политики социально-экономического развития страны и хозяйственного механизма ее реализации в условиях рыночной экономики;

анализ и прогнозирование регионального социально-экономического развития страны и республик, размещения производительных сил, народнохозяйственной специализации республик и регионов, интеграционных процессов в рамках Союза ССР;

подготовка предложений по рационализации межреспубликанских экономических отношений в условиях суверенитета республик;

разработка проблем территориального планирования и важнейших региональных программ.

На научной сессии выступил заместитель Председателя Госплана СССР **Анисимов П. П.** Он подчеркнул важную роль СОПСа в научном обосновании развития и размещения производительных сил страны. В современных условиях повышается значение региональных исследований — накопленный опыт, высокая квалификация коллектива Совета позволяют решать новые ответственные и сложные задачи в меняющихся экономических и социальных условиях при формировании рынка, расширении суверенитета республик, самостоятельности краев и областей, демократизации всей общественной жизни.

В докладе председателя СОПСа д-ра экон. наук, профессора **Козлова Л. А.** «Региональная экономика: новые подходы» отмечалось, что в последние десятилетия сложилась и получила мощное развитие новая область научных знаний — региональная экономика. В наиболее обобщенном виде объектом ее исследований является пространственный аспект общественного воспроизводства, т. е. территориальный срез развития производительных сил и региональные особенности производственных отношений. Практически любая проблема, возникающая в процессе перестройки, оказывается самым тесным образом связанной с воздействием тех или иных региональных факторов и условий. В новых условиях важнейшее значение приобретают исследования процессов экономического и социального развития республик и административных территориальных образований, путей улучшения удовлетворения социальных потребностей. Приоритет отдается регионам с наиболее острыми кризисными явлениями, на территории которых осуществляются крупномасштабные региональные программы (например, зоны Чернобыльской АЭС, Арала и т. п.). Ко второй группе приоритетов относится изучение горизонтальных связей, формирующихся на основе соглашений между республиками или регионами, которые в определяющей степени влияют на перспективы их экономического и социального развития.

Центр тяжести исследований перемещается с вопросов размещения производства на проблемы социального и экономического развития республик и регионов. Изменяются подходы к формулированию целей регионального развития. Вместо обеспечения дополнительного экономического эффекта за счет оптимальной территориальной организации хозяйства на первое место выдвигается создание благоприятных условий для жизни и социального развития населения регионов.

Наиболее важными направлениями эволюции методологии региональных экономических исследований является расширение круга учитываемых факторов, смещение центра тяжести от общесоюзных территориальных проблем на региональный уровень, более полный учет региональных особенностей и интересов населения, а также многокритериальный подход к оценке рациональности развития экономики регионов и размещения производительных сил. Совершенно новым для региональной экономики является исследование и прогнозирование процессов формирования региональных рынков, финансовых проблем терри-

торий, образования в регионах экономической среды, необходимой для развития товарно-денежных отношений, включая процессы разгосударствления собственности и формирования рыночной инфраструктуры.

Докладчик отметил, что возрастает значение программно-целевого, балансового методов, повышаются требования к достоверности информации, остро стоит вопрос об осуществлении различного рода специальных обследований, возрождении экспедиций, расширении социологических опросов населения. Должно расширяться применение вероятностных методов при прогнозировании процессов регионального развития. Это связано как с переходом к рыночным отношениям, так и с усилением воздействия на региональную экономику социальных и экологических процессов, имеющих стохастический характер. Переход на рыночные отношения, активное включение нашей экономики в мировую хозяйственную систему обусловливает необходимость использования зарубежных методов региональных исследований и опыта управления территориальным развитием других стран.

Академик **Аганбегян А. Г.** подчеркнул важную роль исследований СОПСа на всех этапах развития нашего государства, которым, к сожалению, уделяется недостаточное внимание в предлагаемых концепциях, программах, решениях правительственных и законодательных органов.

Зам. заведующего отделом экономического и социального развития Верховного Совета СССР, д-р экон. наук **Зломанов Л. П.** показал необходимость на всех уровнях, включая подготовку законодательных и нормативных документов, углублять научное обоснование вопросов регионального развития. Большую положительную роль здесь может сыграть участие СОПСа.

Зам. начальника сводного отдела территориального планирования и размещения производительных сил Госплана СССР канд. географ. наук **Семенов П. Е.** основное внимание уделил повышению уровня обоснования прогнозов развития и размещения производительных сил страны и отдельных регионов. Особое место в выступлении заняли проблемы совершенствования межрайонных, межреспубликанских связей, их роль во взаимоотношениях республик при развитии рыночных отношений.

На научной сессии выступили крупные ученые из многих республик страны, в докладах которых были обстоятельно рассмотрены и другие актуальные методологические и практические проблемы региональной экономики.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО

РУКОВОДИТЕЛЯМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ, АРЕНДНЫХ И КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

На машиностроительных и приборостроительных предприятиях в связи с развитием внутрипроизводственных хозрасчетных отношений, созданием арендных, подрядных коллективов и производственных кооперативов приходится выполнять многовариантные технико-экономические расчеты по определению производственных возможностей коллектива, оптимальной величины и структуры поставок материалов и оборудования и установлению издержек производства на выпускаемую продукцию.

Целям комплексного совершенствования технико-экономического планирования и учета в условиях арендно-кооперативных отношений отвечает автоматизированная система плановых расчетов (АСПР) в цехах и производствах машиностроительных предприятий.

АСПР позволяет:

автоматизировать первичную обработку информации по конструкторско-технологическим кодам в соответствии с общесоюзными классификаторами ЕСКД и ЕСТД;

автоматизировать процесс расчета массы деталей и заготовок к ним **по их чертежам;**

составлять сводные ведомости потребных материалов;

выполнять укрупненный многовариантный расчет трудоемкости деталей, сборочных единиц и изделий по их рабочим чертежам **без оформления технологических карт;**

формировать номенклатурный план производства на различные календарные периоды;

автоматизировать плановые расчеты фондов зарплаты;

автоматизировать плановые расчеты себестоимости и определение договорных цен на изготовление изделия;

осуществлять распределение начисленной за конечную продукцию заработной платы между членами коллектива в соответствии с их трудовым участием.

Методология АСПР построена на применении новейшей теории квалиметрии и функционально-стоимостного анализа. Алгоритмы и прикладные программы АСПР составлены для работы в диалоговом режиме применительно к современным персональным компьютерам Искра 1030 (1031), ЕС 1840 (1841, 1842), IBM PC (XT, AT), а также для использования стационарных ЭВМ ЕС — 1033, ЕС — 1046, СМ 1420.

Для эффективного и успешного внедрения АСПР разработчиками предусматривается обучение в 5-дневной школе менеджеров целевого направления, в программу которого включаются общие социально-экономические и правовые вопросы функционирования арендных, кооперативных и государственных подрядных коллективов и полное ознакомление с содержанием и функционированием АСПР в реальном режиме работы на персональных компьютерах.

Организация обучения и реализация методических, нормативных и программных средств будет производиться на договорных началах в следующей последовательности:

1. Заинтересованные организации и лица подают предварительную заявку-согласие для участия в реализации АСПР по адресу, указанному ниже.

2. С заявителями проводится однодневное совещание по ознакомлению с содержанием АСПР, на котором выявляются организации и предприятия, желающие заключить соответствующие договоры (за совещание с коллективов оплата не требуется).

3. Составляется и оформляется совместный договор на создание (передачу) научно-технической продукции (дается предпочтение договорам с условиями создания временных творческих коллективов, включающих специалистов-разработчиков и специалистов-пользователей).

4. Проводится обучение в школе менеджеров непосредственных участников внедрения АСПР, которым передается предусмотренный договором комплект документации и пакет прикладных программ на магнитных носителях.

5. Проводятся привязка АСПР к конкретным условиям и последующий авторский надзор в пределах и условиях, оговоренных договором.

Пакет прикладных программ и нормативно-справочные данные на магнитных носителях передаются при заключении договора на НИР по разработке и внедрению указанных материалов в конкретных производственных условиях. Цена — договорная, в зависимости от объема и эффекта внедрения в хозяйственную практику предприятия.

Телефоны для справок: Москва, ВНИИС Госстандарта СССР, тел.: 253 00-88, 253-51-44; Ижевск, тел.: 77-89-98.

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. Снмаков, Д. В. Украинский, Е. И. Уваров.**

Технический редактор Л. С. Алексеева.

Сдано в набор 28.01 91. Подписано в печать 20.02.91. Формат 70×108¹/₁₆.
Печать высокая. Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57. Уч.-изд. л. 13,13.
Тираж 25 063 экз. Заказ № 141. 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.

ДЕЛОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

СОВФИНАМТРАНС

Фирма «Совфинамтранс» является советско-финско-американским совместным предприятием. СП основано и зарегистрировано в 1989 г.

Учредители СП «Совфинамтранс»:

внешнеторговая фирма «Желдорэкспорт» Министерства путей сообщения СССР;

внешнеэкономическое Акционерное общество;

«Трансиско Индастриз Инкорпорейтед», США;

«Хака ОЮ», Финляндия.

Совместное предприятие «Совфинамтранс» сдает в аренду железнодорожные цистерны для перевозки различных нефтепродуктов и газов, а также вязких и застывающих грузов, чувствительных к изменениям температуры. Для перевозок последних СП предлагает цистерны, оснащенные американской системой разогрева и слива груза «UNI-TEMP». Эти цистерны могут быть использованы для транспортировки:

— растительных и животных масел, в том числе жирных кислот, соевого масла, различных жиров и других аналогичных продуктов;

— битума и продуктов нефтяной и химической промышленности;

— продуктов нефтехимии.

В настоящее время нашими партнерами являются:

— советские нефтеперерабатывающие и химические заводы;

— совместные предприятия, расположенные на территории СССР;

— зарубежные фирмы.

Продукция наших клиентов перевозится в цистернах СП «Совфинамтранс» во многие страны Средней Европы и Финляндию.

Деятельность нашего совместного предприятия расширяется. Мы готовы оказать содействие нашим клиентам в решении их транспортных проблем, предлагая следующие виды услуг:

— сдача в аренду железнодорожных вагонов-цистерн;

— ремонт и техническое обслуживание вагонов-цистерн;

— контроль за их продвижением;

— информация о местонахождении вагонов-цистерн.

Мы с удовольствием предоставим Вам дополнительную информацию о деятельности нашего совместного предприятия.

Телефон: 262-77-75.

1 р. 20 к. Индекс 70696

Уважаемые читатели!

Издательство «Экономика» готовит к выпуску в 1991 г. книгу **«Протоколы Президиума Госплана. 1923 г. Сборник документов».** 45 л. 3 р. 60 к. (В 2-х т.).

Книга объявлена в Книготорговом бюллетене № 24—7—1990.

В сборник включены протоколы Президиума Госплана за 1923 г., доклады и выступления экономистов и ученых: Г. М. Кржижановского, Г. Л. Пятакова, Е. А. Преображенского, В. М. Смирнова, В. Г. Громана, Н. Д. Кондратьева, Н. П. Огановского, Л. К. Рамзина, И. А. Калинникова и др. Проекты постановления Совнаркома и СТО, зафиксированные в протоколах, отражают богатство научной мысли и глубину понимания экономических проблем своего времени, путей и способов использования рынка в интересах социализма, основ и пределов перспективного планирования.

Идеи, рекомендации, отразившиеся в документах сборника, представляют не только исторический, но и научно-практический интерес для читателей, занимающихся вопросами истории экономики.

Книги издательства «Экономика» можно заказать в книжных магазинах, распространяющих общественно-политическую литературу.

ISSN 0370-0356. Плановое хозяйство. 1991. № 3. 1—128.