ISSN 0370-0356

ЭКОНОМИСТ

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЮЗА

●

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

●

ПЛАН И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

●

КАК ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СНИЖЕНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ

●

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕФОРМА В РСФСР

5
НОЯБРЬ
1991

Вниманию читателей!

Продолжается подписка на журнал «Экономист» (1992 г.). В предстоящем году на страницах журнала ведущее место займут материалы, посвященные анализу экономического и социального развития страны, использованию резервов производства для стабилизации экономики, раскрытию конкретного опыта хозяйствования в условиях рыночного механизма. Будет продолжено обсуждение места и роли планирования на основе прогнозирования экономических процессов, разработки целевых программ. Специальные рубрики отводятся проблемам стратегии и приоритетов, повышения эффективности народного хозяйства, укрепления связей между суверенными республиками, научно-технического прогресса и экологии, а также включения страны в мирохозяйственные связи с учетом интересов республик. Вводится новая рубрика «Человек и экономика».

В журнале сохранятся также традиционные рубрики: «Из редакционной почты», «Для пополнения экономических знаний», «Научная информация» и другие. Используются различные формы подачи материалов — наряду со статьями, обзорами пойдут беседы, интервью, дискуссии, встречи за «круглым столом».

Журнал распространяется только по подписке, которая принимается в течение всего года с любого номера в пунктах «Союзпечати». Наш индекс 70696. Стоимость одного номера 1 руб. 70 коп.

ЭКОНОМИСТ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СССР

Издается с марта 1924 года

До июля 1991 года издавался под названием «ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО»

5·91
НОЯБРЬ

СОДЕРЖАНИЕ

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЮЗА

В. Бобровников, М. Зайченко — Экономические взаимоотношения суверенных республик 3
А. Орлов — Не упустить шанс 12
С. Дзарасов — Мы нужны друг другу гораздо больше, чем это кажется . . 21

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

С. Журавлев — Государственное регулирование экономики в переходный период 28
В. Безруков, А. Косарев — Формирование системы государственного регулирования (опыт Франции) 38
О. Тимофеева — Роль государства в ограничении монополий (опыт Франции) 48

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ, ПЛАНИРОВАНИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ

Р. Локшин — План и потребительский рынок 54
А. Малыгин — К прогнозу в экономике 63
Н. Николаев — Наукоемкие производства, их размещение и развитие . . . 72

ПРОДОЛЖАЕМ ОБСУЖДЕНИЕ ПРОТИВОЗАТРАТНОСТИ

И. Муравьев, С. Джаксыбаев — Как заинтересовать предприятия в снижении себестоимости 80

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

В. Хлыстун — Земельная реформа в РСФСР 87
В. Бураков, А. Борисенко — Рынок и крестьянское хозяйство 93

МОСКВА ● «ЭКОНОМИКА» ● 1991

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В. Шимов, Я. Александрович — Социально-экономическое развитие республики (выводы из прогноза) 98

СОЦИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

А. Левин — Возможности усиления социальной защищенности населения . 104
Н. Кунгурова — Об условиях труда женщин 108

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Р. Малахинова — Макропоказатели и их информативность 110

ИЗ ПУБЛИКАЦИЙ 20-х ГОДОВ

Л. Шанин — Вопросы финансового режима 116

ИЗ РЕДАКЦИОННОЙ ПОЧТЫ

В. Озира — Новые требования к руководителю в условиях рыночной экономики 126

© «Экономика». «Экономист». 1991.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ СУВЕРЕННЫХ РЕСПУБЛИК

В. Бобровников
М. Зайченко,
кандидаты экон. наук

События августа 1991 г. привели к созданию новой ситуации в стране, коренному пересмотру уже подготовленного для подписания проекта Союзного Договора, заложенных в нем федеративных принципов взаимоотношений между республиками. Внеочередной съезд народных депутатов СССР объявил переходный период для формирования новой системы государственных отношений, основанной на волеизъявлении республик и интересах народа. Выработка и согласование новых подходов к Союзному Договору потребует времени. В целях недопущения распада хозяйственных структур страны, что может повлечь за собой самые отрицательные последствия, съезд поручил безотлагательно заключить договор об экономическом союзе, участие в котором не обусловливается подписанием Союзного Договора. Это принципиально важно, так как снимается вопрос об отношениях с республиками, не подписавшими Договор, о разных режимах экономических взаимоотношений, поскольку экономический союз может быть сформирован только на условиях равенства. Предполагается при этом, что договор об экономическом союзе должен стать именно тем стержнем, на основе которого будет формироваться новый политический союз.

Лозунгом дня стали государственная независимость и экономический суверенитет. Все проекты, концепции и т. п. сверяются по этой шкале. Но в его понимании нет единства.

Абсолютный экономический суверенитет означает экономическую независимость или, другими словами, возможность принимать решения, исходя только из собственных интересов. В этой формуле видна уже ее нереальность, поскольку она предполагает замкнутую, ориентированную на максимальное самообеспечение, а следовательно, неэффективную экономику. Любое государство в современном мире не имеет полной свободы действий, так как ограничено обязательствами, принятыми на себя, договорами, соглашениями, а также обязательствами, связанными с членством в международных и межгосударственных союзах и организациях.

Основой экономического суверенитета государства может быть, по нашему мнению, его собственный экономический потенциал. Причем потенциал, понимаемый не как сумма производственных фондов, а как технический и технологический уровень производства и продукции, и как следствие, ее конкурентоспособность на мировом рынке. В совокупности с природными и трудовыми ресурсами и их качеством это и составляет экономический потенциал. И проблема состоит не в том, что кто-то должен признать экономический суверенитет вчера еще союзной республики, объявившей себя сегодня независимым государством, а в том — способна ли она стать самостоятельным и равноправным субъектом международных экономических отношений, если понимать экономический суверенитет как самостоятельность и равноправность в экономиче-

ских отношениях с другими государствами, а именно так и ставится вопрос в республиках.

Следует также иметь в виду, что абсолютизация этого понятия в условиях ликвидации функций централизованного управления экономикой, соответствующих союзных органов и перехода к двусторонним отношениям может привести к неуправляемому движению за экономическую автаркию регионов, владеющих богатыми природными ресурсами, имеющих выгодное экономико-географическое положение или другие преимущества, а в конечном итоге, возможно, и к распаду самих республик.

Таким образом, становится очевидным, что экономический суверенитет не может быть абсолютным, он всегда в определенной степени ограничен. Степень, или меру, этого ограничения государство выбирает самостоятельно, но под давлением объективных экономических обстоятельств. В современных условиях каждая республика вольна в своем выборе. Выбор — вместе или врозь выбираться из кризиса — каждый должен сделать сам.

Как известно, не раз и не два ставилась задача структурной перестройки народного хозяйства СССР, преодоления технической и технологической отсталости всех его отраслей. С ней не справилась (и не могла справиться) прежняя практика управления. Сможет ли эту задачу решить каждая республика в отдельности? С ответа на этот вопрос и надо начинать разговор об экономическом суверенитете.

Разговор этот надо вести с учетом реальности. Реальность же состоит в том, что для «развода» в экономике потребуются годы. Это очень непростой процесс, и еще неизвестно, кто и с чем останется в его конце. Для этого есть объективные и субъективные причины. К объективным относятся сложившийся уровень интеграции, единая валюта и система денежного обращения, наличие народнохозяйственного комплекса СССР, что делает разрыв очень болезненным. К субъективным можно отнести просчеты и ошибки в экономической политике, в том числе и в годы перестройки, ограничение самостоятельности республик и предприятий, результатом которых является общая отсталость страны. Кроме того, Союзом ССР был заключен целый ряд экономических соглашений, получены кредиты, образовался немалый внешний долг. Мир переводит нас на «особый режим кредитования». В интересах самих же республик подтвердить взятые СССР обязательства. Поэтому еще долгое время тем, кто выходит, и тем, кто остается, и тем, кто еще не определился по этому вопросу, придется согласовывать хозяйственную деятельность, совместно работать над решением доставшихся в наследство экономических проблем.

Достигнутый уровень интеграции объективно требует прямых связей производителей и потребителей продукции. Попытки препятствования им в виде экономических границ, собственной валюты, системы цен, таможенных ограничений приводят к распаду хозяйственных связей, к резкому уменьшению промышленного производства, которое произошло в 1991 г. во всех республиках (за исключением Узбекистана, Туркмении и Азербайджана). При высокой степени интеграции хозяйственных связей союзных республик, значительном количестве предприятий-монополистов, являющихся единственными производителями важнейших видов продукции, установление межреспубликанских тарифов, квот или других препятствий для свободного движения товаров, услуг и работников может привести к «торговым войнам» между республиками, что будет иметь пагубные последствия для всех них.

Большая взаимозависимость экономик республик, тесная их хозяйственная кооперация практически исключают возможность в короткие сроки переориентации их на рынок других стран без серьезного экономического ущерба. Такая переориентация потребует, кроме того, и зна-

чительных валютных ресурсов. Опыт нашей страны и стран Восточной Европы показал, что разрыв сложившихся внутри бывшего СЭВ связей привел к значительному уменьшению в них объемов производства. Кроме того, предприятия многих отраслей, определяющих сейчас хозяйственную специализацию и являющиеся основой достаточно устойчивого функционирования экономики той или иной республики, при ликвидации общесоюзного рынка могут не найти сбыта для своей продукции, в результате чего республике будет нанесен значительный ущерб.

Сложившийся уровень интеграции отражает развитую систему общественного разделения труда, что находит свое выражение в росте уровня кооперации, увеличении объема товарообмена союзных республик. Общая его величина в 1989 г. составила 351 млрд. руб., в том числе межреспубликанский — 193 млрд. руб. (55%), внешнеторговый — 158 млрд. руб. (45%). В товарообмен союзных республик вовлечено почти 25% валового общественного продукта страны. Экономическое взаимодействие республик отражается и в масштабах ввоза и вывоза продукции по отношению к объему производства и потребления. Удельный вес вывезенной продукции (включая экспорт) в общем объеме производства республик колеблется от 12% по РСФСР до 27% в республиках Закавказья и Беларуси. Удельный вес ввезенной продукции (включая импорт) в общем объеме потребления республик составил в 1989 г. от 15% в РСФСР до 31% в Армении.

В основе экономических взаимосвязей республик лежит территориальное разделение труда, которое в определенной степени обусловлено природными условиями. Природные условия же различных республик неравны. Есть и всегда будут районы промышленные и районы аграрные, среди промышленных — с добывающей и обрабатывающей промышленностью, а среди последних, в свою очередь,— районы с более или менее наукоемким производством и т. д.

Например, нефть добывается в 10 союзных республиках из 15, но три из них — РСФСР, Казахстан и Азербайджан — в 1989 г. дали 97,3% всего объема нефти в стране. В четырех республиках (РСФСР, Украина, Узбекистан, Туркмения) в том же году получено 97,7% газа, удельный вес РСФСР, Украины и Казахстана в добыче угля составил 98,4%, хотя он добывается в семи республиках, 99,7% железной руды получено было в РСФСР, Украине и Казахстане. И это объективная реальность, обусловленная природными условиями.

Столь высокому уровню интеграции экономики Союза ССР предшествовал длительный этап объединения хозяйств отдельных территорий. Начало этого процесса совпадает с образованием в стране внутреннего рынка.

Внешнее свое проявление он получил, в частности, в железнодорожном строительстве. Интересно отметить, что учрежденное в 1857 г. Главное общество российских железных дорог наметило в первую очередь построить магистрали от С.-Петербурга через Варшаву до прусской границы, от Москвы через Курск и низовье Днепра до Феодосии, от Курска или Орла до Либавы (Лиепаи). Таким образом, соединялись между собой пункты, расположенные на территории современных четырех республик — РСФСР, Украины, Беларуси и Латвии.

Народы республик проживают в единой системе централизованного государственного управления не 50—70 лет, а многие столетия. Именно долговременное существование крупнейшего государства на единой территории Восточной Европы, Северной и Средней Азии определяло могучие миграционные потоки населения, размещение крупнейших объектов промышленности, энергетики, транспорта, сельского хозяйства, беспошлинное движение товаров, функционирование единой денежной единицы. Конечно, перекосы в размещении производительных сил, в управлении наложили свой отпечаток: многие республики получили однобокое

развитие, передвижение товаров, трудовых и финансовых ресурсов зачастую осуществлялось не в силу экономической целесообразности, а в угоду политическим целям и амбициям отдельных политиков. Все это так. Но надо признать — то, что мы называли «единый народнохозяйственный комплекс СССР», существует и связывает республики не менее прочно, чем общая история и культурные традиции. Народнохозяйственный комплекс СССР — объективная реальность. И если она не всегда аргументированно обосновывается, то объясняется это уровнем осмысления экономической реальности, а не ее отсутствием.

Другая объективная причина того, что «экономический развод» представляет собой очень сложный процесс — единая валюта и система денежного обращения. Некоторыми республиками объявлено, как известно, о введении собственной денежной единицы.

Идея республиканских денег возникла вначале в Прибалтике под видом защиты внутреннего рынка, под флагом борьбы за социальную справедливость — «кто как работает, тот так и живет». Затем ее стали рассматривать как обязательный элемент сначала экономического суверенитета, а затем государственной независимости.

Это все правильно, но суть вопроса в том, что беспрепятственность экономических связей (в том числе и унификация расчетов по заработной плате, сбережениям населения, аренде, акциям и другим ценным бумагам) — а желание сохранить их выражают, кстати, все стремящиеся к независимости республики — предполагает наличие общей денежной системы, в основе которой единая валюта. Значит, надо выбирать между собственной валютой и экономическими преимуществами, которые предоставляет единство денежного обращения.

Кстати, к единому рынку финансовых операций с общей денежной единицей (экю) стремится Европа. Там подсчитали, что ликвидация национальных денежных единиц, позволяющая избежать огромного количества операций, связанных с переводом одной валюты в другую, будет экономить ежегодно до 1% общего валового национального продукта стран — участниц ЕЭС. Кроме того, единый, а стало быть, мощный, экю сможет более успешно противостоять доллару и новому конкуренту — японской иене. У советских республик, считают видные зарубежные экономисты, уже есть то, к чему Европа только стремится.

Имевшее место долгие годы ограничение самостоятельности республик, давно изжившая себя система взаимоотношений внутри федерации породили ряд претензий республик к Центру. Одна из них заключается в том, что преимущественно централизованное принятие экономических решений, отсутствие прямого сотрудничества республик привели к неэквивалентности межреспубликанского обмена. Основная причина этого, по их мнению,— навязанная Центром структура народного хозяйства республик. Действительно, не все в этом отношении ладно, недостаточно высок уровень комплексности развития народного хозяйства республик. Необходимо, однако, понять, как, каким образом складывались экономические взаимоотношения внутри Союза; какие их элементы, когда и почему стали тормозить (или мешать) развитию хозяйства республик; что надо сделать для того, чтобы это не могло повториться.

Экономическое развитие страны, экономическая интеграция союзных республик происходили неоднозначно. Ленинские принципы национальной политики подверглись в известный период серьезной деформации, права союзных республик значительно ограничивались. Деятельность союзных министерств на территории республик практически была неконтролируемой. При этом они имели обыкновение свои ведомственные интересы выдавать за общенародные. Тем не менее упрощенным представляется мнение о том, что причина сегодняшних неудач в экономическом развитии республик — только бюрократизм Центра. Произошло искажение принципов федерализма. Вначале задача состояла

в преодолении фактического неравенства наций и народностей СССР. Исходя из этого был взят курс на ускоренное развитие национальных окраин, для чего сюда были направлены значительные ресурсы.

Известны конкретные примеры помощи в создании экономического потенциала республик, их размер и денежная оценка. Конечно, полного учета направленных на подъем национальных окраин ресурсов нет, да и нужен ли он? Изыскания на тему «кто кого кормит» в основе своей некорректны, способны только окончательно и надолго перессорить народы. При этом надо учитывать не только статистические данные, но и сложности экономической жизни страны. Хозяйственные взаимоотношения республик настолько разнолики и многоплановы, что каждая сторона может дать им свой, желаемый ею акцент. Вопрос не просто в том, кто кому должен, а в системе экономических взаимоотношений субъектов федерации и ее совершенствовании.

Идея экономического равенства республик воспринималась долгое время как идея равномерного развития в них прежде всего промышленности, за ориентиры при этом принимался среднесоюзный уровень. На ранних этапах развития советской федерации это было оправданным и принесло свои результаты. В условиях же, когда в стране сформировался народнохозяйственный комплекс, речь должна идти о том, что экономики республик должны быть равны не по удельному весу промышленности, машиностроения (или по другим аналогичным показателям), а по уровню эффективности использования природного и экономического потенциала, по уровню хозяйствования. Суть дела в том, что каждая территория по-своему уникальна. Поэтому нельзя создать какую-то типовую структуру хозяйства и стремиться к ее достижению в каждом месте.

Главной задачей в настоящее время является проведение согласованной экономической политики. Экономический союз — это то звено, за которое можно будет вытянуть всю цепь наших проблем. Народное хозяйство страны находится, как известно, в состоянии глубокого кризиса — сокращается объем производства, увеличивается дефицит бюджета, растут темпы инфляции, ощущаются перебои в снабжении самыми необходимыми товарами. И все это происходит на фоне межнациональных конфликтов, постоянной угрозы забастовок. В этих условиях как никогда необходимы совместные действия республик по стабилизации положения в экономике. Решить эту задачу в отдельно взятой республике можно только за счет ухудшения положения в других, что неминуемо приведет к межреспубликанским конфликтам.

Одной из главных причин сбоев в экономике страны, хаоса практически во всех отраслях народного хозяйства стала несогласованность действий республик и Центра, стремление каждой из них выбраться из кризиса самостоятельно, как можно быстрее, нарушая законодательство Союза ССР, заключенные совместно с Союзом и другими республиками соглашения и договоренности. Стремление республик подвести законодательную основу под решение своих социально-экономических проблем понятно и обосновано. Но в то же время многие из принятых республиканских законов вошли в противоречие с аналогичными законами других республик и союзными. В результате эти законы не только не работали, но создавали новые трудности для товаропроизводителей.

Выше уже говорилось о необходимости учета реальностей. Реальностью является высокий уровень инфляции и вероятная возможность перехода ее в гиперинфляцию, которая, в свою очередь, сметет все благие планы и пожелания. Для того чтобы этого не произошло, нужны совместные действия, причем срочные, именно в данный момент, не дожидаясь решения политических вопросов.

Таким образом, очевидно, что альтернативы созданию экономического союза суверенных государств сегодня нет. Но для его формирования необходимо выполнение ряда условий. Эти условия не требуют со-

блюдения той или иной политической формы, что предоставляет республикам широкие возможности для маневра.

Прежде всего экономический союз должен строиться на принципах добровольности и равноправия его участников. Вместе с тем не следует отвергать возможность участия некоторых республик на правах ассоциированных членов или наблюдателей, но в этом случае их права по сравнению с другими членами союза должны быть более ограниченными. С другой стороны, возможно в рамках общего экономического союза формирование группой республик отдельного, более тесного союза. Причем такие действия и заявления уже имеют место.

Так, республики Средней Азии, Казахстан и Азербайджан договорились о координации экономической политики и о создании постоянно действующего межреспубликанского органа для этих целей. Руководители прибалтийских государств заявили о возможности создания единого экономического пространства в рамках этого региона. Подобные аналоги в мировой практике существуют и свидетельствуют об эффективности таких мер.

Другое условие — свободное передвижение товаров, услуг, трудовых и финансовых ресурсов. Это возможно при обеспечении всеми участниками союза четких гарантий свободы предпринимательства, наличии самостоятельных субъектов хозяйствования, проведении согласованных мер по антимонопольному регулированию и поддержке конкуренции, установлении безвизового режима передвижения граждан.

Большое значение для успешного развития экономического союза будет иметь проведение согласованной политики по созданию равных возможностей для экономического и социального развития всех республик. Весь мировой опыт развития рыночной экономики свидетельствует о том, что наличие значительного разрыва в уровнях экономического и социального развития территорий является возможным источником различных конфликтов, дестабилизирующим фактором не только в политике, но и в экономике.

Не следует забывать, что «в ведении» республик находятся люди. Республики объявили своей целью разработку и проведение сильной социальной политики. Ее сила в обеспечении принципа социальной справедливости, что означает равную доступность образования, здравоохранения и т. п. для всех людей независимо от их общественного положения, профессии, места жительства, показателей деятельности предприятий, на которых они работают. Экономический потенциал же республик объективно неодинаков, что в сочетании с различной прибыльностью отраслей может означать появление районов богатства и районов бедности. Это очень опасный момент, так как означает возможность возникновения дополнительных полюсов социальной напряженности, но только уже межреспубликанских, которые в любой момент могут перерасти в конфликты. Именно поэтому во многих странах и в Европейском сообществе создаются специальные централизованные фонды, направленные на решение этой проблемы. В наших условиях особенно актуально создание специального фонда для поэтапного решения этой проблемы за счет средств всех республик, так как разница в уровнях экономического развития регионов очень существенна.

Необходимым условием согласованных действий является и наличие надежной валюты как средства межреспубликанских расчетов. В случае же введения различных республиканских валют между республиками должно быть заключено платежное соглашение, в котором будет необходимо установить порядок конвертируемости республиканских валют к валюте, принятой в качестве средства расчетов внутри экономического союза. В рамках такой системы сможет осуществляться свободный обмен одной валюты на другую по стабильному курсу, что, в свою очередь, позволит заключать хозяйственные договоры без излишних трудностей.

Однако для стабильного функционирования установленного платежным соглашением порядка конвертируемости валют каждой республике необходимо будет проводить у себя жесткий режим эмиссии, с тем чтобы не допустить неуправляемого роста инфляции.

Таковы, на наш взгляд, минимально необходимые условия для формирования и развития экономического союза суверенных государств — добровольность участия, свободное передвижение в его рамках товаров и ресурсов, сближение уровней социально-экономического развития, общая валюта или платежное соглашение. При этом следует подчеркнуть, что не следует рассматривать процесс формирования нового экономического союза в статике. Нам представляется, что по мере его развития будет постоянно расширяться круг вопросов и проблем, которые члены союза будут решать на основе принятия и проведения согласованных мер, путем формирования межреспубликанских координирующих органов управления.

Каким будет экономический союз суверенных государств? Трудно в настоящее время исчерпывающе полно ответить на этот вопрос, но о некоторых его аспектах с учетом опубликованного в начале октября проекта Договора об экономическом сообществе можно говорить достаточно определенно.

Из заявлений руководителей практически всех республик можно сделать вывод о том, что они хотели бы сохранить действовавшие в Союзе ССР условия экономических связей, создававшие для них определенные выгоды. Весь мировой опыт показывает, что современная экономика при ее уровне кооперации и интеграции, причем в межгосударственных рамках — будь то страны Европейского сообщества, Азии, тем более наши союзные республики,— требует неукоснительного выполнения единых принятых правил.

При формировании республиканских концепций экономической самостоятельности (1988—1990 гг.) преобладающей была идея о переподчинении всех предприятий, расположенных на соответствующей территории, республикам, что и произошло в последнее время. Против такой идеи высказывались, на наш взгляд, обоснованные возражения. В данном случае бюрократию Центра сменяет республиканская, однако вызывает сомнение, что она будет в состоянии организовать хозяйственные связи в прежнем объеме. Причем сомнение это основано не на недоверии к республиканским органам управления, а на том, что они не располагают всем тем массивом информации, который сосредоточен в центральных органах, а также чисто техническими возможностями. Это подтверждается уже и конкретными примерами. Так, в конце лета и осенью 1990 г. интенсивно проходил процесс подписания двусторонних межреспубликанских соглашений об экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве. При этом преследовалась цель продемонстрировать возможность напрямую, без участия Центра как посредника, внедрить совершенно новые формы сотрудничества между союзными республиками как суверенными государствами, основанные на взаимной выгоде и сближении экономических интересов. Но большинство подписанных соглашений фактически являются протоколами о намерениях, а не документами, по которым может строиться хозяйственная деятельность.

Тем не менее нельзя отрицать важность двусторонних контактов членов экономического союза. В ходе этого процесса определится и круг проблем, решение которых будет осуществляться межреспубликанскими соглашениями. Что может быть их предметом? Возможно, один из них — конкретные объемы поставок продукции. Но тогда возникает вопрос — будут ли предприятия республики отвечать по обязательствам ее правительства, т. е. станут ли обязательными, например, для заводов черной металлургии Украины объемы поставок металлопродукции в Россию, за-

фиксированные в соответствующих документах. И на Украине, и в РСФСР приняты решения о переходе к рыночным отношениям и об отказе от администрирования. Каким же образом добиться выполнения поставок? Наверное, с помощью госзаказа, но, чтобы он не препятствовал развитию предпринимательства и инициативы, необходимо очень обоснованно устанавливать его размер.

Предметом межреспубликанских соглашений могут стать, вероятно, договоренности о так называемых правилах игры для товаропроизводителей. Здесь опять возникает вопрос: а не лучше ли установить эти правила всем вместе и для всех участников экономического союза? В противном случае получится, что одни и те же проблемы будут решаться более чем в сотне договоров. Их разработка и подписание потребуют неизвестно сколько времени, при этом нет никакой гарантии того, что они окажутся состыкованными между собой. Вполне же возможные разночтения станут только препятствием для прямых хозяйственных связей.

Весной — летом 1991 г. появилась более приемлемая идея, на наш взгляд, о переходе предприятий под республиканскую юрисдикцию. Осуществляться она начала в РСФСР и на Украине. Оставалось сделать еще один шаг — определить круг вопросов, который будет регулироваться соответственно союзным законодательством, республиканским и местными органами, но этого не произошло. К сожалению, пошел процесс объявления своей всей собственности, находящейся на территории той или иной республики, и передачи ее в ведение «своих» правительств, что, очевидно, лишь осложнит не только межрегиональные и межотраслевые, но уже и внутриотраслевые связи.

В условиях экономического союза большое значение имеет и четкое разграничение законодательных и исполнительных функций между различными уровнями власти. Представляется, что в такой уникальной по размерам и многообразию особенностей различных территорий стране, как наша, система законодательной и исполнительной власти должна быть построена таким образом, чтобы функции законодательной власти были в основном сосредоточены в Центре и республиках, а исполнительной власти — главным образом в республиках, краях, областях и т. д. При этом имеется в виду, что Центр и республики, исходя из согласованного разграничения полномочий, законодательно регулируют закрепленные за ними сферы хозяйственной деятельности. Такое разграничение позволит осуществлять эффективное управление экономикой прежде всего через принятие законов, определяющих единые рамки и общие правила взаимоотношений всех субъектов экономики, включая республики, края, области, предприятия, кооперативы и т. п. В то же время максимальное приближение исполнительной власти к непосредственным субъектам рыночной экономики — товаропроизводителям — позволит осуществлять эффективный контроль со стороны общества за исполнением законов.

Другими словами, речь идет о разграничении государственного управления развитием экономики и управления непосредственно хозяйственной деятельностью. При этом рынок предполагает разграничение функций министерств и ведомств как органов государственного управления развитием экономики и функций товаропроизводителей (предприятий, кооперативов, их объединений, ассоциаций и т. п.) как основного звена экономики, самостоятельно осуществляющего хозяйственную деятельность. Министерство (ведомство) в условиях рынка превращается из большой дирекции отрасли в представителя государства в этой отрасли. При этом оно экономическими методами (цены, налоги, кредит, программы) побуждает отдельного и независимого товаропроизводителя действовать в общих интересах. Министерству (ведомству) не подчиняется (в привычном для нас смысле) ни одно предприятие и в то же вре-

мя подчиняются все предприятия в части хозяйственных отношений, регулируемых от имени государства.

В конечном счете, если действительно будет обеспечена свобода товаропроизводителей, независимость их от бюрократических структур (все равно, Центра или республик), возможность самостоятельно устанавливать взаимовыгодные связи, то это может вывести нас на новый уровень понимания и политических проблем. Если дать возможность экономике развиваться по ее законам, то тогда что же нам останется делить?

Для решения общих для экономического союза проблем требуются и соответствующие органы управления. Опыт европейских стран свидетельствует, что когда тот или иной наднациональный орган состоит только из представителей отдельных государств и в нем нет специалистов, способных анализировать проблемы с точки зрения общих ценностей, то эффективность принимаемых решений значительно снижается.

Недавно в нашей стране прошли консультации с руководителями стран Европейского Экономического Сообщества, в которое добровольно вступили 12 европейских государств. Основные принципы его образования следующие. Первый — все страны пришли к выводу, что в одиночку они не смогут противостоять мировому рынку, особенно по техническому уровню производства и продукции. Второй — все вместе 12 стран (а это свыше 300 млн. чел. населения) будут представлять мощную силу и на политической арене. Для объединения необходимыми являются четыре условия: свобода границ, свобода передвижения товаров, капитала, рабочей силы, единая банковская и денежная системы, выполнение единых «правил игры». Современные производительные силы объективно предполагают наличие большого хозяйственного пространства с единым механизмом регулирования экономики и вытекающими отсюда возможностями широкомасштабных мероприятий по стимулированию научно-технического прогресса. Подсчитано, что барьеры между странами, мешающие свободному перемещению капиталов и рабочей силы, приводят к потерям, равным 6—7% их валового внутреннего продукта. «Закрытость» национальных рынков стран — членов ЕЭС, контроль на внутренних границах при их пересечении товаров, оформление многочисленных таможенных документов приводят к дополнительным издержкам, которые составляют 5—10% стоимости товаров. Подобные факторы способны оказать еще более сильное негативное воздействие на экономику в нашей стране, ведь экономические взаимосвязи республик СССР значительно более интенсивные, чем между странами Европейского Экономического Сообщества — в СССР межреспубликанский обмен составляет 20,5% валового национального продукта, а в ЕЭС — лишь 16%.

Мы понимаем, сколь длительна и терниста будет дорога от подписания договора об экономическом союзе до создания подлинного экономического союза суверенных государств. Но уже сегодня в республиках осознается необходимость сохранения взаимовыгодных экономических связей, и для этого имеются объективные предпосылки.

НЕ УПУСТИТЬ ШАНС

А. Орлов

председатель Контрольной палаты СССР, д-р экон. наук, народный депутат СССР

Экономика и политика неразрывно связаны между собой. Но у каждой из них есть свои законы функционирования и своя логика развития. Однако бывают периоды, когда политическая сфера довлеет над экономической, в угоду идеологическим догматам попираются экономические законы. Такое у нас в стране было в течение многих десятков лет, и результаты политизированной экономики оказались плачевными. Перестройка, начавшись с изменения взгляда на человеческий фактор, сформировала новое мышление у большинства советских людей. Стало ясно, что жить как раньше нельзя. Но условия жизни долгое время оставались неизменными. Кое-кто полагал, что стоит дать импульс новому мышлению, и экономика автоматически заработает по-новому. Осознание необходимости коренных экономических преобразований, к сожалению, пришло с большим опозданием.

Программы перехода к рыночной экономике, соответствующий пакет законов, принятых Союзным и республиканскими парламентами, казалось бы, обозначили примат экономики над политикой, хотя «война законов» серьезно подрывала эту веру. Все-таки хотелось верить, что победит здравый смысл — что только опора на интересы человека, трудового коллектива сможет двинуть вперед нашу экономику. Но трагические события 19—21 августа сорвали эти надежды. Ускорился распад Союза, еще больше обострились межнациональные конфликты и отношения между республиками. При этом развалились госаппарат исполнительной власти и органы законодательной структуры, правопорядка. Самое опасное — под флагом «новой революции» вновь началось игнорирование законности, разрушение ростков правового государственного устройства. Особенно сильно пострадали экономика, финансы, банковская система, народное хозяйство в целом. Окончательно распались хозяйственные связи, денежно-кредитная система, не выполняются обязательства Союза и республик по внешнеэкономическим связям, практически отсутствует какой-либо контроль за ценами, налоговыми поступлениями. Одним словом, старая система управления оказалась разрушенной до основания, а новая еще не создана. Неуправляемость же, как известно, ведет к хаосу.

Создается впечатление, что экономика для некоторых руководителей-демократов представляет нечто второстепенное. Продолжаются организация массовых митингов, политизированные заседания Советов, дискуссии в исполкомах. Не утихает волна поиска «ведьм» в центре и на местах. Начался новый, «демократический» виток дележа имущества КПСС, Союза, предприятий и организаций. Верховные Советы Союза ССР и республик принимают огромное число политических актов. Безусловно, такие акты крайне необходимы, но, к сожалению, нет ни одного крупного решения по преодолению кризиса в народном хозяйстве, по экономическим и финансовым проблемам, по тому, как лучше работать и жить. Неужели они уже все решены? Меня как экономиста это очень тревожит. Митинги пройдут, а людям ежедневно нужно есть, пить, одеваться. Страна реально стоит перед угрозой голода и холода, разваливаются транспорт, энергетика, металлургия. Встают заводы и фабрики. Скоро опять могут обостриться старые проблемы: чем вымыть руки и что курить. Кое-кто возлагает надежды на помощь Запада. Но за любой выделенный нам доллар США и западноевропейские страны требуют

сырье, политических или военных уступок. Внешний долг страны достиг почти 77 млрд. долл., около 3 млрд.— наша просроченная задолженность за поставленные товары. Многие фирмы уже прекратили отгрузку нам своей продукции.

Не хочется быть пророком, но нетрудно сделать достаточно точный прогноз: уже через 2—3 месяца падение производства может составить 25—26%. А это породит многомиллионную армию безработных. На улицы выйдут рабочие и служащие, которые могут снести все.

Могут, если демократические силы, пришедшие к власти в Союзе в целом, в республиках, в краях и областях, в городах и поселках, не предпримут самых решительных мер по оздоровлению народного хозяйства и финансовой системы, упустят свой шанс конструктивных преобразований.

Что же делать в этот сложный переходный период? Видятся три блока задач: **политические,** призванные создать благоприятные условия для развития народного хозяйства и финансов; **собственно экономические; организационно-правовые** и в первую очередь **управленческие.** В каждом из них есть задачи, решение которых носит первоочередной характер.

Среди политических задач главная — создание Союза на новых принципах и в новых формах членства. Развал старого Союза стал очевидным: 10 из 15 республик, объявив о своей государственной независимости, взяли всю полноту реальной власти на себя. Но на этом процесс вряд ли остановится. Некоторые республики официально объявили о создании собственной валюты, проведении самостоятельной банковской и денежно-кредитной политики, начале формирования своих воинских частей. А это, естественно, означает установление ими границ, таможенных барьеров, правил въезда и выезда и т. п.

Но разрывать Союз нельзя прежде всего с точки зрения экономической необходимости, поскольку все республики объединены друг с другом тысячами хозяйственных связей. Их разрыв сразу же приведет к остановке сотен предприятий во всех республиках. Одни останутся без сырья, материалов, другие — без комплектующих изделий, третьи — без научного, кадрового обеспечения. Могут сказать: пусть торгуют по принципам международного рынка. Однако кто предскажет: какие будут в этих государствах цены, курс их национальных валют, уровень банковских ставок по кредитам, уровень налогов, качество товаров и т. п.? Эти различия могут вызвать на первых порах не только неразбериху, но и породить опасную политику. Например, Украина и Литва ввели в оборот свои купоны, которые не полностью покрывают денежные доходы семей. В этом случае неотоваренный рубль устремляется в соседние республики. Запрещая вывоз своих товарных ресурсов, руководители валютно-купонных образований тем самым поощряют экономическую интервенцию прежде всего против России, вывозя с ее территории нефть, бензин, лес, металлы, продукты питания, товары народного потребления, по своим лицензиям продают их за границу и получают неплохую валютную выручку за счет других республик. Чтобы как можно скорее решить эти болезненные вопросы, необходимо срочно заключить между новыми государствами и республиками Экономическое соглашение (договор). В принципе с этим почти все государства и республики бывшего Союза ССР согласны, и поддержка Госсоветом основ предложенного группой Г. Явлинского такого соглашения свидетельствует об этом. Экономический договор должен предшествовать договору политическому в формах федерации, конфедерации или просто сообщества. Выбор этих форм, сфера их взаимодействия будут определяться самими государствами и республиками.

Разрывать союзные отношения опасно также и с международной точки зрения. Возникновение новых 15 государств существенно изменит политический климат и расстановку сил в Европе и Азии. США и Западной Европе рациональнее иметь дело с одним Союзом, чем с 15 новыми государствами. Япония опасается за переориентацию в размещении вооруженных сил с западной части Союза на азиатскую, поэтому не намерена сокращать свой военный бюджет. Европейские страны не без основания боятся массовой миграции населения из бывших советских республик, обострения межнациональных и пограничных конфликтов. Возрастают опасения по поводу судьбы советского ядерного оружия, обострения конкуренции на Европейском рынке товаров и рабочей силы. В настоящее время, как показывает наш анализ, 80% товаров, производимых, например, в трех прибалтийских республиках, неконкурентоспособны на мировом рынке. Но пройдет 10—15 лет, и ситуация может измениться. Западные экономисты и бизнесмены это понимают и высказывают опасения.

Но распад единого Союза — сложившаяся реальность. Однако не следует понимать провозглашение независимости республик как конечную цель. Сейчас это — определение позиции. Дальнейшие действия будет диктовать экономическая целесообразность. Все вновь образованные государства переживают одну общую беду — развал экономики. Решить эту сложнейшую задачу в одиночку не по силам ни одному из них, даже России. Нельзя ликвидировать и Центр, ибо без координации усилий, соблюдения общих правил «игры» в экономических отношениях тоже нельзя, и опыт Европейского сообщества доказывает это. Другое дело, каким должен быть этот Центр: диктатурой или мягким, доброжелательным и справедливым руководителем. В первом качестве Центра уже нет, а во втором — еще нет. Валить вину на Центр уже невозможно, надо брать ответственность на себя. Но ведь в нашей взаимосвязанной экономике многое зависит от согласованности действий других. Не будет такого согласования на основе договоренности в передаче части функций «центру-арбитру», возможны силовые методы решения проблем, а последствия этого уже хорошо известны. Во имя общих интересов новый Центр надо быстро создавать, и это обязаны понять сами субъекты единого экономического пространства. Не должно быть никаких политических барьеров на пути экономических связей между бывшими республиками. Взаимная выгодность, цивилизованность и добровольность — эти элементарные критерии международных рыночных отношений будут определять характер экономических связей между государствами в новом политическом Союзе.

Более сложными в выработке конструктивных предложений являются собственно экономические вопросы. Стратегия конечного успеха в развитии известна — переход на рельсы рыночной экономики. В тактическом плане это новое для нас философское мировоззрение должно получить конкретное содержание, ибо речь идет о новом обществе. Еще недавно копья ломались вокруг двух позиций: какими темпами осуществлять демократические и рыночные преобразования и к какому типу экономических отношений они приведут: капитализму или социализму.

Сейчас вопрос о темпах, по существу, отпал. Всем ясно, что ускорение демократических процессов непосредственно влияет на ускорение развития рыночных отношений. Сложнее, особенно в психологическом аспекте, восприятие у значительной части людей того, к чему приведет рынок. Некоторым демократам все ясно — пусть будет капитализм в его современном качестве. Они видят в нем только все хорошее: и изобилие товаров, и раскрепощение интеллектуальных сил, и свободу личности. Все плохое достается социализму. Но ведь социалистическая идея зародилась не в России и не в головах коммунистов. Она имеет давние, в

том числе духовные корни. Другое дело — реализация этой исторической идеи у нас в стране. Не случайно ученые-аналитики на Западе предупреждают, что капиталистической идеологии еще рано праздновать победу над крахом социалистической. Если западная система, потеряв соперника в лице социализма, не сможет извлечь уроков из его ошибок, капитализм ожидает тяжелое будущее.

Демократия и рынок в их взаимосвязи, а эта взаимосвязь несомненная, могут и должны привести к социально ориентированному экономическому типу общества, где конкурируют различные формы собственности и интересы производителей, где во главу угла ставится свобода человека как производителя, так и потребителя, где господствует равенство условий в самореализации своих человеческих возможностей для всех далеко не одинаковых людей, где общество берет под свою защиту тех, кто по объективным причинам (возрасту, полу, состоянию здоровья, семейным обстоятельствам) выпадает из равноконкурентных условий. Этот общественный экономический строй, видимо, уже нельзя назвать ни капитализмом, ни социализмом в их чистом родовом виде. На рубеже XXI в. рождается новая социально-экономическая система — **интеграционное общество**, включающее в себя прогрессивные экономические, социальные, общедемократические и психологические достижения мировой цивилизации.

Именно с этих общетеоретических позиций целесообразно подходить к решению наших экономических проблем и конкретных задач. Среди них следует четко выделить **текущие**, необходимые уже сегодня, к **перспективные, содержательные** и **обеспечивающие**, связанные с разработкой механизма их реализации.

Среди текущих задач на первое место выдвигается задача жизнеобеспечения людей: производства продовольствия, медикаментов, обуви, одежды, топливно-энергетического снабжения и т. п. Можно спорить о путях и механизме их решения, скажем, больше использовать административные или рыночные рычаги, возлагать ответственность на республики или союзные органы, искать внутренние резервы или обратиться за помощью к зарубежным странам. Но эти болевые вопросы надо решать безотлагательно, ибо положение катастрофическое и социально взрывоопасное. Именно в этом направлении сейчас работает Комитет по оперативному управлению народным хозяйством СССР. У Комитета есть конкретная программа неотложных мер по стимулированию производителей в сдаче зерна, сахарной свеклы, мяса, картофеля и овощей, закупке зерна и других видов продовольствия, медикаментов за рубежом, жесткие меры по сохранности урожая, экономии топливно-энергетических ресурсов, форсированному завершению строительства небольших перерабатывающих предприятий и т. п. Отработан в известной мере и механизм реализации программ: полная ответственность республик с координирующей ролью союзного центра, снятие республиканских барьеров на передвижение товаров, расширение сферы договорных и регулируемых цен, повышение цен на энергетические ресурсы и моторное топливо, создание межреспубликанского органа по координации материально-технического обеспечения народного хозяйства, жесткий контроль за ростом заработной платы и многое другое. Совокупность этих и других оперативных усилий в сочетании с рыночным и административным механизмом может смягчить остроту кризиса в средствах жизнеобеспечения людей. Но только смягчить, а не устранить. Последнее требует решения комплекса задач перспективного характера.

Среди них выделяются следующие. Во-первых, скорейшее укрепление финансовой системы страны. Разрушение бюджетной, банковско-кредитной, налоговой, таможенной, валютной систем ставит под вопрос политику перехода к рыночной экономике во всех республиках, наносит

удар как по интересам предпринимателей, так и населения, ибо нарастающей волной идет бесконтрольная денежно-рублевая эмиссия, и как следствие этого — гиперинфляция. В этих условиях невозможна никакая политика сдерживания падения производства и жизненного уровня народа. Наиболее сложная здесь бюджетная проблема. На начало сентября дефицит союзного и республиканских бюджетов составил свыше 240 млрд. руб. Насколько это пагубно, вряд ли надо доказывать. Видится два подхода к решению данной проблемы. Первый учитывает мировую практику федеративных или конфедеративных государственных устройств. Речь идет об упорядочении общих принципов налоговой политики в едином экономическом пространстве. Надо четко всем государствам и республикам определиться, какие налоги и в каком объеме поступают в союзный (межреспубликанский) бюджет на общие цели. Все остальные налоговые вопросы решаются самими субъектами федерации, конфедерации или сообщества. Механизм этого решения — через экономическое соглашение всех государств (республик) между собой и Союзом; это создаст прочную базу бюджетам всех уровней, и дело уже самих парламентов этих образований и Союза сделать свои бюджеты с меньшим дефицитом.

Второй подход состоит в том, чтобы союзный бюджет на 1992 г. формировать как сумму особых функциональных денежных фондов: бюджет обороны, бюджет воспроизводства и инвестиций, бюджет социальных расходов, бюджет союзных (межреспубликанских) органов власти и управления, бюджет внешнеэкономической деятельности. По каждому из них достигается отдельное союзно-межреспубликанское соглашение о целевых закрепленных источниках их формирования. Проекты бюджетных соглашений готовят группы экспертов от республик, а также ряда союзных ведомств (Минфин СССР, Контрольная палата, Верховный Совет Союза ССР), которые представляют их на рассмотрение Президента Союза и Госсовета СССР. Утверждают бюджеты обе палаты нового парламента.

Очевидно, наибольшие дискуссии вызовет оборонный бюджет. Уже сейчас многие депутаты, политические и некоторые государственные руководители требуют кардинально сократить расходы на оборону на четвертый квартал. Другие подходят к этому с более взвешенных позиций Если взять сложившиеся среднеарифметические затраты за предыдущие три квартала, то это дает уменьшение оборонного бюджета на 10%. Но если посмотреть, как расходовался союзный бюджет, сформированный в основном за счет банковских кредитов за 8 месяцев, то нетрудно увидеть, что приоритет отдавался оборонному бюджету. Поэтому средневзвешенный подход к его формированию в четвертом квартале неприемлем. Положение в экономике не то, какое было даже в середине года. Надо снять ассигнования на недокомплект численности военнослужащих в количестве 750 тыс. чел., отменить запланированные на осень дорогостоящие учения, сократить раздутый центральный аппарат Министерства обороны и родов войск, производство устаревших и дублирующих видов и типов военной техники, персонал военной приемки, расформировать воинские подразделения, занятые обслуживанием дачных поселков, домов отдыха и охотничьих хозяйств. Есть и другие резервы. Таким образом, оборонный бюджет можно сократить уже в этом году не на 10, а на 15—16%.

Вместе с тем необходимо как никогда раньше очень скрупулезно подойти к формированию оборонного бюджета на 1992 г. Прежде всего нужна принципиально иная оборонная концепция нового Союза. По нашему мнению, она могла бы включать в себя три доктрины: военно-политическую, военно-экономическую и военно-техническую. Их должны рассмотреть парламенты государств-республик и Союза, и только после

этого определять сам бюджет. Во-вторых, поскольку уже началось создание в бывших республиках своих воинских формирований, переименование в них личного офицерского состава, подчинение республикам оборонных предприятий, то целесообразно в ближайшее время разработать и принять на Госсовете соглашение о финансировании значительной доли военных расходов непосредственно республиками, оставив за союзным бюджетом содержание сил стратегического назначения, расходы на военную науку и НИОКР, пенсии, пограничные войска, силы и средства ПВО. В этом случае оборонный бюджет центра действительно можно сократить уже в будущем году на 25—30%. Безусловно, в республиках в этом случае произойдет скачкообразный рост военных расходов, и суммарно он может не сократиться, а, по нашим прикидкам, даже возрасти на 20—25%. Но это уже дело законодателей новых образований. В-третьих, чтобы кардинально решать проблему оборонного бюджета, нужно иметь как минимум 3-летнюю программу его сокращения. Именно такой срок необходим для продуманной конверсии военно-промышленных предприятий на рельсы гражданской продукции. Конечно, если предприятия ВПК перейдут в юрисдикцию республик, и они возьмут на себя в основном финансирование конверсии, скажем, через банковскую систему или с участием иностранных фирм и кредитов, то процесс этот может и ускориться. Но и здесь не все зависит от желаний. ВПК жестче, чем какой-либо другой промышленный комплекс, связан с межреспубликанскими поставками. Поэтому они должны заключить соглашения, с одной стороны, по контролю над военными расходами, чтобы избежать взаимной подозрительности, и конверсионными процессами — с другой. И в Союзе, и в республиках должно быть общее правило — выручка от продажи военной техники и вооружения обязана идти в течение трех лет на конверсию. Контроль за расходованием оборонного бюджета и соблюдением этого правила станет осуществлять специальный парламентский орган.

В интересах формирования действенного, а не формального общего экономического пространства суверенных республик в форме союзного договора или соглашения им необходимо, на наш взгляд, преодолеть негативные настроения к союзным органам власти и управления. Нет слов — их требуется сокращать, принципиально менять функции и кадры руководителей. В этой связи нужно с новых позиций и формировать на 1992 г. бюджет этих органов. С одной стороны, он должен быть достаточным для трансформированных общесоюзных государственных структур, чтобы они были в состоянии эффективно выполнять свои новые функции и задачи, а с другой — абсолютно экономным, строго целевым. Затраты союзного бюджета на эти цели, по предварительным расчетам, могут быть сокращены по сравнению с 1991 г. на треть. Одновременно должна быть осознана опасность роста бюрократических государственных образований на уровне республик. Бюджетные расходы могут в целом в Союзе резко возрасти. По крайней мере только за первое полугодие 1991 г. они увеличились почти в 2 раза по сравнению с предшествующим годом. Излишне напоминать, но здесь требуется особенно жесткий контроль со стороны парламентов и самого Президента страны.

Не менее срочной является задача укрепления платежеспособности рубля. Обесцененный рубль не может быть стимулом, количество денег не заменит их качественную эквивалентность как взвешенную меру стоимости. Проблема крайне сложная и упирается в состояние материального производства, в объем и качество товаров, динамику цен, меру стоимости рабочей силы и многое другое.

Первым шагом, как предлагается во многих программах, мог бы стать свободный или частично регулируемый механизм внутреннего об-

мена рубля на иностранную валюту по рыночному курсу. Это надо сделать уже в ноябре — декабре текущего года. Госбанку СССР надо ускорить подготовку этой меры. Это тем более необходимо, поскольку ряд республик намерен ввести и свою национальную валюту наряду с общесоюзным рублем. Параллельность валют в принципе нежелательна, но допустима (экю в ЕС). Здесь важно, чтобы одна из них, а лучше все, были конвертируемы. Если республика вводит свою замкнутую валюту без признания общей (рубля), она обязана в первый же день полностью изъять из обращения чужой для нее рубль. Иначе это уже будет экономическая диверсия против Союза.

Столь же неотложной является задача проведения согласованной всеми суверенными республиками единой в общем экономическом пространстве денежно-кредитной политики. Сегодня здесь хаос: перенасыщены все каналы денежного наличного, и особенно безналичного, обращения, нет единой кредитной политики, нормальных банковских и процентных ставок, деньги делают деньги без связи с материальным производством, что позволяет нечестным дельцам легко наживать огромные состояния. Нужна принципиально новая федеральная резервная банковская система.

Речь идет о реформировании банковских структур республик и Союза ССР в Союз центральных банков, однако в начальный период лишь с минимальным использованием принципов федеральной резервной системы. Союз банков мог бы использовать систему общего и специальных соглашений, которые, обеспечивая координацию и единство действий центральных банков, в то же время не лишали бы их независимости как центрального банковского органа суверенной республики. Без этих посылок создание Союза банков республик может затянуться. Госбанк СССР целесообразно не ликвидировать, а объявить общим достоянием всех республик, наделив его полномочиями и функциями в осуществлении кредитной и денежной политики в интересах и по поручению всех республик, центральные банки которых войдут в Союз банков. Госбанк СССР совершенно необходим в условиях сохранения рубля как общей межреспубликанской денежной единицы и его взаимодействия с республиканскими национальными валютами. Он превращается, таким образом, в общего партнера банков, образующих Союз банков, и действует по поручению этого Союза. На первых порах Госбанку СССР целесообразно не входить в Союз центральных банков республик, а функционировать наряду с ним.

Представляется неотложным наделить от имени республик Госбанк СССР правом эмиссии рублевых ресурсов в строго лимитированных Союзом банков размерах с соответствующим выделением квот по каждой республике. Самостоятельного права на эмиссию Госбанк СССР иметь не должен.

Выделение дополнительных рублевых эмиссионных ресурсов какой-либо республике должно осуществляться только по решению Союза банков и на основании особых процедур с соответствующими компенсациями Союзу самостоятельных республик.

Бюджетная, денежно-кредитная системы во многом зависят от инвалютных ресурсов. Из-за отсутствия иностранной валюты в текущем году резко сократились закупки товаров народного потребления по импорту, что уменьшило поступления в бюджет более чем на 40 млрд. руб. Поэтому давно назрела задача коренного реформирования нашей внешнеэкономической деятельности. Больше надеяться на получение валюты за счет распродажи нефти, леса и цветного, в том числе драгоценного металла и алмазов уже нельзя. Мы в этом году вынуждены покупать бензин за рубежом. Нельзя строить внешнеэкономическую деятельность исходя только из политических догм. В то же время наши межнацио-

нальные конфликты отпугивают западных бизнесменов от намерения вкладывать свои капиталы в нашу экономику. Они постоянно спрашивают: куда инвестировать? Неизвестна гарантийная платежеспособность и правительственная стабильность. Поэтому и идут в основном бартерные сделки: вы нам сырье, лес, пушнину, алюминий, медь, мы вам компьютеры, колготки, автомобили. Только за последние полтора года наша страна от подобного бартера потеряла около 5 млрд. инвалютых рублей. Нужна продуманная, согласованная со всеми республиками, входящими в новый Союз, долговременная внешнеэкономическая политика. Общие принципы ее должны быть одинаковыми: больше зарабатывать на экспорте, меньше тратить средств на импорт. Страна не должна быть, как сейчас, заложником импорта. Такие вопросы, как, чем торговать, что покупать, цены, партнеры, валютная выручка — должны решать сами республики. Сколько она заработает валютных средств на экспорте, столько и будет их иметь. Благотворительности за счет общего котла, товаровывозящих республик больше не будет.

Согласованию подлежат вопросы погашения внешнего долга, новые кредитные соглашения, совместное участие на золото-валютном рынке, в реализации крупных общесоюзных программ с помощью иностранного капитала и т. п. Поэтому все суверенные республики согласились с тем, чтобы был образован союзный координирующий орган по внешнеэкономической деятельности.

Иначе будут строиться взаимоотношения с теми республиками, которые не подпишут политический договор, а предпочтут лишь экономическое сотрудничество с Союзом. С ними все отношения будут строиться, как правило, самостоятельно на основе ежегодных торговых соглашений, расчеты производиться по мировым ценам и в инвалютных платежных средствах. Но не исключаются и клиринг, национальная валюта, бартерные сделки.

Режим наибольшего благоприятствования во внешнеэкономической деятельности все больше будет предоставляться непосредственно предприятиям, объединениям, концернам, ассоциациям. Они получат самостоятельность во всех аспектах этой деятельности, в том числе и в распоряжении своей валютной выручкой. Отношения с государством по поводу ее на всех уровнях будут строиться только на налоговой форме. Это создает условия для стимулирования развития экспортных возможностей и республик, и предприятий.

Надо признать очевидным факт, что в регулировании финансовых, бюджетных, кредитных, валютных внешних экономических отношений между Союзом ССР и суверенными республиками, а также между самими республиками, **отсутствует признаваемый ими правовой режим** общего бюджетно-финансового, налогового, имущественного взаимодействия, что ведет к срыву любых экономических соглашений. В этом случае все попытки единовременного создания единой договорной системы экономических отношений между республиками (с союзным центром или без него) представляются проблематичными.

В целях предотвращения хаоса, межреспубликанских конфликтов в сфере финансово-кредитных, имущественных и денежных отношений в переходный период прежде всего требуется приостановить процесс разрушения союзных структур (учреждений), связанных с осуществлением экономической реформы, переходом к рыночной экономике, разделением собственности между государственными субъектами, разгосударствлением и приватизацией, осуществлением внешнеэкономической деятельности, контролем. В частности, совершенно необходимо сохранить в переходный период союзные Внешэкономбанк, МВЭС, Фонд государственного имущества, Минэкономики, Минфин, Минресурсов, Контрольную палату СССР, придав им статус общереспубликанских ин-

ститутов, преобразовав их функциональную роль применительно к требованиям и особенностям переходного периода. Следует также учесть, что в этих структурах сосредоточен наиболее квалифицированный кадровый потенциал. Необдуманное распыление кадров резко ослабит всю систему управления социальными и экономическими процессами в сложнейший период их качественного преобразования.

Очевидно, республикам, а также и союзному центру в лице Президента СССР и Верховного Совета СССР наряду с заключением договора об экономическом Союзе было бы целесообразно **заключить соглашения по отдельным неотложным вопросам,** особенно таким, как соглашение о союзном (общереспубликанском) бюджете на 1992 г., о союзной собственности и т. п. Эти соглашения могли бы получить **статус общесоюзного нормативного акта,** что положило бы начало процессу формирования расширяющихся зон единого правового режима, необходимого для всех республик, вступающих в экономическое содружество.

В этой связи, видимо, нет оснований считать законными акты захвата общесоюзной государственной собственности лишь на основе одного критерия — территориального расположения объекта в пределах той или иной республики. Такой путь возникновения права собственности не может служить основанием для создания правовых имущественных отношений на будущее. Без четких правовых основ раздела общей государственной собственности не может сформироваться Союз или содружество правовых суверенных государств, уважающих право друг друга. Незаконность присвоения республиками многих объектов общесоюзной собственности подводит опасную основу под весь процесс разгосударствления и приватизации. Незаконность рождает незаконность. Все это делает неотложной задачу подготовки на основе действующих союзного и республиканского законодательств о собственности соответствующего имущественного соглашения между республиками и между республиками и правомочными органами Союза ССР.

Наши застарелые проблемы и новые задачи требуют новых структур государственного управления. Не изменив их, невозможно решить ни политические, ни экономические, ни межнациональные проблемы в формирующемся новом Союзе. Каждый прошедший день — упущенная возможность выбраться из общего кризиса в стране. Но имеется и определенная опасность другого характера: новые структуры власти и управления на переходный период будут эффективными, действенными в зависимости от того, какие руководители и исполнители к ним придут. Речь идет о профессионализме, человеческих качествах и политической ориентации. В прошлом ошибок в подборе кадров на всех уровнях было немало. Новые силы должны реализовать новые идеи, новые программы. Но не хотелось, чтобы повторились старые ошибки.

МЫ НУЖНЫ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ДРУГ ДРУГУ, ЧЕМ ЭТО КАЖЕТСЯ

Одной из наиболее актуальных проблем нашей действительности является выработка экономических основ становления и развития новых хозяйственных отношений между суверенными республиками. Распад хозяйственных связей, стремление изолироваться вызвали резкое падение производства, дестабилизацию экономики страны. Редакция обратилась к доктору экономических наук профессору С. С. ДЗАРАСОВУ с просьбой высказать свое мнение о некоторых условиях создания союза суверенных республик и стабилизации экономики.

— Солтан Сафарбиевич, о причинах того тяжелого положения, в котором мы находимся, сказано много. И разного. Это естественно. А как вам видится основная причина нашего кризисного состояния?

— Обычно причиной называют то, что проводимая перестройка неизбежно связана с издержками, что без них и без определенных трудностей ее осуществить невозможно. Еще в качестве причины называют недостатки прошлого в ведении хозяйства. Обе причины нельзя не учитывать, но не они главные. Главное, мне представляется, состоит в том, что мы «сунулись в воду, не зная броду» — у нас не было научно обоснованной и продуманной программы экономических преобразований. Мы шли методом проб и ошибок, не делая выводов из своих ошибок. Самое, я считаю, роковое значение имели решения июньского 1987 г. Пленума ЦК КПСС. К тому же злую шутку сыграла пропаганда — материалы Пленума преподносились как радикальная экономическая реформа, которая обеспечит динамизм нашего развития. На самом деле было положено начало развалу экономики, продолжающемуся и сейчас. В чем это проявилось? Были провозглашены принципы, которые не соответствуют условиям развития нашей экономики. Я не имею в виду так называемое расширение самостоятельности предприятий и предоставление коллективам свободы формирования фондов заработной платы. Это была предопределяющая ошибка, усиленная существенным противоречием: с одной стороны, провозглашался принцип перехода к рыночной экономике, а с другой — сохранялась власть ведомств.

Следует подчеркнуть: так легкомысленно относиться к нашему прошлому нельзя, дескать, все было плохо, все были некомпетентны. У нас была одна модель — централизованное развитие экономики. Она имеет свою внутреннюю логику. Рыночная экономика — это другая модель, и у нее тоже есть своя логика развития. И вот в прошлой нашей модели высокому уровню монополизации народного хозяйства соответствовал жесточайший контроль над ценами, над заработной платой, в виде плановых заданий. Можно говорить, хорошо это или плохо,— это другой вопрос. Но было соответствие между уровнем развития собственности, монополизации и методами ведения хозяйства. Достигнутому уровню монополизации соответствовал контроль над заработной платой. Поэтому нельзя было снимать этот контроль, сохраняя прежний уровень монополизации. Такое несоответствие привело к тому, что каждый коллектив, получив свободу в формировании фонда заработной платы и в то же время пользуясь своим монопольным положением и монопольно высокими ценами, имел возможность изменить номенклатуру производства в пользу дорогостоящей продукции. И таким образом, как видим, произошло вымывание дешевого ассортимента.

А за счет более дорогостоящей продукции происходило пополнение фонда заработной платы и увеличение денежных доходов населения.

Теперь этот процесс с каждым месяцем получает новый импульс развития. И уже не редкость, когда заработная плата составляет от одной до трех тысяч рублей. Мы уже не удивляемся, услышав по радио, что организации требуется бухгалтер с окладом полторы тысячи рублей или еще больше. Вот мы и получили непрерывный рост денежных доходов при отсутствии товарной массы. Это и есть красноречивое свидетельство отрицательных последствий снятия контроля над расходованием фонда заработной платы.

Именно здесь лежит главная причина инфляции. И остановить ее уже невозможно. Мы следовали механически примеру западных стран, примеру их рыночной экономики, где имеется внутренний регулятор роста заработной платы. Таким регулятором является конкуренция. Конкурирующее предприятие не может произвольно повышать заработную плату, иначе оно разорится. А у нас? Поскольку конкурирующих предприятий нет, все пользуются своим монопольным положением, каждый старается ухватить как можно больше от роста заработной платы. И включился механизм инфляции. А это и есть тот вирус, который разрушает наше хозяйство. И не в порядке оправдания хочу напомнить, что в 1986 г. в журнале «Плановое хозяйство» накануне XXVII съезда КПСС, когда меня спросили, что я считаю главным, я писал, что главный вопрос, который надо безотлагательно решать, это повышение производительности труда и укрепления рубля[1]. И что же? Роста производительности труда мы не обеспечили, зато получили рост денежных доходов населения. Но я не точно выражаю суть явления. Это не рост. В действительности это было снижение доходов. Реальных! Но внешне выглядело как увеличение заработной платы.

Считаю, что эти причины явились главными, они обусловили развал народного хозяйства. Конечно, есть и другие подспудные причины, но я не вхожу в их обсуждение, поскольку, повторяю, не они приблизили нас к кризису экономики. Отвечая же сейчас на поставленный тогда вопрос, я теперь выдвигаю на первый план не производительность труда, а структурную перестройку экономики, хотя уверен, что если бы тогда мы обеспечили рост производительности труда и укрепили рубль, то в последующем могли менее болезненно осуществлять структурную перестройку. И мы не имели бы снижения жизненного уровня населения. Напротив, был бы, пусть небольшой, но рост благосостояния, если бы определили более компетентную программу экономических преобразований.

Безусловно, мы должны были отказаться от прежних директивных методов управления экономикой, перейти к рыночным формам, с тем чтобы включить новые факторы динамизма экономики. Но опять-таки, я сейчас утверждаю, мы не должны исключать все формы государственного регулирования. Отказ от них будет отрицательно сказываться на состоянии народного хозяйства.

Хочу подчеркнуть: свободу рыночным формам давать необходимо, но по мере демонополизации экономики. Контроль над ценами и заработной платной сегодня, безусловно, нужен, в том числе административный. Я этого не боюсь говорить, потому что без механизма конкуренции иначе не обойтись. По мере того как мы будем демонополизировать экономику и будут вводиться элементы рыночного регулирования, постепенно будем освобождать заработную плату и цены от государственного контроля.

— Тем не менее сейчас мы постоянно сталкиваемся с призывами как можно скорее переходить к договорным, свободным ценам. Как, по вашему мнению, это стремление может отразиться на состоянии на-

[1] Плановое хозяйство. 1986. № 2. С. 23—24.

ших экономических процессов? В какой мере готова наша экономика к такому быстрому переходу?

— Я считаю, что стремительный, в течение, как многие считают, года, тотальный переход к свободным ценам будет означать неизбежный их рост и стимулирование дальнейшего повышения денежных доходов населения. А за всем этим — новый виток инфляции, и такой процесс остановить невозможно. Не исключено, однако, что по каким-то отдельным продуктам постепенный переход к свободным ценам возможен. Но это не должно касаться продуктов массового потребления. Напротив, здесь нужен государственный контроль над ценами. Во всяком случае до тех пор, пока не создан механизм конкуренции, который уравновешивал бы цены.

— Но при нашем товарном дефиците можно ли вообще говорить о конкуренции? Очевидно, надо достичь определенного уровня производства?

— Конечно, конкуренция сама не возникнет. И ждать ее нельзя, ее надо создавать политикой демонополизации. И дело здесь не сводится к тому, как осуществлять приватизацию. Это очень важный момент. Многие считают, что приватизацию можно и следует осуществить чуть ли не разовым актом, а ведь мало кому понятно, что это такое вообще, а тем более как приватизировать. Сейчас в ходу популистская идея о том, что нужно подсчитать стоимость всех основных средств производства и раздать «всем сестрам по серьгам». Я надеюсь, что мы до этого не дойдем, а если такое случится, то станем свидетелями еще большего хаоса в народном хозяйстве. Такого быть не должно. Подобный процесс «красногвардейской атаки» на государственную собственность я отвергаю. Считаю, что приватизацию нужно осуществлять, но постепенно создавая конкурирующие производства. Главное не в том, чтобы раздать собственность, а в том, что будет потом. Попытка сделать всех одинаковыми собственниками и одинаковыми хозяевами производства потерпела крах. Потому что, и наша история доказала это, каждый не может быть собственником, хозяином, организатором производства. Быть собственником без участия в управлении — фикция! Быть собственником — это значит работать засучив рукава, управлять, болеть за дело, обеспечивать эффективность производства. Рисковать своим капиталом, положением и будущим. А способен ли каждый на это? Нет. Огромное количество людей не захочет быть собственниками и нести ответственность за результаты производства, рисковать своими сбережениями, благополучием, спокойствием. Есть множество людей, неспособных к организации производства, но зато хороших специалистов в своей области. И они, очевидно, предпочтут такой путь: я буду хорошо работать, а вы мне за это хорошо платите, и пусть у вас болит голова о том, какое будет производство, как реализовать продукцию, как провести техническую реконструкцию предприятия. И в такой моей постановке нет ничего плохого, если я качественно выполняю свою работу. Поэтому, считаю, на это надо смотреть реально: люди разные, желания, способности и наклонности у них неодинаковы. Важно, чтобы не было дискриминации, социальной несправедливости в том смысле, что одному дают возможность проявить себя, а другому, такому же способному,— нет. Стартовые условия должны быть равными для всех. А уже дело каждого — выбрать свою сферу деятельности и показать свои возможности. Таким образом, дорога к предпринимательской деятельности с точки зрения общественных условий, первоначального капитала, его риска должна быть одна, но результаты будут разные, иначе быть не может. И механизм, обеспечивающий реальные результаты, надо создать таким, чтобы были подлинные источники динамизма экономики и благосостояние народа повышалось. Самая большая несправедливость не в распределении средств

производства, а в том, чтобы каждый был социально обеспечен работой, жизненными условиями.

— Что же вы считаете главным в приостановлении падения темпов производства?

— Думаю, главное состоит в том, чтобы обеспечить в совокупности условий, о которых говорилось, устойчивую денежную единицу. Это основная предпосылка введения рыночной экономики. К сожалению, ни одна из разрабатывавшихся в последнее время программ стабилизации экономики и перехода к рынку не предусматривала укрепления рубля. Но без полноценной денежной единицы никакой экономики быть не может. Что такое рыночная экономика? Это прежде всего масса товаров и обеспеченных товарами денег. У нас же сейчас нет ни того, ни другого. Так ничего не построишь. А для создания рынка в первую очередь нужен главный «строительный материал» — полноценная денежная единица. Вспомните нэп. С чего он начался? С денежной реформы. Я до недавнего времени был противником денежной реформы, предложил проект программы конвертируемости рубля, который получил оценку и признание. Она исходит из необходимости создания полноценной денежной единицы. Был также предложен конкретный метод — изъятие необеспеченных товарами денег из обращения, т. е. приостановить выпуск необеспеченных денег, а то, что уже оказалось, изымать различными путями. Но теперь это уже устарело. Прежде свою программу образно я объяснял так: берем котел, сыплем в него муку, льем воду — замешиваем тесто. Мука — это товары, а вода — деньги. Но оказалось, что муки мало, а воды много. Тесто не получается. И я предложил поставить трубочки для отсоса лишней воды и с помощью структурной перестройки подсыпать муки, т. е. привести пропорции в соответствие. Вот такая в прошлом была моя конструкция. Но сейчас она не годится. В мой котел хлынуло еще больше воды, и не хватает трубок для ее отсоса. Значит, нужно делать по-другому. Теперь, к сожалению, не будет другого выхода, кроме как пойти на осуществление денежной реформы.

— Сегодня почти все говорят о необходимости создания единого экономического пространства. Но все республики провозгласили свой суверенитет, происходит децентрализация управления хозяйством. Наверное, республикам потребуется предпринять какие-то активные действия, чтобы выправить наше экономическое положение?

— Дело в том, что Союз необходим. Без единого экономического пространства эффективного народного хозяйства быть не может. Это азбучная истина. Европа тому пример: разные государства объединяются. Мы же, наоборот, единое государство и разваливаемся. Можно это осуждать, можно негодовать. Но надо понять: центр оказался неспособен осуществлять экономическую стратегию, обеспечивающую экономическую эффективность народного хозяйства в целом. Это печальный факт. Я не вижу, чтобы сейчас кто-либо мог это сделать, даже созданный межреспубликанский комитет. Нет такой программы, экономической стратегии, но даже если бы она была, сегодня в нее уже никто не поверит. Из этого факта и надо исходить. Можно привести такой пример. Мы живем с вами в доме, где центральное отопление. Оно более эффективно, разумно. Но вот наступила зима, отопление не работает. Что делают жильцы? Строят каждый свою печь, что очень неудобно, неэкономично. Но лучше так, чем мерзнуть. Примерно в таком положении находятся сейчас республики. Все ли они сознают тяжесть того бремени, которое легло на них в связи с созданием собственной экономики, денежной системы? Может быть, не все. Но все сознают, что «греться» надо. Я недавно был на Украине, меня спрашивали, как я считаю, нужно ли им вводить свои деньги. С точки зрения «центрального отопления», конечно, не нужно, если оно работает. Но так как не работает, а жить надо, то нужно искать выход. Надо всем иметь в виду, что создание собствен-

ной денежной единицы, денежной системы связано с большим бременем. Все считают, что главная трудность — печатание новых денег. Это далеко не так. Главное бремя — создание дорогостоящей таможенно-пограничной службы, без которой денежная система республики работать не будет. Далее, это трудоемкий и тоже дорогостоящий пересчет валюты, требующий огромного штата работников. Расходы на содержание собственной денежной системы велики, поэтому надо искать какой-то другой выход, идти на уступки — надо же что-то делать!

— Но обязательны ли эти уступки? Может быть, есть другой путь, который позволяет избежать совместно трудностей при сохранении единой валюты?

— Теоретически да. Но практически я не вижу такого пути. Время упущено. Нельзя не считаться, повторяю, с тем фактором, что центру не верят. Чтобы сохранить единую, полноценную валютную систему, нужен сильный центр, способный проводить твердую денежную политику с выгодой для всех республик. И эту выгоду они должны видеть. Пока такого центра нет. А он необходим.

— И все же, как вам представляются дальнейшие усилия по укреплению хозяйственных связей между республиками? Как в складывающихся условиях будет строиться единое экономическое пространство?

— Сейчас усилятся центробежные тенденции. Если раньше была покорность центру, то сейчас наблюдаем противоположные стремления. Республики хотят ощутить сладость своего суверенитета... Но когда они начнут работать, то испытают бремя от создания собственной экономики. И тогда они начнут понимать свое положение, и экономическое пространство станет осознанной необходимостью, усилится движение к интеграции. Наблюдаемое сейчас стремление, напротив, к дезинтеграции обусловлено больше эмоциональными причинами. Завтра же они увидят больший смысл в объединении, и об этом мы, ученые, должны предупреждать и рекомендовать не разрушать сложившиеся хозяйственные связи. Мы нужны друг другу гораздо больше, чем это кажется эмоционально. И поэтому самая разумная рекомендация состоит в том, чтобы не разрушать хозяйственные связи, а скрупулезно выполнять свои взаимные обязательства. Правда, если есть возможность установить развитие параллельных производств, создав больший их комплекс в республиках, то так и надо делать. Против никто не был и раньше. Это эффективно уже хотя бы потому, что снижается стоимость перевозок. Но возможности здесь ограниченны. Ведь существует международное, природное разделение труда. Тем более надо учитывать, что каждая республика формировалась и экономически, и исторически как часть единого народнохозяйственного комплекса. И эти связи так тесны, что разорвать их безнаказанно нельзя. И очень многое теперь зависит от российского руководства, авторитета России. Она должна проявить понимание своей связанности с другими республиками. Если Россия займет в этом вопросе разумную позицию, она облегчит решение многих вопросов с республиками в будущем.

— И все-таки хотелось бы вернуться к вопросу о конвертируемости рубля. Что ждет наш рубль? И что означает для денежного обращения возможное появление в республиках собственных валют?

— Конвертируемость рубля нельзя рассматривать как частную проблему. Это ошибка, которую не избежало до сих пор руководство. Вдруг выдвинули новую идею — внутренняя конвертируемость рубля. Но такого нет и быть не может! Конвертируемость — проблема внешняя: это соотношение своей валюты к иностранной. И если ее «там» признают, то уж дома — тем более. К сожалению, я уже говорил об этом, ни одна из программ перехода к рынку не предусматривала решения проблемы конвертируемости рубля, и ни одна из них не имеет обосно-

ванной внешнеэкономической стратегии. Никакого экономического прогресса ни одна страна не обеспечила и не в состоянии обеспечить собственными силами. Например, европейские страны использовали план Маршалла, и этот план в значительной мере поднял Европу на ноги. США тоже не сами обеспечили свою научно-техническую революцию. Были привлечены извне сотни умных, компетентных специалистов. Япония закупила все лучшие мировые достижения.

Экономика процветает и плодоносит только под солнцем мирового рынка. Если не производить конкурентоспособную продукцию, успеха на рынке не видать. Но такой задачи, нацеленности нет ни в одной из наших программ. А это и есть проблема конвертируемости. Ведь если есть на рынке спрос на товары страны, значит, есть и спрос на ее валюту. Не может быть такого положения, чтобы денежная единица была крепкой, а экономика слабой. Какова экономика, такова и денежная единица. Каково место экономики на мировом рынке, таково и положение денежной единицы. Потому коренной задачей внешнеэкономической стратегии должен быть выход на мировой рынок, т. е. создание экспортного сектора экономики и выпуск продукции, конкурентоспособной на мировом рынке. Это смыкается с проблемой структурной перестройки экономики — в пользу потребительского и экспортного секторов. Но чтобы производить продукцию, которую купят на мировом рынке, надо, чтобы ее производство базировалось на высоких технологиях, технической модернизации. На мировой рынок выйти очень непросто. И в этом смысле есть определенные наши требования к Западу. К сожалению, наше руководство не смогло договориться с Западом, чтобы он уступил нам место на международном рынке.

— А как можно было договориться?

— Дело в том, что мы пошли на такие большие уступки Западу, что он был обескуражен. Мы пошли на одностороннее разоружение, на односторонний выход наших войск из Европы. Но в ответ на это должны были потребовать с их стороны уступки — пустить наши товары на мировой рынок. Ведь даже если и произведешь хорошие товары, на рынок не пустят. Дискриминация в мировой торговле существует. Действуют низкие цены на сырье и очень высокие на готовые изделия, что является дискриминацией по отношению к добывающим странам. А ведь даже с точки зрения экологии необходимо стимулировать эффективное использование сырья и ресурсов. Есть жесткий контроль и ограничение на ввоз в СССР новейшего оборудования и высоких технологий. Имеется немало других причин дискриминации на мировом рынке. В этом смысле мы должны получить лучшие возможности.

В заключение хочу сказать еще об одном. Я выступал в печати с идеей создания международного банка для более эффективного использования кредитов. Дело в том, что нас ждет валютно-финансовый Чернобыль, потому что мы набираем много долгов, не создавая никаких предпосылок для их погашения. Надо добиться при помощи структурной перестройки и создания экспортного сектора экономики того, чтобы снизить внутри страны интерес к иностранным товарам, а вовне повысить интерес к своим товарам, тем самым уравновесить положение. Сейчас мы платим до 50 руб. за доллар и даже больше. Конечно, это не отражает истинную ценность рубля и доллара, но показывает структурную диспропорцию. Платим такие деньги за доллар не потому, что настолько же разнятся их покупательские способности, а потому что необходимо изделие, которое можно купить только за доллары. Поэтому необходим прорыв наших товаров на внешний рынок, тогда будет приток валюты. Это создает предпосылку того, что будем в состоянии возвращать наши кредиты. Сейчас же мы не готовы. А хотим закупать американское зерно, мясо, европейское масло за доллары. Но если по этому кур-

су перевести и подсчитать, что покупаем килограмм мяса за три доллара, то получится, что его приобретаем по 150 руб. Это ненормальная ситуация. Поэтому необходимо разработать новый механизм получения, использования и возврата иностранных кредитов.

— Как это сделать?

— С помощью международного банка особого статуса. Через него пойдут все кредиты. Их будут брать советские специалисты вместе с представителями тех стран, которые предоставят нам кредиты, чтобы они были уверены в том, что мы будем решать вопросы совместно. Этот международный банк должен иметь одну цель — создать в нашей стране экспортный сектор экономики. Он берет все кредиты, которые через этот банк идут за границу. Банк решает, куда их вкладывать (не правительство — а банк!), с государственными, частными, кооперативными — любыми предпринимателями, которые предлагают свои проекты, куда на какие цели вложить деньги и т. д. Главным образом производить продукцию, которая пойдет на мировой рынок. Как это сделать? Например, завод выпускает телевизоры. Значит, надо вместе с западными фирмами, производящими тоже телевизоры, создать проект по изготовлению таких телевизоров, которые можно продать на мировом рынке. И мы вкладываем деньги вместе с иностранными фирмами на создание завода по изготовлению этой продукции. Валютная выручка от реализации поступает в этот банк, который откладывает какую-то сумму под проценты. Таким образом формируется фонд по возврату кредитов. Основная сложность состоит в том, чтобы все-таки попасть на мировой рынок, Запад должен потесниться. А это уже политическая задача, и правительство должно решить ее. Никаких торговых ограничений не может быть ни для кого. И это должно стать новой формулой советской экономической политики.

— Но, пожалуй, главное — повысить качество. Не получится так, что мы закупаем новую технологию, а освоить ее не сможем? Вы согласны?

— Надо закупать в той мере, в какой способен освоить. Прежде именно так, как вы говорите, и было, потому что действовали директивные методы. А сейчас, когда знаешь, что, продав, что-то положишь себе в карман, должно быть по-другому. Поэтому все неизбежно должны будут стремиться к созданию конкурентоспособной продукции. У нас уровень образования и интеллектуальной подготовленности специалистов не ниже, чем в любой развитой стране. Просто мы не используем свой потенциал. Я уверен, что при рыночном механизме мы сможем освоить мировые стандарты не хуже других.

—, Как вам представляется, долго мы еще будем находиться в такой кризисной ситуации?

— Я думаю, что мы прошли не все испытания. Года полтора-два еще будут продолжаться наши неприятности. Когда мы все устанем от говорильни, возьмемся за ум и перейдем к конкретным делам, тогда и результаты увидим. Возьмем конкретный пример — приватизацию. Желающих ее проводить мало, а стоящих у микрофона с намерением поспорить на эту тему гораздо больше. Мы должны переболеть политической трескотней и национальными страстями, успокоиться и начать работать.

Беседу вела С. Любановская

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД*

С. Журавлев,
зав. отделом НИЭИ при Минэкономики СССР, д-р экон. наук

Независимо от формы собственности, доминирующей в народном хозяйстве, регулятивную деятельность государства можно свести к нескольким основным функциям. Это, **во-первых,** составление макроэкономических планов-прогнозов, или, иначе говоря, индикативных планов. Их назначение — определение основных ориентиров, относящихся к масштабам, пропорциям и конечным целям развития производства. Вместе с тем выявляются главные проблемы, с которыми предстоит столкнуться при реализации плана. Созданный в итоге документ, как правило, не имеет адресного, а тем более принудительного характера, скорее, он просто информирует общественность и деловые круги о предполагаемой общей картине состояния экономики.

Ко **второй форме** участия государства в управлении общественным производством можно отнести формирование решений, непосредственно затрагивающих **структуру** народного хозяйства. Это прежде всего распределение централизованных инвестиций и иных контролируемых государством ресурсов, размещение госзаказов, а также разработка программ свертывания неэффективных отраслей и производств, урегулирования возникающих социальных проблем — трудоустройства высвобождаемых работников, их переобучения. Здесь же отметим и создание в том или ином регионе благоприятного климата для привлечения частных инвестиций путем вложения государственных средств в развитие там необходимой инфраструктуры. Решения подобного рода носят, как правило, обязательный характер и оформляются в виде законодательных актов, постановлений и т. п. Понятно, что именно такие регулятивные функции преобладают в условиях широкой государственной организации экономической жизни. (В той или иной мере они существуют также и в странах с рыночной экономикой.)

И, наконец, **третья форма** влияния государства на хозяйственную деятельность — это выработка системы регуляторов для процессов, не входящих в сферу прямого правительственного контроля. Ее цель состоит в том, чтобы не принижая инициативу предпринимателей, побуждать их к движению в желательном для общества направлении, имея в виду и совершенствование экономической структуры.

Такие регуляторы призваны также поддерживать стабильный характер экономического развития. Среди них налоги, дотации, принципы и методы ценообразования, а также налоговые и кредитные льготы **приоритетным отраслям**, таможенные правила и др. Важнейшая регулирующая роль в современной рыночной экономике принадлежит инструментам кредитно-денежной политики, задача которой — обеспечение стабильности денежной единицы и сбалансированности внешних платежей.

---

* В порядке обсуждения.

В отличие от упоминавшихся выше решений структурного характера, всегда адресных и конкретных, подобное косвенное регулирование, как правило, распространяется на широкий круг хозяйствующих субъектов. Задача экономических регуляторов, как и индикативного плана-прогноза, направлять и координировать решения, которые еще только будут самостоятельно приниматься на предприятиях в ходе реализации плана.

Разумеется, соотношение между обозначенными тремя формами участия государства в управлении экономикой может варьироваться в зависимости от хозяйственной среды. Так, составление планов-прогнозов всегда являлось неотъемлемой чертой регулирования нашей экономики. Правда, назывались они несколько иначе: контрольные цифры, основные направления, а в самое последнее время — концепции социально-экономического развития. Но по методам разработки, опиравшимся в первую очередь на данные народнохозяйственной статистики, да и по своей ориентирующей роли в процессе пятилетнего, да и годового планирования, эти материалы были именно индикативными планами.

Из стран с рыночной экономикой, если не считать Франции, лишь в Японии в течение всего послевоенного периода составлялись общенациональные планы экономического развития, существующие, по мнению некоторых японских экономистов, лишь для проформы и мало влияющие на реальные процессы в экономике. Однако большинство ученых все же склоняется к мысли, что такие планы продолжают играть весьма конструктивную роль. Не сковывая инициативы частного бизнеса, они помогают намечать общий курс управления предприятиями, информируя их плановые подразделения о потенциальном спросе, положении дел в смежных областях, состоянии рынка рабочей силы и иных вопросах. Без них нельзя обосновать размеры инвестиций. В процесс составления плана вовлекаются широкие круги общественности, которая, таким образом, участвует в выработке общенациональной экономической политики. Наконец, планы экономического развития оказывают определенное сдерживающее воздействие на правительственные расходы, поскольку утверждение годовых бюджетов происходит с учетом плановых наметок (хотя, они, подчеркнем это, ни для кого не являются обязательными).

Что касается второй формы государственного управления экономикой — непосредственно адресных плановых решений,— то в нынешних условиях она довольно быстро утрачивает прежнее доминирующее значение. Но пока система рыночной саморегуляции еще не заработала, централизованное плановое управление, на наш взгляд, должно было бы сохранять значение в функции обеспечения минимальной жизнеспособности экономики. Думается, что при всех условиях государству предстоит достаточно долго играть существенную организующую роль в хозяйственной жизни нашей страны.

В частности, переходный период может потребовать централизованного поддержания системы жизнеобеспечения населения. В нее следует включать планирование производства, распределение специфического (узкого) набора товаров и услуг в сферах продовольствия, энергетики, магистрального транспорта. Организационно такое планирование должно быть сконцентрировано на определенной экономической структуре, характеризующей выживание государства (оценивать ее целесообразно с помощью расчетов межотраслевого баланса), включая поддержание экспортной базы, инвестиций, необходимых для предотвращения устаревания и выхода из строя производственного аппарата. Нужна государственная программа инвестирования приоритетных от-

раслей, например, нефтедобычи, электроэнергетики. В качестве инструментов реализации подобного плана жизнеобеспечения могли бы быть сохранены такие традиционные формы, как размещение госзаказов и твердые цены по установленному кругу продуктов.

Вместе с тем в сегодняшних условиях все более существенную нагрузку должна брать на себя система косвенных регуляторов хозяйства, которая ранее играла второстепенную роль. Специфика нашей ситуации (как, впрочем, и других восточноевропейских стран) состоит в том, что плановый контроль над экономикой был нарушен раньше, чем сформировались рыночные структуры. Поэтому «классические» инструменты регулирования развитой рыночной экономики здесь, по существу, неприменимы.

Можно указать и на другие факторы, обусловливающие необходимость особых, нетрадиционных подходов к регулированию нашей экономики в переходный период (известная изоляция ее от мирового хозяйства; приоритетное удовлетворение нужд военно-промышленного комплекса и связанная с ним формация структуры производства, многолетняя ориентация на нефтедоллары при падении сначала мировых цен на нефть, а затем и ее объемов — все это отразилось на условиях и размерах накопления в нашей стране).

С учетом этого система регулирования экономики в нынешних переходных условиях должна быть направлена на достижение следующих трех ключевых целей: либерализация ценообразования на внутреннем рынке; тесно связанное с ней достижение внутренней обратимости рубля по крайней мере только в стране; обеспечение свободного перемещения иностранного капитала. Последнее так же, как и движение к конвертируемости,— необходимое условие решения более широкой задачи переходного периода: постепенного приспособления структуры производства к вхождению в режим открытой экономики.

Причем действие экономических регуляторов следует направить на предотвращение или хотя бы смягчение негативных, а в чем-то и разрушительных последствий этих «трех либерализаций». Речь идет об антиинфляционных мерах: защите — особенно на первых порах — внутренних потребителей от резких сдвигов в структуре цен, в частности на топливо и сырье из-за сближения их с мировыми. Существуют многие другие сферы и проблемы, требующие государственного вмешательства. Но указанные носят наиболее общий характер, затрагивают интересы по существу всего населения страны и должны решаться в первоочередном порядке. Какие же конкретные рычаги могут быть использованы?

По мнению специалистов, сегодня стабилизировать положение в экономике невозможно без устранения или хотя бы ослабления контроля за ценами. Возникающая при этом ценовая инфляция, влияние которой на хозяйственные процессы в других обстоятельствах оценивалось бы как отрицательное, в данном случае должна выполнить оздоровляющую работу.

Во-первых, появляющаяся с либерализацией цен кратковременная «корректирующая гиперинфляция» довольно быстро приведет к равновесию товарной и денежной масс за счет обесценения избыточных сбережений. Другие способы решения этой задачи — конфискационная денежная реформа (или аналогичное ей по своим результатам новое разовое повышение цен), распродажа населению государственного имущества и земли, товарная интервенция на потребительском рынке за счет иностранных займов — более негативны по своим последствиям.

Первый чреват большими социальными осложнениями, второй растянут во времени и не даст быстрого оздоровления потребительского рынка, третий зависит от готовности Запада предоставить новые кредиты, сегодня реально не существующие. Кроме того, перечисленные дей-

ствия являются лишь паллиативным решением проблемы, которая при подавленных ценах спустя некоторое время неизбежно возникнет снова. Это, конечно, не исключает использования какого-либо из названных средств, или даже всех их одновременно, для смягчения инфляции непосредственно после размораживания цен.

Во-вторых, в условиях открытой инфляции легче снизить уровень реальных доходов (а без этого невозможно улучшить текущую финансовую сбалансированность экономики), поскольку скорость изменения, как правило, не отстает от скорости роста доходов. В случае же централизованного регулирования цен возможно непрерывное повышение зарплаты (например, в результате забастовочного давления), тогда как периодичность пересмотра цен ограничена уже чисто технически.

В-третьих, лишь в условиях свободных цен можно начать преобразования в экономике, связанные с вхождением в рыночный режим. Таких, как уменьшение части национального дохода, перераспределяемой через госбюджет; формирование рынков труда и капиталов; приватизация. Во всяком случае, начальный инфляционный шок вероятно намного ускорит их проведение.

Кроме того, облегчится получение кредитов и международного содействия по линии МВФ и других правительственных организаций, поскольку дерегуляция цен (наряду с сокращением расходных статей бюджета или по крайней мере его дефицита путем повышения налогов и уменьшения дотаций, а также минимизацией всех форм гарантированного поддержания реальных доходов трудоспособного населения) является общепризнанным критерием возможности оказания такой помощи. Иначе считается, что полученные деньги будут в очередной раз проедены.

И, наконец, лишь трудности и лишения периода гиперинфляции способны понизить «болевой порог» чувствительности населения к неизбежным в ходе реформ потерям.

Было бы серьезной ошибкой рассматривать роль государства в либерализации ценообразования как чисто дерегулятивную, т. е. сводить ее просто к ослаблению контроля за ценами. Прежде всего действия государства должны смягчить последствия перехода к свободным ценам для населения, а также уменьшить первоначальный скачок цен, который, вероятно, произойдет вследствие монопольного положения отдельных производителей.

Речь может идти о следующих шагах:

введение системы индексации доходов для некоторых категорий населения;

для наиболее уязвимых слоев населения скорее всего потребуется гарантировать определенный минимум потребления в натуральной форме (на случай, если темпы инфляции окажутся выше темпов индексации), это значит, что на союзном или республиканском уровне должны быть налажены талонная или другая форма снабжения, по крайней мере для людей, находящихся за чертой бедности;

поскольку либерализация ценообразования приведет к сближению внутренних ценовых пропорций с мировыми, т. е. повышению относительных цен на сырье, на первых порах могут потребоваться меры, которые защитили бы наши перерабатывающие отрасли от разорения (и усиления вывоза сырья за рубеж) и позволили бы им адаптироваться к новой ситуации. По-видимому, на какое-то время неизбежно частичное сохранение административных рычагов — таких, как квотирование экспорта, поддержание твердых цен на сырье, производимое в рамках госзаказа — наряду с высокими таможенными пошлинами (пограничными налогами) на ввозимую готовую продукцию и вывозимое сырье.

Однако главная задача после освобождения цен будет заключать-

ся в том, чтобы уравновесить реальную денежную массу с предложением товаров.

Совершенно очевидно, что либерализация цен представляет собой лишь необходимое, но отнюдь не достаточное условие обуздания инфляции. Устраняя один аспект макроэкономической несбалансированности (избыточный денежный запас), снятие контроля над ценами само по себе практически не затрагивает другую ее сторону — несбалансированность финансовых потоков, сложившийся к настоящему времени колоссальный бюджетный дефицит.

Получаемый на первый взгляд значительный выигрыш от некомпенсированного сокращения бюджетных дотаций к ценам на самом деле станет кратковременным. Как показывает первый опыт ценовой реформы, работники сначала ключевых для жизнеобеспечения страны отраслей, а за ними и всех остальных, оказываются вполне в состоянии защитить уровень своих реальных доходов. В итоге дотационная нагрузка не снижается, а лишь перемещается на иные статьи расходов. А формирующаяся сегодня система индексации доходов сделает этот механизм переноса экономики по одним статьям бюджета на дополнительные расходы по другим автоматическим.

Кроме того, всплеск цен в результате их освобождения может вызвать к жизни и такую ситуацию, когда государство будет вынуждено оплачивать свои расходы по новым ценам, но из налоговых поступлений, сформированных на основе прежних цен. После размораживания цен стране, вероятно, грозит длительная полоса высокой открытой инфляции, которая ничем не лучше нынешней подавленной ни для текущего положения населения, ни для формирования рыночных структур.

Далее. В условиях, возникающих сразу вслед за освобождением цен, невозможны (или неэффективны) действия, используемые для оздоровления зрелой рыночной экономики. Имеется в виду уменьшение государственных расходов.

Предложения о решении этой проблемы путем снижения расходов госбюджета выглядят, конечно, весьма убедительно, особенно когда речь заходит о сокращении военных расходов. На практике же все дело упирается в маломобильность структуры экономики, в частности, ограниченность переливов рабочей силы.

Поэтому разовое резкое сокращение бюджетных расходов скорее может привести к возникновению зон застойной безработицы. Тогда государству придется тратиться на компенсации безработным, а эти затраты по всему кругу сопряженных производств скорее всего станут сопоставимыми с урезаемыми расходами на закупки товаров и услуг.

Не будет большим преувеличением, если скажем, что в том переходном, неустойчивом состоянии нашей сегодняшней экономики бюджетный дефицит оказывается вообще неуправляемым (во всяком случае, посредством традиционных как для планового, так и для рыночного хозяйства методов). Мы уже не говорим здесь о возникающих сегодня в связи с распадом Союза колоссальных трудностях согласования бюджетной политики и о распределении общесоюзных расходов. Хотя, разумеется, без решения этих проблем стабилизация финансов в принципе невозможна.

Любая же попытка чрезмерного увеличения доходов (в частности, заработной платы), наталкиваясь на жесткую денежную политику, вызывает фактический или по крайней мере ожидаемый спад производства. Пожалуй, наиболее важно то, что рост доходов населения (как и частного сектора) не может выступать самостоятельным двигателем инфляции, т. е. систематически опережать рост цен (исключая, конечно, повышение зарплаты, обусловленное увеличением производительности труда).

В 1988—1990 гг. первоначальный импульс инфляции дал не увеличение спроса из-за ослабления контроля за денежной массой и не рост цен (процесс пошел, как мы помним, при подавленных ценах), а перекачку на зарплату доходов хозрасчетных предприятий при сокращении доли бюджета и популистские меры в отношении социальных трансфертов. Последовавшая за этим политика подстройки под новый уровень всех остальных доходов была, по существу, уже предопределена: она стала как бы упреждающей индексацией в расчете на неизбежное в будущем повышение цен.

В государственной экономике инфляционные процессы развиваются из-за отсутствия в уравнении роста зарплаты сигнала со стороны рынка труда. Если рост доходов пошел, то остановить его ничем, кроме прямых ограничений, уже нельзя.

Нелишне отметить, что при наличии гарантированно поддерживаемых государством секторов экономики ортодоксальные антиинфляционные меры могут и сами выступить в качестве дополнительных инфлятогенных факторов. Так, спад производства не ослабляет инфляцию, а подхлестывает ее: доходы от реализации продукции уменьшаются, тогда как расходы на зарплату — фиксированы. А это — дополнительная нагрузка на бюджет в виде либо прямого покрытия убытков, либо субсидирования инвестиционных расходов государственных предприятий, непосредственно или через льготный процент.

Серьезная потенциальная причина убыточности предприятий — усиливающаяся в условиях спада разница в производительности труда в кооперативном, частном и государственном секторах. Она может привести к необходимости поддержания завышенной зарплаты, во избежание оттока наиболее квалифицированных кадров.

Итак, бюджетный и кредитный аспекты ограничения инфляции важны в наших условиях, но они недостаточны, чтобы хоть как-то стабилизировать положение с ценами до серьезных структурных перемен в народном хозяйстве, которые требуют немало времени. Очевидна также наивность предложений покончить с инфляцией повышением процентных ставок и обязательных резервов коммерческих банков или распродажей земельных участков и товарными интервенциями за счет кредитов Запада или введением параллельной и совсем новой валюты даже на базе золотого стандарта. Прямое сдерживание роста доходов путем установления круто прогрессивного налога на прирост общей и средней зарплаты на государственных предприятиях — вот, вероятно, единственный путь к стабильности в нашей, не имеющей пока встроенных механизмов саморегуляции экономике (практика по данной проблеме оказывается весьма противоречивой.— *Ред.*).

Для успеха антиинфляционной политики следует увеличить долю ограничиваемой подобным образом заработной платы в доходах населения.

Приватизация же на этом этапе не является необходимой (разве только в системе распределения?), ни даже желательной, поскольку она сужает базу для централизованного регулирования заработной платы. Воздействие на спрос (т. е. связывание) избыточных денег в высокодоходных финансовых активах способно ускорить стабилизацию, но не заменит собой прямого регулирования доходов работников государственных предприятий. Лишь при том условии, что основная их масса переходит в частные руки или по крайней мере коммерциализуется, можно с помощью контроля за ростом денежной массы блокировать новые импульсы инфляции, идущие со стороны издержек прежде всего заработной платы.

Но складывающаяся сегодня политика в отношении доходов не годится для борьбы с инфляцией. Имеющееся законодательство об их

индексации предусматривает поголовное увеличение на индекс роста цен всех заработков, не говоря уже о трансфертных доходах, правда, дифференцированное в зависимости от их соотношения с прожиточным минимумом, который также индексируется. Очевидно, это может привести лишь к «сплющиванию» шкалы доходов, но ни в коей мере не к сдерживанию их роста. Даже если подобная индексация сама по себе и не повысит темп инфляции, она будет переводить любой внешний ее импульс в устойчивую инерцию роста доходов. Прогнозируемый итог этой политики — дальнейшее падение производства в сочетании с галопирующим ростом цен.

На самом деле нужно было с самого начала ставить задачу не только компенсации потерь от инфляции, но и постепенного ее торможения через ограниченную политику в области доходов. Для этого коэффициент полноты индексации должен с ростом инфляции уменьшаться и стремиться к какому-то пределу.

Галопирующая инфляция — это лишь одна из опасностей, которые подстерегают нас в случае либерализации ценообразования без надлежащих стабилизационных контрмер. Другая связана с коренной перестройкой внутренних ценовых пропорций, выравниванием их с мировыми, если одновременно будут либерализованы внешнеторговый и валютный режимы, т. е. сделаны шаги в направлении конвертируемости рубля.

Это немедленно повлечет за собой взлет относительных цен на топливные и сырьевые ресурсы, а также импортную продукцию производственного назначения (машины, химикаты, зерно). Увеличатся издержки перерабатывающих производств, а поскольку их продукция будет конкурировать с импортной, этот рост издержек далеко не во всех случаях сможет быть автоматически перенесен на цены. Неизбежными окажутся резкое падение рентабельности переработки, свертывание производств и рост безработицы.

Можно предполагать, что произойдут те же процессы, которые наблюдались при интеграции ГДР в состав объединенной Германии, но в значительно больших масштабах и без гарантии внешней финансовой поддержки. В этом «структурном шоке» заключается главный барьер на пути нашей страны к включению в систему мирохозяйственных связей. По сравнению с ним другие проблемы, связанные с переходом к конвертируемости национальной денежной единицы (создание резервных валютных фондов для стабилизации курса и др.), представляются менее значительными.

Оценивая возможный рост внутренних цен на некоторые потенциально пригодные для экспорта ресурсы, нельзя руководствоваться сегодняшним, крайне заниженным курсом рубля, складывающимся на свободном валютном рынке (его применение означало бы, что цена, например, на нефть, должна вырасти в 60 раз). Сокращение внутреннего потребления этих ресурсов и рост их экспорта увеличат приток в страну иностранной валюты. В результате ее стоимость (относительно общего уровня цен в стране) снизится: как следствие, уменьшатся издержки и возрастет рентабельность переработки сырья внутри страны. Правда, повышению курса рубля будет препятствовать сохраняющийся высокий уровень спроса, а значит, и цен на готовые импортные изделия. Тем не менее можно предполагать, что сформировавшийся в итоге равновесный обменный курс рубля был бы все же выше, чем нынешний рыночный, хотя и гораздо ниже произвольно установленного коммерческого курса.

Однако расчеты по модели межотраслевого баланса показывают, что при любом сколько-нибудь близком к реальности прогнозе рыноч-

ного курса рубля (а он при переходе к конвертируемости автоматически становится единственным) рост цен на топливно-сырьевые ресурсы сделает убыточными перерабатывающие отрасли нашей промышленности, а также сельское хозяйство. Конечно, реальность значительно сложней и многообразней, чем можно отразить в модели. На наш взгляд, многие предприятия выживут и даже будут процветать. Но либерализация цен и валютно-торговых операций может привести, по крайней мере в первое время, к появлению очень значительной структурной безработицы.

Если рассуждать с чисто экономических позиций и особенно ограничиваться лишь краткосрочными результатами, то такой вариант развития нашей экономики, немедленное свертывание всех без исключения производств, оказавшихся неэффективными по критериям мирового рынка, покажется даже выгодным для населения. Общее количество потребительских товаров на какое-то время вырастет.

Но социальная цена, которую придется заплатить за такой «успех», очевидна и слишком высока. Это нарушение складывавшихся десятилетиями производственных связей и структур; неизбежные потери значительной части населения, особенно пополняющих ряды безработных; резкая имущественная дифференциация. Так что «холодный душ» мирового рынка может оказаться губительным для нашей, взращенной в иных условиях экономики. К тому же в долгосрочном плане, с учетом полной стоимостной оценки невоспроизводимых ресурсов (а не только затрат по их извлечению), подобная ориентация экспорта далеко не так эффективна, как кажется на первый взгляд.

Надеемся, что высказанные аргументы представятся убедительными для того, чтобы к решению проблемы конвертируемости подойти с большой осторожностью. Вероятно, это как раз один из тех немногих случаев, когда вмешательство государства в работу рыночного механизма вполне оправдано. Но необходимо скорее уйти от сохраняющихся остатков прежнего механизма внешнеэкономических связей, отрывавшего структуру производства и цен в стране от влияния мирового рынка, а направленность этих связей — от реальных потребностей рынка внутреннего.

Компромиссное решение видится в переходе к системе налогового регулирования, в перемещении на налоги (и прежде всего пограничные налоги или таможенные тарифы) основной работы по сдерживанию потенциально разрушительных структурных процессов, а также в защите внутреннего рынка на переходный период достаточно высокими таможенными барьерами вместо прямой регламентации (квотирования, лицензирования и т. п.) экспорта и централизации валюты для импорта.

Это позволило бы распространить рыночные критерии на оценку эффективности всей совокупности внешнеэкономических связей, а значит, развернуло бы их к обслуживанию действительных нужд населения и производства. А влияние международной конкуренции начало бы оказывать оздоровляющее воздействие на структуру нашей экономики.

Воздействие на рентабельность производства конечной продукции в стране может осуществляться с помощью налогов, например, на импорт готовой продукции: Они — при прочих равных условиях — повышают курс рубля, поскольку пропорционально величине этого налога снижается доходность покупки валюты за рубли для импортных операций. А более высокий курс рубля уменьшает уровень цен на необлагаемую налогом импортную продукцию и на конкурентоспособное на мировом рынке отечественное сырье, что способствует увеличению рентабельности ее переработки. Правда, поддержание завышенного курса рубля может понижать цены на готовую продукцию внутри страны, поскольку ослабляет привлекательность ее экспорта.

Далее, возможно применение налогов на экспорт сырьевых ресурсов. Их действие несколько иное, чем налогов на импорт. На валютный курс рубля эти налоги скорее всего не повлияют, поскольку он определяется эффективностью экспорта продукции, замыкающей структуру внешнеторгового оборота, т. е. продукции с худшим соотношением валютной цены и затрат на производство, при котором экспорт еще целесообразен. А эффективность экспорта сырьевой продукции при любом разумном уровне налогов будет достаточно высока.

И наконец, поддержание достаточной рентабельности производства в стране связано не с протекционистскими таможенными мерами, а с регулированием относительной стоимости труда. Очевидно, чем выше уровень налогов на заработки и потребление, ниже социально гарантированный (бесплатный) объем потребления, тем дороже при той же производительности и уровне потребления будут обходиться средства на оплату труда и менее эффективной становиться переработка сырья внутри страны. Хотя всегда считалось, что труд у нас дешев, стоимость его все же традиционно завышалась существованием значительного по величине налога с оборота (акциза). Поэтому уменьшение акцизных сборов, перемещение доходов от них на другие виды налоговых поступлений также можно рассматривать как резерв повышения прибыльности производства в стране.

Применение указанных рычагов позволило бы самортизировать многие неблагоприятные побочные эффекты в период перехода к конвертируемости. Потенциально жизнеспособные предприятия получили бы средства и время для переоснащения производства в соответствии со стандартами мирового рынка, как по качеству изделий, так и по уровню издержек. По мере такой адаптации таможенные барьеры целесообразно существенно ослабить, а затем и вообще снять. Что касается налогов, регулирующих стоимость труда, то они вместе с налогами на прибыль могли бы быть переориентированы на регулирование уровня инвестиционной активности в стране, и в частности, размеров притока иностранного капитала.

Очевидно, что модернизация производства, необходимая для адаптации к структуре мирового хозяйства, потребует колоссальных капитальных вложений. Однако, как показывает анализ, собственные инвестиционные ресурсы страны, по крайней мере на ближайшее десятилетие, весьма ограничены. Их потенциальный объем позволяет в лучшем случае рассчитывать на очень скромный (практически нулевой) рост материального производства. По существу, все эти инвестиции должны пойти на поддержание и обновление действующего производственного аппарата. В итоге даже при сохранении нынешних, не слишком высоких темпов повышения производительности труда из данной сферы к концу периода может быть высвобождено около 30 млн. чел.

Демографическая ситуация такова, хотя в ближайшие 3—4 года ожидается выход большого числа работающих на пенсию, в последующие 10 лет достигнут трудоспособного возраста порядка 20 млн. молодых людей. В результате страна может столкнуться с проблемой трудоустройства армии безработных (не говоря о структурной безработице, связанной с «открытием» экономики, о чем говорилось выше). Нельзя рассчитывать на их автоматический перелив в сферу услуг, где доля занятых у нас вдвое ниже, чем в развитых странах: слишком существенна разница в содержании и оплате труда, размерах социальных благ, предоставляемых по месту работы и т. п.

Вместе с тем увеличить капитальные вложения за счет внутренних источников тоже нельзя. И связано это не только с кризисной ситуацией

на потребительском рынке, растущей социальной напряженностью и попытками снять ее, переключив часть ресурсов инвестиционного сектора экономики на выпуск товаров и услуг для населения. Кстати, сами возможности такого переключения невелики, поскольку существует некоторый объективно обусловленный порог инвестиционных потребностей действующего производства, уменьшение капитальных вложений ниже которого ведет не к росту, а к снижению потребления уже в среднесрочной перспективе. А сегодня, в силу накопленной потребности в модернизации, этот порог довольно высок и практически совпадает с максимально возможным по условиям структурных и ресурсных ограничений объемом капиталовложений.

Жесткие пределы дальнейшему наращиванию деятельности инвестиционного сектора ставит состояние его производственного аппарата. Увеличение темпов роста инвестиций до уровня, обеспечивающего полное обновление материального производства и одновременное создание необходимого числа рабочих мест, в нынешних условиях потребовало бы резкого сдвига в структуре капитальных вложений в сторону машиностроения, металлургии и ряда других отраслей, где основные фонды устарели и изношены в наибольшей степени. Капитальные вложения здесь должны были бы расти ежегодно на 15—20 %, а это выходит за пределы реальных возможностей.

Казалось бы, остается вариант изменить структуру импорта, повысив в нем долю оборудования. Но для этого нужно урезать и без того скудные валютные ресурсы, используемые для закупки потребительских товаров, что повлечет за собой соответствующее падение бюджетной эффективности внешней торговли.

По-видимому, единственно приемлемый выход из этой ситуации — привлечение иностранного капитала, преимущественно в форме прямых инвестиций.

Определив желательный приток иностранного капитала (по нашим оценкам, в расчете на 2000 г. он должен составлять для поддержания сбалансированного развития экономики 20—25 % конечного общественного продукта), государству следует поддерживать соответствующий инвестиционный спрос, влияя на средний уровень прибыльности вложений в нашу экономику путем изменения соответствующего налога (т. е. на прибыль предприятий). Анализ показывает также, что на общий объем иностранных инвестиций и на воспроизводственную структуру экономики в условиях ее международной открытости существенно влияет и величина налогов и дотаций к доходам населения, и потребительским ценам. Последнее, естественно, не может не отражаться и на потребительском спросе. В целом увеличение уровня налогов вело бы в этих условиях к сокращению совокупного внутреннего спроса и более активному внешнеторговому сальдо (если поддерживается равновесие платежного баланса, то приток зарубежного капитала при этом сокращается), а выбор конкретных пропорций между налогообложением доходов населения и предприятий устанавливал бы желаемый компромисс между темпами технической реконструкции и ростом уровня потребления.

Основное содержание переходного периода должны составить ценообразование; валютный и внешнеторговый режимы, приток зарубежных инвестиций. Направленные на оздоровление экономики, эти меры, однако, могут вызывать и нежелательные побочные эффекты, особенно если говорить о краткосрочной перспективе. Важная роль государственного регулирования в переходный период проявляется в смягчении возможных неблагоприятных последствий либерализации экономики, обеспечении необходимого равновесия баланса между требованиями экономической эффективности и социальной защиты населения.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

(ОПЫТ ФРАНЦИИ)

В. Безруков,
А. Косарев

Формирование системы регулирования экономического и социального развития страны в условиях рыночной экономики представляет собой исключительную по своим масштабам и сложности проблему. Определенное повышение эффективности поиска решений ее может быть достигнуто при учете мирового опыта. В частности, несомненный интерес представляет анализ формирования и эволюции системы государственного регулирования и индикативного планирования во Франции.

Значение французского опыта регулирования в формировании системы экономического и социального развития определяется особенностями развития страны, прошедшей в своей истории периоды достаточно жестких методов регулирования. Прежде всего в послевоенные годы, когда проблема скорейшего восстановления разрушенной экономики стояла перед многими европейскими странами и когда необходимость активной роли государства в этом процессе была признана повсеместно, во Франции этому вопросу с самого начала было уделено пристальное внимание. Уже 4 декабря 1945 г. Жан Монне представил главе временного правительства генералу Шарлю де Голлю записку по плану восстановления национальной экономики. 3 января 1946 г. де Голль подписал декрет о создании Генерального комиссариата по планированию, и с этой даты принято вести историю французского планирования, получившего наименование индикативного (неимперативного). Первый план был реализован в 1947—1953 гг. и получил название «План модернизации и оборудования» («План Монне»).

Роль государственного индикативного планирования (программирования) в восстановлении производственного аппарата страны и в дальнейшей организации процессов экономического развития в сочетании с общим весьма заметным уровнем государственного регулирования является характерной особенностью Франции по сравнению с другими европейскими странами на протяжении всего послевоенного периода. При этом, однако, следует отметить, что считающиеся на Западе весьма жесткими французское планирование и вся система государственного регулирования никогда не претендовали на изменение рыночного характера экономики. Напротив, французские экономисты, как правило, подчеркивают, что французское планирование всегда стремилось не заменить, а дополнить рынок.

По мнению видного французского экономиста, Директора по прогнозированию Министерства экономики, финансов и бюджета П. Виаля, существо проблем, определяющих сегодня экономическую реформу в СССР, может быть сравнимо, при всей условности параллелей, с теми задачами, которые решались во Франции в 1950—1960-х гг., когда по завершении периода послевоенного восстановления осуществлялся переход от достаточно жесткой системы прямого регулирования к более гибкой и свободной организации управления экономикой. Дополнительный интерес представляет то обстоятельство, что французская система сейчас движется в том же направлении — либерализации экономических отношений, и исследование этой особенности также имеет значение для моделирования и прогнозирования развития переходных процессов в СССР.

Правда, следует отметить, что, хотя 80-е гг. были отмечены во Франции новым этапом либерализации экономики, до настоящего времени французская система государственного регулирования остается одной из наиболее детализированных и регламентирующих. Общий обзор некоторых основных закономерностей формирования и функционирования этой системы позволяет уточнить направления работы по созданию механизма экономического регулирования в условиях перехода к рыночным отношениям в нашей стране.

Одним из важнейших направлений государственного регулирования во Франции является бюджетная политика. Государственные ассигнования играют существенную роль, поскольку их объем около 1200 млрд. франков в год практически соответствует 20% внутреннего валового продукта. Бюджет не включает операции, связанные с социальным страхованием (от безработицы, болезни, старости, несчастных случаев), а также расходы местных органов власти (регионов, департаментов, коммун). Структура расходов государственного бюджета выглядит приблизительно следующим образом:

27% — образование и культура. Бюджет непосредственно финансирует строительство школ, лицеев, коллежей, учреждений досуга и т. д. или выдает субсидии на эти цели местным властям. Государство оплачивает также преподавателей, общие научные исследования и значительную часть прикладных исследований технического характера;

22% — социальные проблемы. Кроме социального обеспечения и здравоохранения, здесь учитываются также компенсации по безработице, расходы на переподготовку, помощь в приобретении жилища;

17% — оборонные нужды;

9% — прямая экономическая деятельность, направленная на поддержание и развитие производственной инфраструктуры в масштабах страны, развитие новых типов деятельности через создание соответствующих государственных предприятий или финансирование частных предпринимателей; помощь экономически отсталым регионам;

25% — общие потребности страны (управление, правосудие, налоговая служба и т. д.).

Разработкой бюджета и последующим контролем исполнения закона о финансах занимается Дирекция по бюджету Министерства экономики, финансов и бюджета. Ежегодная процедура включает три этапа.

Первый этап (с января по март) — определение общих целей или перспектив. В этот момент задачей является предоставить правительству необходимую информацию, позволяющую определить бюджетную стратегию. Работа выполняется исключительно силами Дирекции по бюджету, которая агрегирует данные из различных источников с целью получения сводного экономического прогноза (прежде всего на основе расчетов Дирекции по прогнозированию) с учетом возможных решений правительства по направлениям расходования бюджетных средств.

Итогом этого этапа является первый вариант проекта бюджета на будущий год, который министр финансов передает премьер-министру. На основе этого документа премьер-министр определяет каждому министерству общие условия для подготовки отраслевого бюджета: принципы разработки, основные ориентиры, размеры необходимой экономии и т. д.

На втором этапе (с апреля по сентябрь) проходят так называемые «бюджетные переговоры» между министерством финансов и каждым министерством — потребителем государственных ассигнований. Эти переговоры состоят из двух частей. Сначала (в апреле — июле) определяются основные точки совпадения и несовпадения мнений. В результате решением премьер-министра фиксируются верхние значения сумм, которыми сможет располагать каждое министерство в будущем году. Вторая серия бюджетных переговоров (с июля по сентябрь) предусмат-

ривает детальное уточнение уровня и структуры доходов и расходов бюджета.

Наконец, в ходе третьего этапа (октябрь — ноябрь) проект бюджета обсуждается и голосуется в парламенте. Парламентские дебаты по этому вопросу начинаются, как правило, в середине октября. Любая инициатива парламента в области расходов строго контролируется, правительство имеет право отвести любое предложение по увеличению расходов, если не предвидится соответствующего необходимого увеличения доходов для финансирования.

Процедура по подготовке бюджета завершается принятием закона по финансам и официальным его опубликованием (как правило, 31 декабря). С момента принятия закона министерства, которым выделены средства, имеют право их использовать. При этом требуется неукоснительное выполнение весьма строгих правил, общий надзор за которым осуществляет Дирекция государственного счетоводства Министерства экономики, финансов и бюджета.

Таким образом, выделение и расходование государственных средств в условиях французской системы экономического регулирования представляет собой детально регламентированную процедуру, носящую двойственный характер. С одной стороны, огромное значение имеет «диалоговая» природа этого процесса, когда самое пристальное внимание уделяется переговорам, взаимодействию основных участников. С другой стороны, представители центрального органа в решении практически всех вопросов имеют самые широкие полномочия (при том, однако, обстоятельстве, что эти полномочия чаще формулируются в косвенной форме — в виде исключительно детализированной и многоступенчатой системы контроля). Следует отметить, что эта особенность составляет характерную черту всей французской системы государственного регулирования. Учет интересов центра и его оппонентов на основе всестороннего диалога при обеспечении верховенства центра через систему контроля лежит в основе практически всех решений по построению механизма экономического регулирования. Как видим, этот принцип используется даже для регулирования отношений между правительственными структурами — при подготовке и реализации бюджета. Широкое применение его в отношениях государства в целом со всеми другими экономическими субъектами позволяет достичь высокого уровня эффективности системы регулирования.

Среди приоритетных объектов, помимо бюджета, во Франции выделяется проблема денежно-финансового регулирования. Стремление к конкурентоспособности страны на мировой арене обусловливает жесткие требования к управлению инфляцией, точнее, к соответствию динамики цен во Франции и наиболее благополучных странах, прежде всего Европейского Сообщества. Денежно-финансовая политика, проводимая с этой целью французскими властями, в общем виде включает два основных направления: ослабление (по мере возможности в условиях свободных цен и конкуренции) роста различных категорий доходов и государственных финансов для сдерживания внутренних цен, а также обеспечение стабильности франка на валютных рынках во избежание опасности импорта инфляции.

Важнейшая составная часть французской экономической политики — денежная политика — интенсивно развивается, и общие условия ее реализации, объекты и методы за последние 15 лет претерпели заметные изменения. Изменился сам подход к формированию денежной политики. С 1977 г. под влиянием новых теоретических представлений о закономерностях развития денежной массы в экономике французскими властями был принят курс на увеличение этой массы. Присоединение Франции в марте 1979 г. к Европейской валютной системе означало по-

явление дополнительного ограничения на денежную политику краткосрочного характера: необходимость поддержания паритета франка по отношению к валютам других стран-участниц к внутренним условиям добавляла внешние требования.

Кроме того, развитие инструментов финансового регулирования в 80-е гг., появление на международной арене новых участников и новых финансовых рынков активизировали процессы укрепления новых механизмов финансирования экономики. Соответственно во Франции, как и в других странах, были пересмотрены подходы к инструментарию денежной политики, акцент от количественных методов сместился к ценовым, т. е. к методам регулирования через ставки процента, контролю обязательных резервов, являющемуся инструментом структурного воздействия Банка Франции на деятельность коммерческих банков.

Характерной чертой эволюции механизма денежно-финансового регулирования во Франции последних лет является также то, что политика в этой области становится все менее автономной. Перспектива создания общего финансового рынка, свободы перелива капитала в странах ЕЭС подразумевает объединение их денежных политик.

Главными органами разработки и проведения денежно-финансовой политики во Франции является Министерство экономики, финансов и бюджета, его Дирекция казначейства и Банк Франции. Во всем многообразии деятельности Дирекции казначейства можно выделить пять основных функций Прежде всего непосредственное управление государственной казной: даже при сбалансированном бюджете расходы в течение года могут обгонять доходы, и их покрытие Дирекция осуществляет за счет привлечения средств с рынков капиталов. Дирекция также выступает в роли финансового посредника и распределителя капиталов между различными экономическими агентами. Получая займы, они передают деньги либо местным органам власти в виде краткосрочных ссуд, либо правительствам других государств в форме среднесрочных и долгосрочных кредитов.

Важнейшей функцией Дирекции казначейства является представительство государственной власти в финансовой сфере. Эта функция, вытекающая из двух первых, заключает в себе курирование всего финансового сектора (банков, страховых компаний и др.) и участие в нем государства в качестве акционера финансовых организаций. Дирекция казначейства оказывает сильное влияние на все процессы финансового оборота через деятельность государственных, смешанных или зависящих от них компаний, которые она контролирует. К их числу относятся такие крупнейшие финансовые структуры, как Банк Франции, Депозитная касса, Сберегательная касса, Французский земельный кредит, Кредит оборудования для малых и средних предприятий, Французская страховая компания внешней торговли, Французский Банк внешней торговли и ряд других.

В компетенцию Дирекции казначейства входит работа по обеспечению условий получения финансовой помощи предприятиями. Следует отметить, что эта функция, являющаяся инструментом активизации экономического роста, начиная с 60-х гг., с установлением стабильности в развитии экономики, утратила свое значение практически во всех отраслях, за исключением сельского хозяйства и жилищного строительства.

Наконец, глобальной функцией Дирекции казначейства является обеспечение совместно с Банком Франции общего равновесия между финансовыми потребностями и возможностями. При этом объектом наблюдения выступают пять основных балансов: государственной казны, рынков капиталов, денежного оборота, платежный и валютный.

Банк Франции независим от правительственных структур. Это определено законом, который также подчеркивает ведущую роль Банка в

наблюдении Совета Министров. Функции его включают эмиссию денег, создание и использование золотого и валютного запаса, разработку и реализацию денежной политики, регламентирование и контроль всей банковской системы страны. Для выполнения последней функции существуют специальные комитеты: по банковскому регулированию (под председательством министра экономики и финансов — для выработки общих правил деятельности кредитных учреждений); по кредитным учреждениям (под председательством управляющего Банком — для рассмотрения практических вопросов выдачи разрешений и т. д.); а также банковская комиссия (под председательством управляющего Банком — для контроля законности действий всех кредитных учреждений; комиссия располагает правом наложения дисциплинарного или денежного наказания).

В течение продолжительного периода опасность инфляции заставляла французское государство активно вмешиваться в процессы ценообразования. Безусловно, прямое фиксирование цен ушло уже вскоре после преодоления послевоенной разрухи, но на протяжении долгого времени оставались наблюдение и контроль за ценами, которые государство осуществляло через заключение соглашений с предпринимателями. В этих соглашениях отмечалось снижение отдельных цен в виде компенсации за повышение других, фиксировались обязательства предпринимателей по общему росту цен, программам инвестиций, расширению экспорта и т. д.

Однако с середины 80-х гг. прямое вмешательство государства в процесс ценообразования стало уступать место регулированию. С 1 декабря 1986 г. законом определено свободное формирование цен на основе конкуренции. Регулирование цен осуществляется прежде всего через один из фундаментальных налоговых рычагов — налог на добавленную стоимость. Кроме того, некоторые цены, прежде всего в сельском хозяйстве, остаются предметом прямого регулирования с учетом общеевропейского уровня.

Неотъемлемым условием проведения ценовой политики во Франции сегодня считается обеспечение соблюдения всеми экономическими агентами правил конкуренции. Процедуры наблюдения и контроля разнообразны; в Министерстве экономики, финансов и бюджета существует специальная весьма влиятельная Дирекция по конкуренции и пресечению мошенничества, куда каждый желающий имеет право обратиться с жалобой. С 1987 г. функционирует и независимая от Министерства организация, также отвечающая за соблюдение законодательства в этой сфере,— Совет по конкуренции. Закон запрещает ограничительные действия на рынке: навязывание цены поставщиком, отказ от продажи, объединение продаж, квотирование и т. д. Если это имеет целью (или приводит) искажение конкурентной рыночной борьбы, запрещается заключение соглашений по ценам, раздел рынков, препятствование доступу на рынок, злоупотребление доминирующим положением на рынке (продажа по демпинговым ценам и т. д.).

Таким образом, бюджетная, денежно-финансовая и ценовая политика наряду с политикой доходов во взаимной связи составляют суть системы государственного регулирования экономики во Франции в отличии, например, от английского подхода, где предпочтение отдается денежной политике.

Ядро французской системы — совокупность описанных сфер экономической жизни и комплексы специальных мер, которые государство разрабатывает и осуществляет в этих сферах для достижения тех или иных целей социального развития, выдвигаемых на конкретный период. К числу таких целей в соответствии с десятым планом 1989—1992 гг. во Франции относятся, например, снижение безработицы, а также уско-

рение экономического роста для повышения конкурентоспособности французской экономики на международной арене. Разработка и реализация стратегии действия по этим направлениям — главные в процессе управления социально-экономическим развитием. Необходимо упомянуть и о двух важнейших ее элементах, отражающих условия воздействия государства на экономику, формы его непосредственного участия в экономическом процессе. Это — управление национализированными предприятиями и взаимоотношения государства с частным сектором на основе государственного заказа.

Национализированный сектор не является преобладающим, однако занимает заметное место в экономике Франции. В среднем к нему относятся 11% занятых, 17 — производства добавленной стоимости, 25% инвестиций. В отдельных отраслях эти показатели выше: на государственных предприятиях энергетики трудятся 79% занятых, производится 68% добавленной стоимости, осуществляется 89% инвестиций, на транспорте и связи — соответственно 30, 31 и 26%, в обрабатывающей промышленности — 14, 21 и 25%.

Государственные предприятия во Франции в зависимости от условий их функционирования подразделяются на два типа. Те из них, деятельность которых имеет характер государственной службы, удовлетворяющей потребности общества в целом (например, такие естественные монополии, как электрическая компания Электрисите де Франс, газовая компания Газ де Франс, Национальное общество железных дорог SNCF), в основном опираются на законодательство о государственных организациях. Другие, действующие на условиях конкуренции (в промышленности, торговле), целиком подчиняются законодательству о частном предпринимательстве. В этом случае государство является главным акционером такой фирмы, ему принадлежит бо́льшая часть капитала, причем по закону существуют две степени большинства: обладание 50% капитала фирмы дает право на контроль ее администрированного совета (т. е. на контроль за расходами), но для влияния на глобальные решения о статусе, слиянии с другими фирмами необходимо иметь большинство в две трети. Характерной чертой французской экономики является существование широкого смешанного сектора.

Во главе государственного предприятия стоит генеральная дирекция или административный (или наблюдательный) совет. Председатель совета или генеральный директор назначается декретом совета министерств, как правило, на три года. Кроме того, административный (или наблюдательный) совет включает специалистов, также назначаемых государством, и выборных представителей работников предприятия и акционеров (если государство не является единственным владельцем предприятия). Таким образом, государство руководит своими предприятиями непосредственно через должностных лиц, однако в широком смысле это руководство осуществляется в зависимости от типа предприятия.

Форма руководства предприятиями типа государственных служб получила название государственной опеки. Для этой цели государство располагает прежде всего мерами предварительного контроля, который осуществляется в двух аспектах: техническом и финансово-экономическом.

Все решения по глобальным вопросам развития предприятия подлежат рассмотрению правительственными органами. Годовой бюджет утверждается соответствующим отраслевым министерством и Министерством экономики и финансов. Для регулирования инвестиционного процесса существует специальная правительственная организация — Фонд экономического и социального развития, Совет по управлению которого определяет программы капиталовложений государственных предприятий.

Специальная организация — Палата счетов — регулярно проверяет законность и эффективность проведенных финансовых операций, составляя раз в два года общий отчет о деятельности государственного сектора. Наконец, неограниченными правами по назначению ревизий обладает парламент страны.

Методы государственного управления предприятиями, функционирующими в условиях конкуренции,— классические методы руководства через контрольный пакет акций. Разумеется, руководители таких фирм также назначаются государством, однако все свои предложения по стратегии и оперативным вопросам они представляют административному совету фирмы, который принимает окончательное решение. Единственным предметом, требующим предварительного согласования с Министерством экономики и финансов, остается вопрос о возможных объединениях в любой форме с другими фирмами. Кроме того, результаты деятельности такой государственной фирмы также подлежат контролю со стороны Палаты счетов.

Юридические основы существования государственных предприятий во Франции не претерпели существенных изменений начиная с первой волны национализации 1945—1946 гг. Напротив, в концепции управления госсектором за этот период вместе с развитием общей логики формирования системы государственного регулирования произошли серьезные перемены. Возникший в период восстановления послевоенной экономики административный подход с середины 60-х гг. сменился принципом контрактации. Плановый контракт, заключаемый государством со своими предприятиями, является сегодня главной формой регулирования деятельности государственных предприятий.

Плановый контракт представляет собой инструмент согласования общенациональных интересов, выражаемых государством, и интересов предприятия. Он включает взаимные согласованные обязательства сторон. Это требует, чтобы предприятие было состоятельным партнером, поэтому перед заключением контракта оно обязано представить свой собственный план развития.

Как правило, контракт состоит из трех основных частей. В первой части формируются среднесрочные цели развития предприятия, определенные с учетом приоритетов, выдвигаемых государством, и ориентиров, предложенных в плане предприятия. Следует отметить, что при этом практически отсутствуют количественные нормативы, а указываются лишь общие стратегические установки, по которым достигнуто согласие.

Во второй части уточняются требования общего характера государства к процессу производства, например, по обеспечению уровня занятости, развитию прикладных исследований, экспортных возможностей или экономии энергии. В третьей части отражаются финансовые отношения государства с предприятием, а также основные показатели управления: коммерческая рентабельность, финансовая и т. д. Общая схема планового контракта может дополняться в зависимости от конкретных обстоятельств.

Практика заключения плановых контрактов, в полном объеме сложившаяся к середине 70-х гг., положительно зарекомендовала себя прежде всего для предприятий типа государственных служб. Поиски решений для государственных акционерных обществ привели к тому, что с 1989 г. с предприятиями такого типа государство заключает лишь так называемый «контракт о целях», в котором в весьма гибкой форме фиксируются общие ориентиры деятельности предприятия, но не указываются ни финансовые обязательства государства, ни возможные суммы выплаты дивидендов со стороны фирмы. Процесс создания адекватных форм регулирования деятельности таких компаний во Франции в настоящее время еще не завершен.

Безусловно, важнейшее значение в системе регулирования имеют методы воздействия государства на производство не только в национализированном секторе, но и в рыночном. Ведущую роль здесь играет система государственного заказа, которая во Франции именуется также системой государственных рынков. Нельзя не отметить, что демократичность общей концепции находит свое отражение даже в терминологии — уже само название свидетельствует о подходе к построению системы на основе единственно эффективного принципа равноправия и взаимного учета интересов всех сторон.

В современном виде система государственного заказа во Франции сложилась к середине 60-х гг. Декрет премьер-министра от 17 июля 1964 г. ввел в действие «Кодекс государственных рынков», который с некоторыми изменениями и дополнениями до настоящего времени продолжает оставаться основой законодательства в этой сфере. Необходимо подчеркнуть, что это законодательство отличается высокой степенью детализированности и проработанности.

Понятие государственного рынка означает контракт, заключаемый центральными или местными государственными органами с исполнителем работ, поставщиком товаров или услуг. В зависимости от различных условий контракт госзаказа может заключаться через торги, через запрос предложений или через переговоры. Это наиболее открытая форма, где в качестве критерия выбора поставщика выступает минимум цены. Проведение торгов включает в обязательном порядке: публикацию об открытии торгов и выборе подрядчика, заключение контракта при наличии хотя бы одной заявки, удовлетворяющей условиям торгов, заключение контракта с подрядчиком, запросившим наименьшую плату. Максимально допустимая цена назначается заранее, но не объявляется. Претенденты должны прислать свои заявки, не зная этой цены. Затем заявки вскрываются все одновременно в момент проведения торгов, и определяется подрядчик.

Для проектов, отличающихся повышенной сложностью или важностью, решение по которым может требовать не только минимизации рыночной стоимости работ, но и более внимательного учета технологических и других условий реализации, могут быть запрошены обоснования предложений каждого претендента на получение подряда. Процедура передачи подряда по госзаказу через запрос предложений также начинается с публикации объявления о содержании заказа, подробной справочной информации, сроков подачи заявок и т. д. Специальная комиссия вскрывает конверты с заявками — также одновременно, в назначенный день, но в отсутствие претендентов и выбирает из них содержащую наиболее интересные предложения с точки зрения цены, технического уровня, профессиональных и финансовых гарантий кандидата.

Наконец, «переговорный» контракт отличается тем, что государственный представитель, ответственный за данный заказ, выполняет выбор подрядчика лично на основе неформализованных переговоров с потенциальными кандидатами. Такой подход может быть применен только в случаях, оговоренных законом: при проведении опытно-экспериментальных или исследовательских работ, при отсутствии подрядчиков в результате двух первых процедур, в случае высокой срочности заказа или его секретности, а также при некоторых других условиях.

Важная роль в реализации контракта после его подписания отводится возможности субподряда. При этом генеральный подрядчик несет полную ответственность перед государством и, кроме того, для заключения договора с субподрядчиком должен иметь соответствующее разрешение заказчика.

Главным куратором функционирования системы госзаказа в стране выступает специальная правительственная организация — Централь-

ная комиссия рынков. Это межминистерский орган, существующий при министре экономики и финансов. Главной ее задачей являются активизация, координация и контроль государственного заказа с целью содействия повышению его эффективности. Комиссия имеет постоянный орган — генеральный секретариат, согласовательные органы — секции (административную, по ценам, экономическую и техническую), объединяемые координационным комитетом, исследовательские подразделения — постоянные группы по изучению рынков, контрольные органы — специализированные комиссии по рынкам и межминистерскую бригаду контролеров, а также выполняет функцию примирения через работу своего консультативного комитета по полюбовному решению тяжб.

Государственному заказу во Франции придается большое значение как эффективному средству удовлетворения государственных нужд, а также как инструменту воздействия на структуру и темпы роста экономики. Хотелось бы отметить, что принцип контрактации государственного заказа в последние годы активно разрабатывался в стране. Большая работа в этом направлении была проделана как в теоретическом, общеметодическом, так и в практическом плане. В рамках подготовки межреспубликанского соглашения по этому вопросу были разработаны методические рекомендации по формированию и реализации государственных контрактов, предусматривающие, в частности, что контрактное финансирование производства и поставок продукции для государственных нужд есть форма целевого выделения и использования ресурсов на решение четко определенных и детально проработанных социальных, производственных, экономических, научно-технических и экологических проблем.

В упомянутых документах не только формулируются основные общие принципы, прежде всего принцип конкурсной основы контрактации, но и определяется место и роль государственных заказов в общей системе государственного регулирования, порядок их формирования и реализации, используемые при этом критерии и процедуры, формы финансирования и т. д. Работа в этом направлении будет продолжаться, и использование мирового опыта может содействовать ее успешному развитию.

Таким образом, общий анализ развития системы государственного регулирования рыночной экономики во Франции позволяет сделать следующие выводы.

Существование и активное функционирование системы государственного регулирования подтверждает ее необходимость и эффективность в условиях рыночной экономики. Опыт ее применения показывает, что основное назначение регулирующей деятельности государства — решение стратегических задач социально-экономического развития общества на основе учета макроэкономических пропорций и их регулирования путем конкретных воздействий на экономику.

Необходимым условием работы системы регулирования является наличие соответствующего законодательства. Созданная для этих целей система законов и инструктивных актов Франции отличается исключительной детализированностью и проработанностью и может служить образцом при построении аналогичной системы в СССР.

Характерной чертой французской системы регулирования, отражающей ее сильные стороны, является сочетание высокой степени регламентированности с концепцией диалога, лежащей в основе практически всех элементов системы. В каждом отдельном случае реализация этого принципа гарантируется законодательно. Общее построение системы государственного регулирования рыночной экономики на основе концепции диалога, имманентной рынку, обеспечило высокую эффективность системы. При этом такой подход, как показывает практика, отнюдь не

противоречит тому, что права государства на вмешательство в экономику весьма широки, если они реализуются прежде всего через совокупность мер контроля.

Важным условием эффективности системы регулирования является комплексный, всеобъемлющий подход к ее построению. Реализация во Франции именно такого подхода определила тот результат, что содержание системы составляет взаимосвязь разных государственных политик: бюджетной, денежно-финансовой (с учетом политики доходов) и ценовой. Их интеграцию французское государство осуществляет как на концептуальном, так и на организационном уровне. При этом объектом денежно-финансовой политики является также регулирование доходов. Ценовая политика на современном этапе развития во Франции также сохраняет свое значение, но понимается как комплекс мер, не столько регулирующих цены, сколько обеспечивающих условия их формирования в соответствии с принятой концепцией либерализации.

Огромное значение имеет французский опыт в области прямого воздействия государства на сферу производства. Плановый контракт как форма управления государственным сектором и госзаказ как метод взаимодействия с рыночным сектором экономики образуют механизм, обеспечивающий успешное достижение двойственной цели — удовлетворения государственных потребностей в товарах и услугах и прямого воздействия на экономику в рамках государственной политики. Большого внимания заслуживает богатый опыт Франции и в области национализации и реприватизации экономики, что представляет сегодня особый интерес с точки зрения решения проблем, стоящих перед нашим обществом. Весьма полезным было бы также проведение специального анализа организационных решений формирования французской системы государственного регулирования, ее институционных структур.

Использование мирового опыта при решении отечественных проблем имеет важное значение. Необходимо помнить, что задача построения адекватной и эффективной системы управления рыночной экономикой для нашей страны на ближайшие десятилетия является одной из глобальных и в конечном итоге должна быть решена независимо от глубины возникающих политических потрясений.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОГРАНИЧЕНИИ МОНОПОЛИЙ

(ОПЫТ ФРАНЦИИ)

О. Тимофеева

В условиях перехода к рыночной экономике, неизбежности адаптации экономики СССР к мировой экономической системе и углубления интернациональных процессов возникает необходимость рассмотрения происходящих у нас экономических процессов с учетом зарубежного опыта, в частности в области антимонопольного законодательства. Например, во Франции концепция антимонопольного регулирования основывается на развитых рыночных структурах с присущей им конкуренцией. Последняя базируется на следующих принципах: децентрализация экономики; частная собственность на средства производства; свободный вход и выход участников хозяйственного оборота из рынка.

При наличии перечисленных принципов основная роль в антимонопольной политике принадлежит государству. При этом одни склонны игнорировать роль государства, другие считают государство ответственным и, пожалуй, главным фактором, регулирующим рыночную сферу. Однако есть и третья тенденция, изображающая государство в двух лицах. Одно из них подталкивает борющихся между собой конкурентов, а другое разнимает их. В этой тенденции мы наблюдаем двойственный статус государства, выполняющего две функции одновременно: поощрение конкуренции и ее сдерживание.

Концепция современной французской системы основывается на предоставлении экономической свободы участникам хозяйственной деятельности. Тем не менее при всей экономической либерализации экономики государство оставляет за собой право контролировать рыночные структуры, вмешиваться в их деятельность и применять санкции за нарушение антимонопольного законодательства.

Во Франции монопольное положение заняли предприятия, победившие в острой конкурентной борьбе, выжившие благодаря высокой рентабельности. По мнению известного во Франции знатока антимонопольного права Доминика Бро, конкуренция по своей сущности не является естественным явлением, хотя в природе, как и в трудовой деятельности, между индивидуумами наблюдается чувство соперничества, соревнования, демонстрация своего превосходства над другими. Однако такие чувства не могут быть постоянными, а тем более длительными, иначе они могут дойти до абсурда, что противоречит интересам безопасности самих участников предпринимательской деятельности.

Вместе с тем режим конкурентной борьбы предполагает постоянную готовность к ней между участниками хозяйственного оборота, состояние тревоги за будущее своего бизнеса.

Основным органом власти во Франции, который следил за соблюдением принципов конкуренции, было Министерство экономики, финансов и бюджета. Начиная с 1986 г. появилась идея создания независимого административного органа, способствующего развитию конкуренции. Им стал Совет по делам конкуренции. По мнению французских экспертов, он должен быть небольшим (не более 15 чел.), компетентным, самостоятельным, независимым от Министерства экономики органом (с точки зрения принятия решения). В то же время Совет зависит от министра экономики, когда принимаемое решение затрагивает интересы политиче-

ского баланса страны. Кроме того, его решения могут быть обжалованы в Парижском Апелляционном Суде, независимом от исполнительной власти.

В настоящее время Совет состоит из 16 членов, избираемых на два года. Существуют два типа его полномочий: так называемые консультативные и юридические. Консультативные полномочия заключаются в том, что Совет следит за соблюдением принципов свободы конкуренции и его не интересует конкретная стоимость того или иного изделия. Контроль за ценами возложен на министра экономики.

Вместе с тем Совет ведет большую разъяснительную работу с населением, пропагандируя принципы свободной конкуренции. Например, в Париже много кафе, ресторанчиков, бистро. Однако мало кто знает, что для того, чтобы начать свое дело в таком бизнесе, как и в любом другом, необходимо иметь специальное разрешение, сертификат, подтверждающий профессионализм своего ремесла и знание рынка. Такое разрешение можно получить, прослушав курс лекций, а затем сдав экзамены перед представительной комиссией. В мертвый сезон из-за отсутствия клиентов многие кафе закрываются. А чтобы открыть то же кафе вновь, необходимо опять получить разрешение, пройдя тот же путь регистрации. Количество кафе тем самым сокращается, уменьшается и число участников предпринимательской деятельности Меньше конкурирующих между собой на рынке, выше цены, от которых страдает население. Закон рынка.

В данном случае Совет предлагает при повторном открытии дела сократить процедуру оформления сертификата. Таким образом, Совет постоянно разъясняет полезность свободной конкуренции, выясняет причины, тенденции, наметившиеся в процессе развития рыночной конкуренции, принуждает к ней, формирует общественное мнение на развитие этих процессов, а затем учитывает их при проведении антимонопольной политики.

Кроме того, консультативные полномочия осуществляются Советом в течение двух месяцев со дня подачи искового заявления в суд. Заинтересованным сторонам предоставляется два месяца, в течение которых они должны или договориться между собой, или представить окончательно материал о нарушениях для ведения судебными органами следствия.

В юридическую компетенцию Совета входит слушание дел о нарушениях антимонопольного законодательства с участием заинтересованных сторон и уполномоченного правительством представителя. Предусмотрена процедура предъявления гражданского иска в суды и передача предложения о возбуждении уголовного дела у прокурора.

В результате принятия судебными органами мер, направленных на развитие конкуренции, а также на ограничение монополистической деятельности, возможны следующие санкции:

предписание о прекращении противоправных действий;

расторжение заключенных контрактов или изменение отдельных пунктов контрактов;

расторжение соглашений;

изменение коммерческой политики фирмы нарушителя;

публикация в печати дел о нарушениях антимонопольного законодательства;

административные санкции в виде штрафов от 5 тыс. до 50 тыс. французских франков (за 1 млн. долл. в особых случаях);

уголовные санкции — тюремное заключение сроком от 6 месяцев до четырех лет;

юридическая ответственность за ложную информацию о фирме.

Основным направлением проводимой Советами политики в области

конкуренции, а также создания правовой базы для развития конкурентной борьбы и является политика своего рода разумной и добросовестной состязательности, а также проведение политики своеобразного принуждения к конкуренции.

В мире не существует единых подходов в проведении политики конкуренции, антимонопольного регулирования. В частности, в таких странах, как США, Великобритания, Германия и Франция, где при развитых рыночных структурах царит право, государство отводит ведущее место государственным структурам, основными функциями которых является соблюдение антитрестовского законодательства.

Если принято, что политика проведения антимонопольного законодательства — это государственное управление и регулирование всем комплексом действий, направленных на соблюдение принципов свободной конкуренции, то такая политика может реализовываться при следующих основных условиях.

Во-первых, вмешательство государства в рыночные структуры с целью установления правил игры для конкурирующих субъектов предпринимательской деятельности, во-вторых — государственное регулирование структуры рынка в области создания добросовестной конкуренции.

Принцип государственного регулирования включает в себя соблюдение равновесия между спросом и предложением, профилактику создания концентраций в области экономики, а при условии наличия последних — наблюдение за участниками хозяйственной деятельности, занимающими доминирующее положение на рынке.

Во французской экономике используется либеральный подход к участникам хозяйственного оборота, занимающим доминирующее положение на рынке, доля которых составляет свыше 35% суммы продажи. Хотя уровень предельно допустимой монополизации, после которого применяются санкции, во Франции составляет 25% реализации товара, или от 2 до 7 млрд. французских франков товарооборота.

Однако практика применения антимонопольного законодательства во Франции показывает, что главным признаком степени монополизации являются не столько размер монополии, сколько возможность игнорирования интересов контрагентов и связанные с этим отношения неравноправия и диктата. Поэтому участникам хозяйственного оборота, доля которых на рынке составляет от 35 до 70%, государственный орган в лице министра экономики, финансов и бюджета подходит дифференцированно, а в некоторых случаях не ограничивает деятельность участника хозяйственного оборота, исходя из политических аспектов проводимой французским правительством стратегии, а также из соображений здравого смысла.

Ключевым моментом выработки эффективных антимонопольных мер явился приоритет проведения антимонопольной политики, а также отказ от политики дирижизма («уравниловки» в наших условиях).

«Мы все равны для конкурентной борьбы, неравенство наше — в наших способностях» — таков девиз свободной конкуренции. Государственное регулирование структуры рынка в области соблюдения добросовестной конкуренции выдвигает задачу обеспечения условий для честной конкуренции, подкрепления системы антимонопольного урегулирования соответствующими правовыми механизмами.

Недобросовестная конкуренция и монополистическая деятельность определяются как ограничение производства дефицитной продукции, отказ от заключения договора при наличии производственных мощностей, навязывание его условий, а также принудительного ассортимента. Неправомерными являются соглашения о разделе рынка, ограничении доступа на него иных участников хозяйственного оборота, о завышении цен

в целях получения необоснованно монопольно высокой прибыли или устранения конкурентов. На первый план здесь выходит борьба с неценовой конкуренцией. Получив монопольную власть, продавец может в определенных пределах повышать цену продукта без риска сокращения его продажи.

Во Франции либерализация экономики поставила вопрос о либерализации цен (однако это понятие отличается от принятого в нашей стране). Государство в лице министра экономики, в компетенцию которого входит контроль за уровнем цен, устанавливает верхний (выше которого нельзя продавать) и низший (ниже которого нельзя продавать и покупать) уровень цен. Диапазон между этими уровнями и является той вилкой, в пределах которой происходит либерализация цен.

В области либерализации цен во Франции существует государственная монополия в 10 жизненно важных отраслях народного хозяйства (их число незначительно колеблется), а именно: в распределении газа, электричества, на транспортные услуги и т. п. Кроме того, Закон от 1 декабря 1986 г. (ордонанс о либерализации цен и конкуренции) позволяет также французскому правительству принимать меры по ограничению чрезмерного повышения цен, вызванного нарушениями рыночного механизма в той или иной отрасли, а также чрезвычайными обстоятельствами, кризисными явлениями, политическими потрясениями. Государственное регулирование цен предусматривает проведение общенациональной политики, которая проявляется в гласности при установлении цен. Это не имеет ничего общего с обсуждением цен населением страны.

Гласность предполагает, во-первых, ценовую маркировку на всю гамму товаров, во-вторых — широкую пропаганду средствами массовой информации цен на эти товары с целью защиты потребителя в рыночных отношениях.

Так, большая роль в этом отводится теле- и радиопередачам. 126 развлекательных телепередач в году посвящены проблемам ценообразования, из которых одна из самых популярных типа нашей «Поле чудес», только вместо угадываемых слов необходимо назвать цену выставляемого товара. Причем разница в цене незначительна и не превышает порядка двух десятков франков.

Таким образом, проводимая государством пропаганда цен способствует формированию у населения экономической культуры в рыночных отношениях, в частности в вопросах ценообразования, а также быстрому ориентированию в океане товаров и цен на них. Кроме того, создано 20 национальных ассоциаций, а также Национальный центр по защите инженеров в рыночной экономике.

Во Франции принято постановление, направленное против перекупки товаров, а также перепродажи их по более низкой цене в целях подрыва экономического положения конкурента. В борьбе с этим явлением, а также в целях соблюдения «правил» честной конкуренции, установленных государством, запрещена перепродажа товаров как по заниженным ценам, так и по необоснованно высоким ценам.

Зарубежный опыт показывает, что для нейтрализации этого фактора государство комбинирует экономические и правовые рычаги. В качестве довольно эффективного инструмента экономической политики применяется налоговая ставка на прибыль, полученную от реализации товаров по цене, превышающей их балансовую стоимость. Размер взимаемого налога может возрасти до 50%.

Конечно, существующий рост цен всегда характерен для периода стабилизации рынка. Поэтому, по нашему мнению, наряду с рыночными методами регулирования в ценообразовании необходимо усилить государственный контроль, препятствующий необоснованному росту договорных, свободных цен, а также применять экономические санкции как к

физическим, так и к юридическим лицам — нарушителям порядка установления и применения цен.

Даже в условиях свободы предпринимательства государство, развитие экономики которого основывается на многообразии форм собственности, вступивших в конкурентную борьбу, должно осуществлять контроль за ценами не только в сферах применения государственных, но и рыночных, а также следить за правомерностью их применения. Однако государственное сдерживание цен приводит к тому, что как товаропроизводители, так и продавцы предпочитают укрывать свой товар.

Одним из правовых факторов, как показывает зарубежный опыт, явился Закон об уголовной ответственности за сокрытие товара, принятый во Франции в 1958 г. Роль государства, если цены на продукты питания устанавливаются конкуренцией, сводится к следующему: организация самой конкурентной среды; гласность в установлении цен; защита интересов потребителей от конкуренции в системе рыночных отношений; контроль качества выпускаемых напитков (включая экологические пробы); экономическая выгодность выпускаемого продукта; сохранение равновесия между интересами потребителя и производителя.

Таким образом, политика антимонопольной реализации стратегии, направленной на развитие свободной конкуренции, возможна, если действуют следующие условия:

наличие большого числа участников хозяйственного оборота, как покупателей, так и продавцов, причем никто из них не может повлиять на устанавливаемые рыночные цены;

все участники хозяйственного оборота владеют в совершенстве законами рынка, правилами игры рынка, действуют в соответствии с этими знаниями;

наличие взаимозаменяемых товаров, соответственно покупателю безразлично, у какого из продавцов их приобретать;

производители действуют независимо друг от друга, стремясь к своей индивидуальной прибыли;

отсутствие барьеров на пути движения товаров, свободный вход и выход из рынка.

Правовой механизм реализации государственной политики базируется на законе. Во Франции действуют различные акты законодательства, регулирующие процесс управления рыночными отношениями. Под их воздействием во Франции удалось создать общество, где царит право, которое меняет поведение людей. Незнание тех или иных законов в области предпринимательской деятельности не освобождает от ответственности. Сами участники хозяйственного оборота подчеркивают свою ответственность. Подобное возможно только в том случае, если законодательство не противостоит инициативе предпринимателей. А экономическая свобода предполагает в мире рыночных отношений прежде всего ответственность перед потребителями, клиентами.

Другим важнейшим элементом преодоления монополизма в экономике является государственная поддержка малого бизнеса. Система государственной поддержки в приоритетных направлениях деятельности малых и средних предприятий существует во Франции давно. Так, приняты нормативные документы в виде ордонансов, регламентирующих создание и деятельность малых предприятий. Для поддержки малого бизнеса используются средства таких специализированных учреждений, как Депозитная касса, Национальный кредит, Земельный кредит, Центральная кредитная касса гостиниц, торговых и промышленных предприятий, Предпринимательский кредит и т. п. Для обеспечения получения долгосрочного кредита (на 10 и 18 лет) для малых и средних предприятий создан филиал Национального кредита — Общество финансовых гарантий. Его основная функция — выдача поручительств в форме допол-

нительных гарантий для операций ниже или равных 1 млн. франков. Долгосрочные ссуды под умеренный процент выдаются мелким и средним предприятиям провинции Обществами регионального развития, среднесрочный кредит — Национальной кассой государственных рынков (специализированным финансовым учреждением, являющимся посредником между государственным бюджетом и предприятиями, использующими его средства).

В 1970 г. во Франции был учрежден Институт промышленного развития, который содействовал динамизму мелких промышленных предприятий и способствовал улучшению структуры малого бизнеса. Кроме того, образованное в 1979 г. Национальное агентство по созданию новых предприятий готовит пакет соответствующих документов и следит за их прохождением, занимается предоставлением услуг иностранным предприятиям, стремящимся выйти на французский рынок. С момента образования предприятия наиболее полная информация о нем концентрируется в регистрационных центрах при торгово-промышленных палатах. Эти палаты имеют банк данных о созданных и создаваемых предприятиях, что является важным источником получения разносторонней информации.

Безусловно, изложенный опыт антимонопольного регулирования не может быть механически использован в экономических условиях нашей страны. Вместе с тем необходимо в процессе формирования антимонопольной политики более полно учитывать многолетний опыт зарубежного антимонопольного законодательства. постоянно приспособляемого к конкретным условиям с учетом развитых рыночных структур.

Создание единого экономического пространства в СССР потребует усиления экономической роли государства в демонополизации экономики, формировании рынка, развитии конкуренции, поддержке малого бизнеса.

Успех реализации антимонопольной программы будет зависеть также от способности государства снять социальную напряженность в стране. Ведь переход к рынку вызовет массу трудностей, связанных с экономической и политической нестабильностью в жизни людей. Борьба с монополизмом затронет интересы многих социальных слоев и групп, что, в свою очередь, может вызвать конфликты между ними. При этом важно отдавать себе отчет в том, что на некоторые конфликты надо идти сознательно ради усиления динамизма экономики, поощрения предпринимательства, преодоления иждивенческой психологии.

ПЛАН И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Р. Локшин,
д-р экон. наук, профессор

Рассматривая проблему соотношения плана и рынка, следует прояснить, какие черты их сближают, а какие разделяют, насколько допустимо и возможно их сочетание, пусть даже на противоречивой основе. Ведь сосуществует в товаре противоречивое единство потребительной стоимости и стоимости, которое в конечном счете способствует его разрешению в процессе реализации товара на рынке.

Сама проблема перехода к рыночной экономике возникла в связи с тем, что у нас не в полной мере проявились преимущества планового развития. В чем же причина этого, если иметь в виду огромные возможности, которые получило общество, концентрируя в своих руках, по существу, все материальные, финансовые и трудовые ресурсы? В неумелом использовании этих возможностей? В отсутствии опыта, знаний, компетентности? В каком-то стечении неблагоприятных обстоятельств, экстремальных условий, препятствовавших проявлению этих преимуществ?

Ответы на перечисленные вопросы, на наш взгляд, надо искать в следующих факторах, характерных для истории социально-экономического развития страны.

Во-первых, в процессе планирования совершенно недостаточно учитывалось **действие объективных экономических законов:** стоимости (эквивалентного обмена), спроса и предложения, распределения по труду. Не уделялось серьезного внимания и таким важным движущим факторам развития во всех сферах человеческой деятельности, как материальные, творческие, региональные, профессиональные, национальные и другие **интересы.**

Принимавшиеся вопреки интересам и требованиям экономических законов решения привели к тому, например, что была деформирована система ценообразования, сложился неэквивалентный обмен, в особенности между сельским хозяйством и промышленностью. Это, в частности, стало одной из причин хронического отставания сельскохозяйственного производства. Игнорирование действия закона спроса и предложения привело к нарушению пропорций между производством предметов потребления и производством средств производства. Возобладала теоретическая догма о необходимости опережающего роста производства средств производства по сравнению с ростом предметов потребления. В результате образовались совершенно необоснованные для экономики пропорции. Доля средств производства в общем промышленном производстве возросла с 39,5% в 1928 г. до 75, 3% в 1986 г., а доля предметов потребления за этот период снизилась с 60,5% до 24,7%. Не всегда экономически обоснованные вложения в сферу средств производства при нехватке сырья, материалов сдерживали рост производства потребительских товаров. При этом рынок средств производства также не был сбалансирован.

Уравнительная система оплаты работников, не учитывавшая в долж-

ной мере эффективность и результаты труда, квалификацию, образовательный уровень, ослабила мотивы к более производительной деятельности. Можно ли оправдать низкую оплату труда таких престижных, важных для развития общества профессий, как инженеры, экономисты, юристы, педагоги и врачи. Это отрицательно сказалось на качестве и уровне производства, образования и здравоохранения.

Планирование, рассматриваемое в качестве непрерывного, целенаправленного процесса, опирающегося на учет интересов как движущую силу действия экономических законов, имеет с рынком общую экономическую основу. Рыночные отношения подчиняются совокупному действию экономических законов и разнонаправленных интересов.

Опыт прошлых лет показал, что создание условий для проявления предприимчивости и инициативы, учет интересов, а не попытка управлять ими дает лучшие результаты.

Во-вторых. Искусственное вопреки действию экономических законов **ограничение сферы товарно-денежных отношений.** Недооценка их роли как универсального инструмента экономических связей во всех отраслях народного хозяйства, ограничение сферы действия рынка привели к формированию организационно разобщенных и на различной качественной основе структур, на которые возлагалась реализация:

средств производства — через жестко централизованную систему материально-технического снабжения. Подчеркнем — снабжения, а не торговли. Она в известной мере выполняла возложенные на нее задачи, пока не пришла в противоречие с новыми требованиями развивающейся экономики. К сожалению, поспешность, с которой эту систему стали разрушать, не создав предварительно новой, привела к тому, что резко нарушились давно сложившиеся хозяйственные связи между поставщиками и заказчиками, отказ от ранее заключенных договоров принял массовый характер, что в конечном итоге стало одной из главных причин резкого спада производства,

продукции сельского хозяйства — через систему заготовок и закупок, в том числе в форме налоговых поставок — изъятий, госзаказов, отоваривания и других механизмов, исключающих или ослабляющих использование торговли, купли-продажи. Эта система в последние годы также претерпела весьма серьезные изменения и тоже не в лучшую сторону. Большое развитие прежде всего получили бартерные сделки, что характерно для ранней стадии становления рыночных отношений, хозяйства стали воздерживаться от продажи сельскохозяйственной продукции государству, ибо на вырученные деньги становится все труднее закупать дорожающую технику, строительные материалы, топливо, запасные части. Все это привело к тому, что в текущем году государство испытывает огромные трудности с закупкой хлеба у колхозов даже при гораздо более высоких ценах, чем прежде,

предметов потребления — через торговлю, которая развивалась в условиях дефицита, подвергалась жесткому регулированию, поскольку производство не удовлетворяло спрос и практически отсутствовала конкуренция, на второй план отодвигались интересы покупателей, господствовал диктат производителя-монополиста над потребителем.

Этим трем разобщенным между собой различными регуляторами каналам соответствовали три органически не связанные между собой системы цен — оптовых, закупочных и розничных. Такая разрозненность отражалась на обращении товаров как стоимостей.

Человечество за свою историю еще не создало более совершенного и универсального инструмента связи между самостоятельными товаропроизводителями, чем купля-продажа, рынок, торговля. Этот инструмент — рынок включает в себя слагаемые различных рынков: средств

производства, предметов потребления, денежных средств (капиталов, ссужаемых под определенные проценты, инвестиций, направляемых на строительство и оснащение предприятий).

Сфера действия товарно-денежных отношений относится и к рынку труда, естественно, на основе учета его социальных особенностей, регулируемых соглашениями общества в лице государства, с профсоюзами, общественными движениями, трудовыми коллективами, представляющими интересы различных групп трудящихся.

Ограничение сферы действия товарно-денежных отношений проявилось также в **весьма слабой связи экономики СССР с мировым рынком**. Народное хозяйство страны не взаимодействовало постоянно и широко на взаимовыгодной основе с внешним рынком. Одна из причин такого явления — неконкурентоспособность продукции, отставание в восприятии современных прогрессивных технологий, недостаточное знание правил вхождения в этот рынок. Отсутствие на отечественном рынке конкуренции, ограниченное поступление зарубежных товаров сказалось на снижении качества продукции, все же находившей сбыт в условиях дефицита.

Как следствие искусственного ограничения сферы действия товарно-денежных отношений возникла теория возможного перехода к прямому продуктообмену, исключению тем самым денег в качестве инструмента рынка, якобы присущего только экономике капитализма.

Недооценка роли товарно-денежных отношений, в частности законов денежного обращения, эквивалентности обмена, устойчивых финансов в сбалансированном развитии экономики, проявилась и в том, что общество жило не по средствам. Бюджетный дефицит, снижение покупательной силы денег, инфляция стали спутниками экономики.

Причины таких явлений имеют как объективный, так и субъективный характер. Производительные силы общества, особенно в настоящее время, очень быстро вступают в противоречие с производственными отношениями, которые не всегда успевают приходить в соответствие с новым уровнем материальной базы экономики. А это, естественно, сдерживает экономический рост, усиливает напряженность в болевых точках общественного производства и в конечном счете сказывается на жизненном уровне трудящихся. Эти явления начали острее и масштабнее проявляться в 1988—1991 гг. Стремление найти спасительные плановые показатели, которые помогли бы ослабить противоречивое действие заключенных в товаре потребительной стоимости и стоимости (переход от планирования валовой продукции к товарной, реализуемой, нормативной стоимости обработки, чистой продукции и т. п.), попытки обойти объективную необходимость существования товарно-денежных отношений как неотъемлемого инструмента экономики не привели к положительным результатам.

В-третьих. Продолжавшаяся в течение многих лет тенденция **всемерного обобществления средств производства,** превращения их в общенародную собственность, практически же в общегосударственную. Принимавшиеся волевые решения в отношении собственности снижали экономические результаты деятельности. Первые удары в этой сфере — свертывание новой экономической политики и принудительная коллективизация — были наиболее мощными разрушителями интересов как двигателя развития.

У трудящихся постепенно утрачивалось чувство причастности, хозяина, становилась приниженной ответственность работающих за сохранение и приумножение общественного богатства. И дело не только в самом праве собственности. Далеко не все работающие хотят быть собственниками средств производства, иметь «свое дело», поскольку это сопряжено с определенным риском, требует большой отдачи и напряжения

в труде, наконец, особых способностей и пристрастий к предприимчивости, самостоятельному и энергичному проявлению качеств лидера.

Отторжение работающих от собственности сопровождалось незаинтересованностью в использовании конечных результатов труда, падением его эффективности. Этими результатами распоряжалось государство и его органы, а трудовые коллективы могли рассчитывать на блага (оплату), получаемые в последующем «из общего котла» и не в прямой зависимости от своего трудового вклада. Принципы распределения по труду хотя и провозглашались, но практически трансформировались в административные решения, отражавшие зигзаги социально-экономической политики. Произведенное распределялось зачастую с нарушением элементарных требований — законов стоимости, оплаты по труду.

В-четвертых. Чрезмерная централизация всех слагаемых хозяйственного механизма. Планирование в своей основе не опиралось на непосредственные договорные хозяйственные связи между самостоятельными товаропроизводителями (горизонтальные связи), а осуществлялось на базе его жесткой централизации по вертикали — «сверху вниз», без должного учета системы обратной связи, призванной поддерживать эффективность любой хозяйственной системы.

На основе жесткой централизации действовали системы цен и ценообразования, оплаты труда, которые крайне медленно и, как правило, запоздало откликались на изменение затрат, спроса и предложения.

Существовавшая практика подбора кадров на всех уровнях нередко искусственно ограничивала, сужала возможности привлечения талантливых, способных, компетентных людей к руководству экономическим, социальным, культурным развитием.

В-пятых. Непосильным бременем для народного хозяйства страны явились неэффективные вложения в некоторые крупномасштабные проекты, чрезмерные военные расходы, а также безвозмездная экономическая и военная помощь ряду зарубежных стран. Конечно, сложившееся после шести лет с начала перестройки кризисное состояние экономики нельзя объяснить только причинами, коренящимися в послевоенной истории страны. Допущено немало просчетов и ошибок. Утвержденная в 1986 г. двенадцатая пятилетка не была в достаточной степени ориентирована на новые подходы. Непоследовательность в реализации принимавшихся решений, в частности о кооперативах, об индивидуальной трудовой деятельности, о регулировании прав предприятий, еще более усилила трудности в экономике страны, сыграла отрицательную роль.

Ныне стало модным представлять экономическую историю СССР только в негативном свете. Думается, что нужен взвешенный, объективный, строго научный подход к оценке достигнутого, особенно он важен для поиска рациональных путей и средств дальнейшего социально-экономического развития страны. Несмотря на недостатки в управлении народным хозяйством, препятствовавшие раскрытию возможностей плановой социалистической экономики, не следует перечеркивать организующую роль планового начала в стране и созданного при этом огромного производственного и научного потенциала.

Анализируя пути развития государств с капиталистической системой хозяйствования, которая опиралась в прошлом на чисто рыночные инструменты управления, нельзя не видеть отрицательных явлений, не дававших возможности полнее раскрыть потенциал человека труда.

Для капиталистического рынка в его первозданном «чистом виде», который формировался в 19-м веке и первой половине 20-го века, характерно проявление слепых и разрушительных сил. Это — беспощадная эксплуатация, особенно эпохи первоначального накопления капитала, безудержная конкуренция, нерегулируемая монополизация производства, безработица, периодически повторяющиеся кризисы перепроизводства, слабая защищенность трудящихся от этих бедствий. Естественно, что система ведения хозяйства, в которой рынок проявляет свои необузданные первобытные свойства, несовместима с планомерным развитием производительных сил в интересах большинства людей,

занятых полезной деятельностью, включая интеллектуальную, необходимую для цивилизованного общества.

Государства с развитой рыночной экономикой не сразу избавились от потрясавших их кризисов. Сигналом бедствия в капиталистической рыночной экономике прозвучал всеобъемлющий кризис 1929—1933 гг. Именно тогда в капиталистических странах заинтересовались практикой планирования в СССР, имея в виду использовать этот инструмент в качестве одного из средств лечения своих язв. Это и национальные программы занятости, пересмотр законодательства, касающегося налогов, социальной защиты трудящихся, антимонопольные законы, использование различных экономических средств воздействия на формирование народнохозяйственных пропорций.

Здравомыслящие политические деятели, специалисты, деловые люди — предприниматели приходили к пониманию невозможности развивать экономику только на стихийных началах, свойственных «дикому рынку». Отсюда и заимствование опыта планирования в СССР. Естественно, что решение экономических проблем сочеталось с политическими реформами, нарастанием демократических процессов в обществе. К тому же само существование СССР побуждало деятелей Запада осуществлять социальные реформы в пользу трудящихся. В составе правительственных учреждений появились департаменты, министерства или иные подразделения, в которых разрабатываются прогнозы развития экономики, предлагаются различного рода экономические средства регулирования, определяются пропорции, а также организационные и административные меры реализации текущих и долгосрочных программ и планов. При этом правительственные учреждения не вмешиваются в непосредственную хозяйственную деятельность фирм.

В каждом предприятии, фирме, концерне, банке самостоятельно разрабатываются детальные планы, прогнозы как кратковременного, так и долгосрочного действия. Это естественная потребность, категорический императив всякого здорового предприятия, занятого в любой сфере экономической деятельности. При этом широко используется всесторонняя информация, характеризующая состояние рынка в своей и смежной сферах деятельности, применяется современная вычислительная техника, составляются и альтернативные «запасные варианты» развития. Результативность разработки планов на капиталистических предприятиях обусловлена и тем, что они не ограничены искусственными рамками чрезмерно жесткого регламентирования прав в сфере товарно-денежных отношений, в частности в формировании цен, в оплате труда, использовании новых технологий, возможностей внешнего рынка и т. п.

Рассматривая плюсы и минусы так называемых «чисто плановых» и «чисто рыночных» экономик (хотя ни тех, ни других в рафинированном виде не существует), можно сделать вывод: и в развитых капиталистических странах, достигших высокого уровня экономического развития, включая и благосостояние значительной части населения, далеко не все являет собой гармонию, не все безоблачно «в королевстве Датском». И в этих странах наблюдаются спады производства, большие колебания в занятости населения, в уровне безработицы, социальные конфликты, вызываемые в том числе существенными различиями в уровне жизни отдельных групп населения.

Опыт развития стран с различными социально-экономическими структурами показывает, что воспринимать план и рынок в качестве самостоятельных и противостоящих друг другу инструментов управления было бы необоснованным.

Постоянный поиск более рациональных экономических решений в сочетании со взвешенной социальной политикой, свободой выбора каждым субъектом сферы своей деятельности, не ограничиваемой искусственными рогатками, продиктованными идеологическими догмами, подтверждает очевидную целесообразность разумного сочетания плана и рынка.

Проблема, по нашему мнению, состоит не в принципиальной возможности совместимости плана и рынка как инструментов управления экономикой, а в содержании, которое порой вкладывается в эти понятия. Суть в эффективном, умелом и согласованном применении данных инструментов, в использовании рыночных, а также плановых механизмов регулирования пропорций и управления социально-экономическим развитием. Представляют интерес выводы группы Трюдо, сделанные на сессии Совета взаимодействия — международной организации бывших глав государств и правительств, состоявшейся 30 мая —2 июня 1991 г. в Праге, о том, что ни капиталистическая, ни социалистическая системы не

способны в полной мере удовлетворить потребности общества, что рыночной экономики в чистом виде нет нигде. Отмечено также, что переход от жесткой административно-командной экономики к рыночной будет достаточно протяженным во времени.

В настоящее время суверенные республики, регионы вступили на путь коренных экономических и политических реформ. В числе разрабатываемых мер оздоровления экономики предусматривается: разгосударствление, приватизация, поощрение кооперации, предпринимательства, развитие широкой сети малых предприятий, создание инфраструктуры рынка (банков, бирж), жесткое сокращение нерациональных бюджетных расходов, укрепление денежного обращения, переход к конвертируемости рубля, привлечение прогрессивных технологий для коренного изменения производственной структуры. Все эти и другие меры призваны способствовать выходу из кризиса и становлению рыночной экономики.

Среди важных шагов перехода к рынку следует указать на необходимость ликвидации товарного дефицита и прежде всего потребительских товаров и услуг. Без всестороннего быстрейшего удовлетворения спроса нельзя сформировать рыночное хозяйство, избавленное от спекуляции и теневой экономики. Жизненно необходима конкретная программа увеличения производства нужных товаров и насыщения ими рынка. Выполнение этой части программы становления рынка обеспечивает оздоровление экономики и снятие напряжения в социальной сфере.

Составной частью антикризисной программы должны стать разрабатываемые в каждом регионе — малом и большом, потоварные программы насыщения потребительского рынка. Речь идет о мерах насыщения местного рынка товарами, производство которых могут обеспечить совместными усилиями предприятия и организации данного района, города или поселка, а также области, края. На каждой территории должны составляться программы насыщения местного рынка теми конкретными видами или разновидностями товаров, выпуск которых может быть обеспечен на базе рационального использования сырья, материалов или отходов производства; более полной загрузки производственных мощностей; привлечения незанятых рабочих рук; создания благоприятных условий для развития новых организационно-экономических структур — малых предприятий, кооперативов, основанных также на семейной и индивидуальной трудовой деятельности. Важно, чтобы на местах, где достаточно зримы реальные возможности, привести в движение все слагаемые факторы производства.

Образующийся ныне Союз суверенных государств вовсе не предполагает разрыва многолетних экономических связей между республиками и регионами, обусловленных взаимовыгодным разделением труда, специализацией, наличием природных ресурсов. Экономическое соглашение, заключаемое между республиками на многосторонней или двусторонней основе, видимо, позволит не только сохранить, но и углубить торговые связи, обмен продуктами труда на базе горизонтальных хозяйственных договоров непосредственно между предприятиями, расположенными в разных регионах единого экономического пространства.

Насыщение рынка товарами и услугами должно происходить не путем создания таможенных и иных барьеров между республиками, не административными запретами вывоза отдельных товаров, а прямым увеличением производства на базе местных неиспользованных возможностей, а также ресурсов, поступающих из других регионов.

Многолетняя привычка рассчитывать на верхние уровни управления, отсутствие порой организующего начала, инициативы, предприимчивости, должной заинтересованности, ожидание, что кто-то возьмет на себя

руководство этим процессом, сдерживают привлечение в оборот товаров и услуг.

Попытка решать задачу наполнения рынка путем волевых заданий, не подкрепленных материальными и финансовыми ресурсами и не соответствующих хозрасчетным интересам участников программ,— причина неудач в реализации такого рода программ в прошлом.

В программах, рассчитанных на разные сроки, могут определяться объемы производства (закупок) и поставки своему рынку отдельных видов товаров. Это не директивно устанавливаемые планы, а согласованные, принимаемые к исполнению и подкрепленные хозяйственными договорами или соглашениями взаимные обязательства. Действующие на территории города, района предприятия и организации (промышленные, сельскохозяйственные, колхозы, совхозы, строительные, транспортные, заготовительные, торговые, службы быта, банковские учреждения) могут стать совместными составителями и исполнителями отдельных товарных программ. Содержание программ не ограничивается показателями по производству и поставке рынку потребительских товаров и оказанию услуг. Они могут включать создание малых предприятий, реконструкцию действующих, строительство хранилищ, складов, магазинов и других объектов инфраструктуры потребительского рынка, материальное и финансовое обеспечение, включая получение возвратных кредитов в банковских учреждениях.

Программы насыщения потребительского рынка товарами и услугами рассматриваются и принимаются местными органами и распространяются на все предприятия и организации, расположенные на соответствующей территории. Предоставленные Советам права позволяют им при утверждении программ предусматривать различного рода льготы, в том числе налоговые, привлекать к реализации программ кооперативы, арендные коллективы, фермерские хозяйства, различные ассоциации, банковские учреждения. В товарных программах учитываются условия и возможности решения задач, которые под силу совместным действиям предприятий и организаций на данной территории или подкреплены взаимовыгодными соглашениями с предприятиями других территорий, а также внешнеэкономическими договорными связями. Проблемы обеспечения товарами, которые не вписываются в возможности данной территории, рассматриваются на последующих уровнях соответствующих суверенных республик с использованием необходимой информации снизу.

Для координации потоварных программ в областях, краях, республиках (по вертикали и горизонтали) могут создаваться посреднические структуры для обеспечения торговли необходимой материально-технической продукцией и комплектующими изделиями. Сама разработка потоварных программ насыщения территориального рынка может осуществляться по потребительским комплексам отраслевыми рабочими группами, включающими специалистов промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли, финансов, научных учреждений различного профиля, плановых и статистических органов.

Анализ показывает, что по всем товарным группам ощущается ассортиментная несбалансированность. Так, в сельской местности, да и во многих городах в продаже обычно бывают лишь 2—3 разновидности хлеба. Перебои в торговле хлебобулочными изделиями стали довольно частым явлением. В свое время неосмотрительно были ликвидированы мелкие пекарни. Во многих сельских населенных пунктах торгуют хлебом 2—3 раза в неделю, создаются очереди. В каждом городе, поселке, районе следовало бы разработать календарную программу нормализации торговли хлебом и хлебобулочными изделиями, определив в ней меры, обеспечивающие устойчивую, без перебоев торговлю во всех населенных пунктах, микрорайонах. В реализации должны участвовать тор-

говые организации, пекарни, хлебозаводы, поставщики муки и зерна, транспортники, производители хлебопекарного оборудования.

Самостоятельная программа обеспечения населения картофелем, овощами и плодами, свежими и консервированными, также может быть разработана в каждом районе, городе, области. В стране производится достаточно по общему объему картофеля, многих видов овощей и плодов, но значительная часть этой продукции или остается не убранной в поле, или гибнет из-за несопряженной организации закупок, переработки, хранения, транспортировки и самой торговли. Следует отказаться от сложившейся в прошлом практики закладки на хранение в местах потребления чуть ли не всей заготовленной продукции. Сотни тысяч тонн неотсортированного, нестандартного картофеля и овощей закладывают на хранение (и притом в не приспособленных для этого хранилищах), а затем немалую их долю списывают.

Договорные хозрасчетные отношения между производителями (колхозами, совхозами, личными подсобными и фермерскими хозяйствами, консервными заводами), заготовительными и торговыми организациями могли бы на взаимовыгодных условиях определять меру участия каждого в конвейере «поле — магазин». Оправдывает себя создание интегрированных фирм, объединений, включающих всех партнеров этой цепочки, обеспечивающей конечный результат — реализацию продуктов населению.

К такой программе могут быть привлечены и промышленные предприятия, которые заинтересованы в обеспечении своих рабочих и служащих плодоовощной продукцией и на взаимовыгодных договорах с колхозами и совхозами определять свою меру участия.

Особая часть этой программы может предусматривать торговлю «чистым» картофелем, овощами и плодами, производимыми без применения нитратов, конечно, по ценам, соответствующим затратам и качеству продукции. Эта торговля имеет большие перспективы.

Особые возможности таят в себе программы возрождения производства многих предметов культурно-бытового и хозяйственного назначения, повседневного спроса из ассортимента так называемых «тысячи мелочей», которые в свое время производились артелями промысловой кооперации. В каждом городе, районе еще не перевелись умельцы, которые могли бы на дому, в составе кооперативов и малых предприятий производить, в том числе на давальческих началах, многие из необходимых населению товаров, которые исчезли в последнее время.

Мы не касаемся здесь «большой промышленности», специализированной на производстве изделий легкой промышленности, предметов длительного пользования.

Составным звеном нарождающегося рынка становится система потребительской кооперации, способная благодаря своей многоотраслевой деятельности привлекать в оборот значительное по объему количество товаров. Потребительская кооперация занимает пограничное положение между городом и селом, промышленностью и сельским хозяйством. Организациями потребительской кооперации накоплен немалый опыт в реализации программ самообеспечения продуктами питания во многих районах страны. В 1990 г. по сравнению с 1985 г. существенно возросли закупки скота, птицы и других продуктов в хозяйствах населения, что позволило значительно увеличить производство колбасных изделий (в 2,1 раза), консервов плодоовощных и мясных (на 135%), безалкогольных напитков (на 142%), кондитерских изделий (в 2 раза), а также непродовольственных товаров (в 1,7 раза).

Общий объем производства товаров народного потребления на пред-

приятиях потребительской кооперации достиг в 1990 г. 12140 млн. руб., превысив уровень 1985 г. в 1,6 раза. Доля потребительской кооперации в общем производстве пищевой промышленности страны составила: хлеба и хлебобулочных изделий — 34%, безалкогольных напитков — почти 17%, колбасных изделий — 13,5%, консервов — около 11%.

Многие потребительские общества организуют откорм скота и птицы, что способствует улучшению обеспечения населения мясом и колбасными изделиями. Расширяется прудовое рыбоводство, строительство теплиц. В ряде районов начато производство овчинно-шубных изделий, меховой одежды, валенок и других товаров.

Интеграция многоотраслевой деятельности потребительской кооперации — торговли, общественного питания, заготовок сельскохозяйственных продуктов и их промышленной переработки — дает положительные результаты. Этому способствовало и развитие собственной инфраструктуры — складского и холодильного хозяйства, создание укрупненных автохозяйств, строительных подразделений, широкой системы подготовки и повышения квалификации кадров. Этот тип интеграции не натуральное хозяйство, создаваемое машиностроительными и другими предприятиями в качестве страховки от простоев при срывах материально-технического обеспечения, а экономически выгодная в рамках одного района цепочка последовательного рационального использования продукции, ее реализации (в руках одного хозяина — кооператива). Преимущества интеграции различных отраслей деятельности, проверенные на опыте потребительской кооперации, начинают использовать и организации государственной торговли, отдельные колхозы, совхозы, агрофирмы. Интеграция в потребительской кооперации позволяет решать ряд проблем обеспечения населения товарами, но им очень нужна соответствующая поддержка.

Организации потребительской кооперации могут полнее использовать свой производственно-экономический потенциал, создавая совместные предприятия с колхозами и совхозами, привлекая кооперативы различного профиля, что позволит избежать экономически неоправданных, параллельно действующих в одном районе предприятий по переработке мяса, овощей, плодов. Некоторые колхозы и совхозы, закупая у населения скот и птицу, повышают цену, одновременно получая дотацию от государства. Отдельные колхозы и совхозы пытаются компенсировать падение собственного производства мяса путем закупки скота и птицы в личных хозяйствах.

Новым фактором в развитии аграрного комплекса становятся фермерские хозяйства, число которых на 1 июля 1991 г. составило около 70 тыс., что в 1,7 раза больше, чем на начало года. В отдельных областях фермеры организуют свои самостоятельные структуры для сбыта производимой продукции, приобретения техники для совместного пользования. В рамках колхозов и совхозов возникают различные кооперативы, часть личных подсобных хозяйств трансформируется в самостоятельные крестьянские хозяйства.

В этих условиях проявляется новая грань в работе потребительской кооперации, которая исторически сложилась как система с интегрированной многоотраслевой (торговой, заготовительной и промышленной) деятельностью. Дело в том, что потребительские общества и их союзы, действующие во всех районах страны, в особенности в сельской глубинке, наилучшим образом приспособлены к мобилизации распыленных товарных ресурсов, производимых в крестьянских хозяйствах, их торговому обслуживанию. Потребительская кооперация представляет организованную систему, способную при относительно небольших дополнительных затратах и без штатных излишеств эффективно использовать свой производственный потенциал, чтобы решать совместно с фермерами и их объединениями возникающие проблемы. Это относится к обеспечению

гарантированного сбыта предлагаемых хозяйствами сельхозпродуктов, организации встречной продажи инвентаря, мотоблоков, мини-тракторов, сепараторов, кормов, строительных материалов, организации прокатных пунктов.

В сентябре 1991 г. открылась Московская крестьянская биржа, которая намерена торговать продуктами, производимыми фермерами, а также нужными им товарами. Потребительская кооперация могла бы стать участником этой биржи.

При координации усилий всех организаций и предприятий (хотя бы в рамках района), надлежащей заинтересованности и предприимчивости, с привлечением ресурсов, которыми располагают личные подворья населения, фермерские хозяйства, садово-огороднические товарищества, различные сельскохозяйственные кооперативы, представится возможность, как это подтверждается опытом ряда районов, в сравнительно короткие сроки решить задачу регулярного обеспечения спроса населения продуктами питания.

Оказывая поддержку потребительской кооперации в обеспечении оборудованием для организации предприятий различного профиля по переработке сельхозпродуктов и сырья, в создании новых направлений ее деятельности на базе местных сырьевых и природных ресурсов, предоставив налоговые льготы, органы власти и государственная служба занятости получат еще одного партнера по созданию новых рабочих мест.

К ПРОГНОЗУ В ЭКОНОМИКЕ

А. Малыгин,
д-р экон. наук

Общество встало на путь перехода к рыночной экономике, интеграции в сложную систему современных мирохозяйственных связей. Этот процесс займет длительный период и будет проходить со многими противодействиями, осложнениями и успехами. В сложной, противоречивой экономической ситуации необходимо выявление намечающихся тенденций, определяющих будущее народного хозяйства.

Здесь важно определить, какие факторы развития станут опорой обновляемой экономики. Это давно известные факторы: труд, средства производства, результаты научно-технического прогресса, включая организацию и управление производством. Однако взаимодействие их может осуществляться на других принципах мотивации к труду, эффективности производства и распределения доходов.

В зависимости от назначения и характера отраслей материального производства стратегия и пути перехода к новым методам хозяйствования по времени и по существу окажутся различными. Предприятия тяжелых отраслей промышленности обладают большой инерционностью. Они медленнее поддаются разгосударствлению, а их значительная часть останется собственностью государства. В обозримой перспективе общественная собственность на средства производства, по-видимому, будет преобладающей. Следовательно, влияние на экономику крупных государственных предприятий базовых отраслей также еще долгое время будет преобладающим. Гораздо быстрее предоставляется возможность развития кооперативных и частных предприятий в местной, легкой, пищевой, перерабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, торговле, других отраслях сферы обслуживания. Но и здесь их доля и процесс возникновения должны быть обоснованными.

Военно-промышленный комплекс в принципе не может быть разгосударственным, кроме предприятий машиностроения для легкой и пищевой промышленности. Последние, точнее часть их, постепенно должны развиваться путем арендизации, кооперации и акционирования.

Хотя процессы разгосударствления и приватизации предприятий пока развиваются медленно и противоречиво, однако уже имеется опыт их проведения в различных отраслях и регионах. По данным Госкомстата СССР, в 1990 г. достигнуты заметные результаты по арендизации мелких предприятий (см. табл. 1).

Таблица 1

Отрасль	Число арендных предприятий, тыс.	Численность персонала		Объем продукции (работ, услуг, оборота)	
		тыс. чел.	в % от общего количества по отрасли	млрд. руб	в % от общего объема по отрасли
Промышленность	2,4	1 700	4,6	48	5,2
Строительство (тресты, строительные управления)	1,0	600	5,6	6,3	6,0
Автомобильный транспорт общего пользования	0,4	233	10,9	2,1	9,2
Торговля и общественное питание	2,0	883	11,8	64,5	13,8
Бытовое обслуживание населения	0,4	200	9,6	0,9	10,0
Всего	6,2	3 616		121,8	

Аренда как одна из форм использования собственности не изменяет ее принадлежности. Собственником здесь остается арендодатель. Дальнейшее развитие аренды на основе выкупа приводит к коллективному владению собственностью. Трудовой коллектив превращается в кооперативного труженика. Имеются и другие пути развития кооперативной собственности, например, на основе объединения и использования индивидуальной собственности членов кооператива или путем прямого выкупа государственной собственности. Все образования кооперативной собственности так или иначе развиваются на основе и в интересах малых форм предпринимательства. В настоящее время это является характерной чертой преобразований, развернувшихся в экономике.

Место кооперативов в народном хозяйстве (на основе статистического учета) характеризуется данными, приведенными в таблице 2.

Таблица 2
(в %)

Показатель	1988 г.	1989 г.	1990 г.
Доля выручки от реализации продукции (работ, услуг) кооперативов в валовом национальном продукте	0,7	4,8	6,1
Доля произведенных кооперативами товаров народного потребления в общем объеме их выпуска	0,4	1,9	3,0
Удельный вес численности работающих в кооперативах в общем количестве занятых в народном хозяйстве	1,0	3,5	4,4

В 1990 г. насчитывалось свыше 245 тыс. действующих кооперативов, количество занятых в них превышало 6 млн. чел., а объем реализованной продукции превысил 6,7 млрд. руб. Но интенсивность формирования

кооперативов в 1990 г. заметно снизилась, что объясняется как появлением и развитием новых направлений предпринимательства: малых, арендных и акционерных предприятий, так и сохранением некоторых ограничений по отношению к кооперативам. Стабилизация сферы их деятельности в какой-то мере предопределена характером деятельности значительной части их, преобладанием торгово-посреднических функций.

Из анализа арендизации и кооперирования можно сделать вывод о том, что во многих отраслях имеется объективная необходимость развития малых производств, непосредственно работающих на конечного массового потребителя, где экономические взаимоотношения определяются взаимными интересами, спросом и предложением. Здесь самые благоприятные условия для разгосударствления и становления рыночных отношений. Вместе с тем экономическое пространство для эффективной приватизации на первых этапах ограничено и, по-видимому, в общем объеме производства доля арендованных и кооперативных предприятий в обозримой перспективе будет оставаться в пределах 10—15 %.

Разгосударствление крупных предприятий требует других подходов. Как показывает зарубежная практика, здесь более уместны акционерные начала работы. Они целесообразны для крупных убыточных и низкорентабельных производств. Акционирование в случае убыточности будет служить надежным инструментом мобилизации средств на реконструкцию и техническое перевооружение предприятий с целью повышения их эффективности.

Развитие рыночных отношений не самоцель, необходимость их связывается с возможностью роста и малого, и крупномасштабного производства. Отсюда вытекает и неотложность создания рынка как инструмента повышения эффективности предприятий.

Упорядоченный переход к рынку невозможен без соответствующих законодательных и правовых актов. Подготовка их требует экономических исследований, здесь недопустимо слепое копирование зарубежного опыта, нужны определенные расчеты и представление о времени реализации и последствиях. Например, важно предвидеть разумные пределы приватизации производства, масштабы конверсии, ее результаты. Необходимы также обоснованно допустимые масштабы иностранных инвестиций, инструментарий определения их эффективности. Это относится ко всей совместной деятельности. Иначе общество будет постоянно сталкиваться с распродажей и растранжириванием самих основ развития народного хозяйства, что противоречит национальным интересам страны.

В принципе оказалась экономически необоснованной принятая по западному образцу налоговая система; она практически лишила предприятия экономических стимулов улучшения своей деятельности, обновления производства, развития производственных мощностей. Введение налоговой системы предопределяет размеры хозрасчетного дохода на каждом предприятии. Новый же Закон «О предприятиях в СССР» и Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательстве» не предусматривают распределения хозрасчетного дохода по направлениям использования, т. е. обязательных нормативов образования фондов социального и производственного развития. Коллективы по своему усмотрению будут использовать прибыль, остающуюся после уплаты всех налогов в союзный, республиканский и местный бюджеты.

Проблема состоит в том, как на самих предприятиях по их усмотрению экономически обосновать распределение оставшейся у них прибыли по направлениям ее использования, т. е. на потребление и накопление, а далее на материальное поощрение, воспроизводство производственных основных и оборотных фондов, создание непроизводственных фондов: жилья, объектов социального и культурного назначения. Тре-

вогу вызывает размер накопления, от которого зависит объем средств, расходуемых на воспроизводство основных и оборотных фондов. Речь идет о формировании годовых инвестиционных фондов предприятий, наибольшую часть которых составляют капитальные вложения производственного назначения. Они формируются за счет амортизации и части прибыли, остающейся у предприятий. Для планомерного воспроизводства фондов размер прибыли, направляемой в инвестиционный фонд, требует обоснования.

Поддержание и обновление основных средств действующих предприятий в условиях растущих цен и постоянной экономической напряженности становятся затруднительными. Возникает опасность постоянного «проедания» средств, необходимых для воспроизводства основных фондов. В результате развития таких тенденций может наступить развал всей материальной базы страны. В отдельных отраслях такие явления уже имеют место — в хлебопекарной промышленности, на табачных фабриках, угольных шахтах и других предприятиях. По этой причине формирование обоснованных размеров инвестиционных фондов и их рациональное использование являются чрезвычайно актуальной задачей. Ее решение зависит от форм воспроизводства, сроков службы основных фондов и динамики общих капиталовложений.

Размеры и динамика последних методически должны увязываться с проблемами развития экономики, использованием и воспроизводством социально-производственного потенциала народного хозяйства, его отраслевой структурой и технико-экономическим уровнем. Для анализа и прогнозирования воспроизводственных процессов применяется проверенная модель, отражающая состояние и развитие во времени совокупностей явлений. Применительно к воспроизводству основных фондов такая модель интерпретируется в виде производственных фондов, сроков их службы, темпов прироста, суммарной сметной стоимости строек, продолжительности строительства и темпов прироста капитальных вложений. По аналогичной схеме могут рассматриваться процессы освоения производственных мощностей и проектирования. Эффективность воспроизводственного процесса характеризуется показателями фондоемкости, трудоемкости, удельными капитальными вложениями и сводным показателем использования всех производственных ресурсов.

Анализ воспроизводства основных фондов и применения капиталовложений осуществляется по главным параметрам названной выше модели. Они выражаются объемными (основные производственные фонды, капитальные вложения и др.), временными (сроки службы основных фондов, сроки строительства и др.) и качественными (удельные показатели производственных ресурсов) критериями.

На перспективный период в качестве исходных определяются временные и качественные показатели, а также принимаются необходимые объемы производства. На базе обоснованных исходных данных по народному хозяйству и его отраслям устанавливаются прогнозные объемные показатели: по фондам, объемам строительства, капитальным вложениям, вводам и выбытию основных фондов, их износу, готовности строительства, размерам незавершенки и др.

В настоящее время прогнозирование затрудняется неблагополучной народнохозяйственной конъюнктурой и общим состоянием экономики. Возникает ряд проблем, от решения которых зависят переход к рынку, стабилизация и улучшение положения дел в народном хозяйстве. Реализация таких целей требует соответствующих законодательных актов, а действенность принимаемых законов и постановлений, в свою очередь, предполагает изученность проблем.

Остановимся на отдельных из них, от которых зависят масштабы, структура, эффективность воспроизводственных процессов, направления

расходования и объемы капитальных вложений, их состав по формам собственности и времени использования. Так, для перехода к рыночной экономике и ее нормальному функционированию необходим антимонопольный закон, содействующий конкуренции. Однако создать для нее условия при высокой концентрации производства в нашей промышленности весьма не просто и не сразу возможно. Примерно 30—40 % общего объема промышленной продукции приходится на изделия, которые выпускает только один производитель. А сколько еще ее выпускается двумя-тремя заводами? Это ведь для огромной страны тоже свидетельство чрезмерной концентрации производства. Здесь без тщательного анализа не обойтись. Металлургические комбинаты, тракторные, автомобильные заводы, моторостроительные, авиационные и другие предприятия должны быть обстоятельно обследованы. Их экономика должна показать, насколько она заторможена монопольным положением. Важно выяснить там, где крайне необходимо, возможность создания конкурирующих производств. Очевидно, это касается прежде всего отраслей легкой, пищевой промышленности, сферы услуг, торговли. Здесь отдача для потребителя может быть получена быстрее и с наименьшими затратами.

Тем не менее изучение экономики предприятий этих отраслей также актуально. Здесь также должны быть очередность и выявление потребности в капиталовложениях по этапам демонополизации. Ведь не всякая монополия неприемлема. Если предприятие работает эффективно, выпускает продукцию высокого качества, удовлетворяет спрос населения по умеренной цене, то нет необходимости немедленно создавать ему конкурентов. Там же, где предприятия стали тормозом для развития экономики, рентабельность обеспечивают за счет высоких цен, используя монопольное положение. Здесь необходимы срочные меры по созданию условий для конкуренции: установление предельных объемов производства, формирование предприятий-конкурентов, определение потребности в капиталовложениях, организация строительства, подготовка и его осуществление. Демонополизация должна соблюдаться и при создании производственных объединений: концернов, корпораций, ассоциаций. В этих случаях также нужны обоснованные предельные объемы производства, превышение которых допустимо с разрешения соответствующих властных органов. Сейчас, по-видимому, недопущение монопольных объединений более актуально и возможно, чем создание предприятий-конкурентов. Последнее важно для перспективного обоснования капитального строительства.

Большое влияние на экономику, воспроизводственную структуру и объемы капитальных вложений в ближайшем пятилетии и в отдаленной перспективе окажет Государственная программа конверсии, предусматривающая перевод оборонных отраслей промышленности на выпуск гражданской продукции. Поэтому необходима реконструкция действующих оборонных предприятий и создание новых современных гражданских производств для усиления социальной ориентации экономики, ускорения научно-технического прогресса в ключевых отраслях промышленности. В результате будет существенно меняться отраслевая структура народного хозяйства. Конверсия оборонных предприятий требует глубокого обоснования, определения путей сопряжения высвобождаемых производств с функционированием всей экономики страны. Важно выявить доступные цели и реальные затраты по их достижению. Здесь необходима этапность решения проблемы.

Только на 1991—1995 гг. Государственной программой конверсии предусматривается увеличить выпуск гражданской продукции в рамках оборонного комплекса до 270 млрд. руб., или вдвое больше, чем в двенадцатой пятилетке. На эти цели намечено выделить 40 млрд. руб. ка-

питальных вложений, из которых 30 млрд. руб. предназначены для создания на оборонных предприятиях новых производственных мощностей по выпуску гражданской продукции, а остальные 10 млрд. руб.— на перепрофилирование действующих мощностей. И это только начало, большая работа предстоит в перспективе, поскольку масштабы оборонного комплекса велики. По оценкам специалистов, они составляют 20—25 % от валового национального продукта страны.

Демонополизация экономики формирует условия для приватизации отдельных предприятий с целью установления такой структуры собственности, которая соответствовала бы рыночной экономике, т. е. способствовала бы развитию конкуренции и повышению эффективности. Приватизация глубже процесса разгосударствления, она связана не с частичной, а полной сменой собственности, с продажей или передачей государственного имущества в руки индивидуальных или ассоциированных частников, либо в коллективную собственность. Последнее означает выкуп государственного предприятия трудовым коллективом или преобразование его в кооперативное.

Разгосударствление же путем перевода госпредприятий на акционерные, арендные и другие начала деятельности не дает глубоких экономических преобразований в отношениях собственности. Трудовые коллективы при этом не становятся полными собственниками производства. Оставаясь наемными рабочими и служащими, они не отвечают своим имуществом за судьбу всего предприятия. Мотивация к труду, к эффективности производства здесь слабее. Их интерес ограничивается текущим доходом. Связи предприятий, вложения в другие смежные объекты находятся вне их поля зрения. Нет и стимулов для вложения средств в более эффективные производства, а тем самым сдерживается их перелив и развитие рыночного хозяйства.

Принципиальное значение имеет недопущение монополизма ни частной, ни государственной собственности. Важны их конкуренция и постоянный рост эффективности производства. С этих позиций оптимальная структура собственности — дело отдаленной перспективы. Для переходного же периода, с точки зрения необходимости повышения эффективности производства, прежде всего целесообразны меры, связанные с приватизацией убыточных государственных предприятий, последующей их реконструкцией и переоснащением, а следовательно, с капитальными вложениями. В последние годы убыточные и низкорентабельные производства выпускали 25—30 % общего объема продукции, а по количеству только убыточные из них составляли 15—18%.

По нашим расчетам, мероприятия по предотвращению банкротств убыточных предприятий требуют в течение пятилетия примерно 300 млрд. руб. или в год по 60 млрд. руб. капитальных вложений, направляемых на реконструкцию и техническое перевооружение. На эти цели независимо от того, приватизированы предприятия или остаются государственными, должны использоваться их собственные средства, а где не хватает последних — заемные.

В обозримой перспективе уровень приватизации в общих объемах производимой продукции не поднимется выше 20—25 %. Частный сектор экономики, по-видимому, будет пополняться за счет убыточных государственных предприятий и создания новых частных производств, выпускающих товары и предоставляющих услуги для населения. Источниками инвестиций для частных предприятий скорее всего будут личные сбережения и заемные средства. В общих капитальных вложениях их доля будет оставаться — не более 15—20%.

Аналогичные подходы должны, видимо, использоваться и для определения возможных объемов капитальных вложений на организацию и становление сельских фермерских хозяйств. Можно предполагать, что

в перспективе предельные масштабы последних могут зависеть от доли земель убыточных колхозов и совхозов. Темпы же их развития будут определяться фондовооруженностью рентабельных хозяйств и размерами помощи, прежде всего в виде предоставления заемных средств. Эти вопросы требуют дальнейшего изучения.

Удельный вес убыточных хозяйств за 1985—1987 гг. составлял по колхозам 13—10 %, по совхозам — 23—17 %, т. е. в среднем 18—14 %. Это примерно столько же, сколько и в других отраслях экономики. Кроме того, имеется еще около 10—15 % низкорентабельных производств. Следовательно, всего предстоит преобразовать не менее 25—30 % хозяйств. На их землях прежде всего и должны развиваться новые формы хозяйствования: фермерские, кооперативные, товарищеские. Видимо, эти резервы восполнят недостающую продукцию для того, чтобы накормить страну, полностью отказаться от импорта дорогостоящих продуктов питания.

Ликвидация убыточности промышленных и сельскохозяйственных предприятий с помощью приватизации во всех ее формах связана с возможностями кредитования средств на оснащение и переоснащение приватизированных производств. Каковы здесь перспективы? Объемы кредитования не могут быть безграничными. Кредит не должен всякий раз вызывать излишнюю эмиссию денежной массы и быть одной из причин нарастающей инфляции. Ссуды ограничиваются объемами временно свободных средств. В этой связи требуется определять границу использования кредита и выпуска денег в обращение, выработать обоснованную кредитную политику. Ведь ограничение денежной эмиссии может достигаться за счет ускорения оборачиваемости рубля в результате сокращения продолжительности производственных циклов, особенно долгосрочных в строительстве и других отраслях, а также путем уменьшения деятельности, не создающей потребительных благ.

В принципе эмиссия не должна опережать темпы роста товарооборота. Нынешний прирост денежной массы целесообразно сократить не менее чем в 2—3 раза. Отсюда особенно актуально обоснование необходимости всех видов строительства и возможностей его кредитования.

Сфера капитального строительства остается одним из самых мощных и усиливающихся источников финансового напряжения в стране. Только в 1990 г. количество вновь начинаемых строек увеличилось против запланированного на 1400 ед., а ввод производственных мощностей в это же время составил менее 40% от планируемого. Из 746 мощностей государственного заказа 1990 г. введено лишь 289. Неудержимо растет незавершенное строительство, размер его уже превышает годовой объем капитальных вложений. Надо выяснить, каким же образом при растущих объемах вновь начинаемого строительства свертываются стройиндустрия, промышленность строительных материалов? В прошлом пятилетии лишь половина мощностей против планируемого объема пущена по производству цемента, немногим больше по выпуску санитарно-керамических изделий, на 40 % — сборного железобетона, на 36 % — столярных изделий. Вот и получается, что в ближайшие годы насыщать рынок в строительстве придется только незавершенкой. Но кто ее будет брать и чем завершать? Распадаются строительные структуры, хозяйственные связи, ослаблена договорная и технологическая дисциплина, идет отток кадров. В последние годы только в Москве и Санкт-Петербурге строительные организации потеряли свыше 40 тыс. чел. Естественно, такие процессы осложняют изучение всей экономической перспективы, прогнозирование развития материальной базы народного хозяйства.

От экономически оправданного воспроизводства основных фондов и производственных мощностей во многом зависит стабилизация экономического положения в стране. В этой связи попытаемся сформулировать

ряд задач и некоторые подходы к стабилизации и оздоровлению экономики, решению ключевых проблем ее развития.

Так, чтобы снизить расходную часть государственного бюджета и пополнить его доходную часть на базе рыночных отношений между заказчиком и подрядчиком, следует нормализовать положение дел в строительстве. Для этого необходимо сократить незавершенное производство вдвое против уровня на начало 1990 г. (181 млрд. руб.), т. е. до 90 млрд. руб., а также вдвое уменьшить фронт и продолжительность строительства (740 млрд. руб.), или примерно до 400 млрд. руб. сметной стоимости одновременно сооружаемых строек. В результате станет возможным ускорить ввод основных фондов и производственных мощностей, увеличить объемы производства, что и будет одним из важнейших факторов, стабилизирующих экономику.

На действующих предприятиях с помощью реконструкции и технического перевооружения важно постоянно обновлять основные фонды и производственные мощности за счет интенсификации этого процесса. Необходимы ежегодное выбытие устаревших фондов в размере не менее 3,5—4 %, замена их более эффективными.

Уже сегодня нужны практические шаги по нормализации воспроизводственного процесса на базе свободных отношений между заказчиком и подрядчиком при усилении экономической самостоятельности строительных организаций и обоснованном регулировании рынка предложения (огромный строительный задел) и спроса на ведение строительных работ (наличие строительных мощностей). Это становится все более реальным и быстро решаемым делом. Оно видится прежде всего в своевременной постановке задачи самостоятельной разработки плана подрядных работ (на год-два) строительно-монтажными организациями с доведением регулирующих и регламентирующих условий планирования. Такая постановка задачи и будет обнадеживающим началом успешного развития свободных (рыночных) отношений между заказчиком и подрядчиком.

Под регулирующими и регламентирующими условиями имеются в виду экономические нормативы (налоговая система) и расчеты за готовую продукцию в соответствии с договорами, т. е. после ввода объекта в эксплуатацию. Свободный выбор объектов для включения в план строительной организации станет началом естественного сокращения незавершенки, а расчеты за готовую продукцию на договорных условиях — основой самостоятельности строительно-монтажных организаций.

Эффективность же действующего производства сегодня и в перспективе неразрывно связана также с радикальным улучшением использования оборотных фондов, всех материальных ресурсов. Необходимо устранить причины сверхнормативного накопления (в последнее время почти 200 млрд. руб.) производственных запасов (все запасы составляют около 500 млрд. руб.). Действующие учет и планирование материальных ресурсов на предприятиях позволяют потери и бросовые работы отнести к незавершенному производству, что и создает условия для получения нетрудовой прибыли. Нужно, чтобы государственные предприятия и органы контроля регулярно проводили инвентаризацию, устанавливали действительное наличие материальных ценностей. Погашать недостающее (против числящихся) запасы на предприятиях важно за счет свободных средств из фондов развития (или дохода предприятий), которых в 1990 г. имелось свыше 40 млрд. руб.

Изменения в учете и планировании оборотных фондов, а главное — себестоимости и незавершенного производства на государственных предприятиях могут стать основными рычагами ограничения опережающего роста прибыли и оплаты труда по отношению к росту объемов производства. Это в ценах, действующих до 1990 г., составляет примерно

три четверти всего прироста прибыли, или около 22 млрд. руб., и нетрудовой оплаты примерно на 25 млрд. руб.

Как уже упоминалось, предпосылкой развития рыночных отношений является ликвидация убыточности отдельных предприятий и видов продукции. Решение такой многоплановой задачи возможно за счет рационального пересмотра цен и ценообразования (т. е. без последующего изменения валового общественного продукта), реконструкции и технического перевооружения производства, а также разгосударствления и приватизации убыточных предприятий на основе акционирования, аренды, кооперации, создания индивидуальных хозяйств. Это обеспечит эффективность производства, опережающий рост объемов выпуска продукции над ростом оплаты труда на базе внедрения результатов научно-технического прогресса путем реализации экономически оправданных проектов переустройства убыточных и малорентабельных предприятий.

Предвидение и обоснованность народнохозяйственной целесообразности и экономической эффективности объектов капитального строительства, развития различных производственных объединений, отраслей материального производства должны находиться во взаимосвязи с изучением и установлением уровня ресурсной обеспеченности инвестиционной деятельности, оптимальным распределением и реализацией доходов в каждом конкретном звене и регионе народного хозяйства. Для изучения перспективы нужны балансовые увязки потребности в капитальном строительстве с трудовыми и материальными ресурсами, эффективностью их использования.

Становление рынка не должно сопровождаться разрушительными воздействиями на имеющийся производственный потенциал, занятость населения, его благосостояние. Переход к нему видится организованным и планомерно управляемым, перестройка производства должна осуществляться прежде всего с целью создания конкурентной среды, системы товарных рынков со свободным ценообразованием. Здесь важно все — приватизация и разгосударствление, аренда и акционирование, экономические методы управления производством, наличие конкуренции самостоятельных товаропроизводителей, инвестиционная политика и конкретные направления использования капиталовложений. Последние являются важнейшим фактором всей экономической перестройки, только с их помощью можно создать конкурентную рыночную среду. Без этой

Таблица 3

(в млрд. руб.)

	Капитальные вложения:			
	на решение видимой проблемы	предполагаемые на 1991—1995 гг.	среднегодовые	после 1995 г.
Выкуп и создание новых кооперативных предприятий	150	100	20	50
Ликвидация убыточности предприятий с помощью реконструкции и технического перевооружения	300	300	60	—
Реконструкция и перевооружение низкорентабельных предприятий	300	150	30	150
Ликвидация убыточности отдельных видов продукции (реконструкция отдельных цехов, производств)	150	100	20	50
Создание конкурирующих новых производств за счет перепрофилирования предприятий ВПК	200	100	20	100
Всего	1 100	750	150	350

среды рыночная инфраструктура будет напоминать игру в рынок с опасными последствиями, т. е. обогащением одних и обнищанием других.

В заключение определим возможные размеры первоочередных капитальных затрат для формирования полноценных рыночных отношений в народном хозяйстве (см. табл. 3).

Расчеты сделаны в ценах 1990 г. В таблице представлены капитальные затраты производственного назначения. В пересчете на современные текущие цены на создание более или менее полноценного рынка с соответствующей конкурентной производственной средой и деловой рыночной инфраструктурой в ближайшие 7—10 лет потребуется более 2 трлн. руб. капитальных вложений. Это позволяет определить среднегодовые объемы капитальных затрат на 1992 г. и последующие годы в размере 250—300 млрд. руб. Если таких возможностей у народного хозяйства не окажется, то время решения приведенных в таблице проблем соответственно увеличится. Названные объемы капитальных вложений говорят об их исключительной важности в перестройке народного хозяйства. Деловая полезная активность в стране и выход из экономического кризиса невозможны без активизации инвестиционной деятельности, потому что без капитальных вложений проблем не решить.

НАУКОЕМКИЕ ПРОИЗВОДСТВА, ИХ РАЗМЕЩЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

Н. Николаев

В последние годы обострились негативные явления в реализации задач по ускорению научно-технического прогресса в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте и в деятельности научных организаций. За время, прошедшее после известного совещания в июне 1985 г., не удалось сконцентрировать силы и средства на приоритетных направлениях НТП. Последний заслонен политикой. В сообщении Госкомстата СССР за 1990 г. раздел «Научно-технический прогресс и ресурсосбережение» заменен краткой справкой в общих итогах. Катаклизмы в экономике, политике, социальной сфере, которые будоражат страну, отвлекли общество от проблем науки и техники. Ускорения не получилось.

Явно недостаточно используется новаторский потенциал. Лишь треть изобретений находит применение в народном хозяйстве. Каждое из них в среднем используется на одном-двух предприятиях. Невысок удельный вес внедренных высокоэффективных изобретений (с экономическим эффектом свыше 100 тыс. руб. каждое). Снизились темпы внедрения такого высокопроизводительного оборудования, как металлорежущие станки с числовым программным управлением, значительно сократилось количество введенных в эксплуатацию промышленных роботов и роботизированных комплексов.

Недостаточно разрабатываются новые типы машин, агрегатов и приборов. В восьмой пятилетке их в среднем за год создавалось 4,2 тыс., девятой — 4, десятой — 3,7, одиннадцатой — 3,5, двенадцатой — 2,3 тыс. А для механизации народного хозяйства нужно с учетом ежегодного 10-процентного морального износа создавать не менее 10 тыс. новых типов машин. Нет техники, специально приспособленной к работе в условиях Крайнего Севера. Средний возраст оборудования в СССР составляет около 20 лет, тогда как в США — 12, ФРГ и Франции — 10. Между

тем специалисты утверждают, что после 8 лет службы оборудование можно считать устаревшим. Радикальных сдвигов здесь в ближайшем будущем также не приходится ожидать, поскольку лишь один из десяти реализуемых сейчас промышленных проектов соответствует мировому уровню. Степень износа основных производственных фондов в народном хозяйстве составляет около 40%.

Малоэффективно используются топливо и энергия. В 1990 г. уровень потерь котельно-печного топлива, электро- и теплоэнергии составил (из-за превышения действующих норм) 8,5 млн. т усл. топлива при среднегодовой величине за первые четыре года двенадцатой пятилетки — 5,2 млн. т. Энергоемкость же национального дохода по сравнению с предыдущим годом возросла более чем на 4%. Страна тратит на единицу национального дохода в 4,5 раза больше топлива, чем США, в 6,8 раза больше, чем Япония, где прибыль фирм увеличивается при снижении затрат.

Отходы в машиностроении на протяжении последних лет практически не снижаются и составляют 27% от потребленного металла, почти половина из них стружка. На машиностроительных предприятиях ежегодно перерасходуется примерно 1% от потребленного металла. На стройках и предприятиях строительной индустрии потери цемента и проката черных металлов составили по 100 тыс. т. Кроме того, в сверхнормативном незавершенном строительстве «заморожено» более 6 млн. т. проката, 30 млн. т цемента и около 15 млн. м^3 лесоматериалов.

Все это во многих случаях связано с далеко не полным использованием возможностей научно-технического прогресса. Следует отметить, что и в программах, разрабатываемых на перспективный период, нередко все еще недостаточно учитываются новая техника и современные технологии. Так, при оценке подготовленной в Москве программы «Прогресс-95» был сделан вывод, что повысится производительность труда, снизится себестоимость продукции, до 90% возрастет ее часть, аттестованная на высшую категорию качества, сократится ручной труд, но все это не должно заслонять неприятную правду: к 1995 г. техническое отставание московской промышленности от мирового уровня уменьшится незначительно. А ведь в разработке программы участвовали специалисты АН СССР, ГКНТ, многих союзных министерств.

В мировой экономике двух последних десятилетий все большую роль играют отрасли высоких технологий, так называемые наукоемкие производства. Во всех промышленно развитых странах они рассматриваются как генераторы роста экономики в перспективе, как сила, способная преобразовать территориальные структуры, как гарантия возрастания созидательного потенциала районов и последующего выравнивания уровней их развития. Проблемы развития наукоемких отраслей промышленности ставились в Комплексной программе научно-технического прогресса стран — членов СЭВ, принятой в 1984 г. К приоритетным направлениям тогда были отнесены: электронизация народного хозяйства, комплексная автоматизация, атомная энергетика, новые материалы и технология их производства и обработки, биотехнология.

На необходимость ускорить формирование структурно-образующего ядра народного хозяйства, состоящего из наукоемких отраслей, вновь было указано в 1988 г. в решении по подготовке проекта Концепции экономического и социального развития СССР на период до 2005 г. В числе отраслей, которым должно было быть уделено особое внимание, названы электронная, производство средств вычислительной техники, информационных систем и систем связи, приборостроение, электротехническая и станкоинструментальная, авиационная, химическая, биотехнологическая. Для реализации этих требований намечено во всех отраслях и регионах определить прорывные направления научно-технического прогресса, ориентируясь на передовые рубежи в промышленно развитых

странах. В рамках каждого региона могут быть свои направления, но их необходимо четко обозначить, чтобы иметь возможность глубоко и продуманно вести такую работу.

За последние годы кое-что сделано по формированию этих отраслей, повышению их доли в общем объеме производства, но по ряду показателей страна не достигла еще мирового уровня. Не решены, к сожалению, и методические вопросы планирования и учета. Нет соответствующих статистических данных, отсутствуют обоснованные сравнения и с зарубежными странами.

Сейчас в научной литературе нет единого мнения о том, какие отрасли промышленности относятся к наукоемким. Наиболее распространенным методом классификации отраслей промышленности на наукоемкие и ненаукоемкие обычно является их сравнение по уровню затрат на НИОКР по отношению к общему объему чистых продаж. Например, национальный научный фонд США считает наукоемкими отрасли с уровнем удельных общих затрат на НИОКР, превышающих 3,5%, или с численностью научного и инженерно-технического персонала на 1000 занятых свыше 25 чел. К наукоемким отнесены авиакосмическая промышленность, электротехническое машиностроение, общее машиностроение, химическая промышленность и автомобилестроение. В 1985 г. на их долю приходилось 85% всех расходов на НИОКР частных компаний США.

При отраслевой разбивке, используемой Секретариатом ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), на основе расчетов средневзвешенной наукоемкости отраслей промышленности одиннадцати стран, входящих в эту организацию, к высоконаукоемким относятся 6 отраслей из 21: авиакосмическая, производство оргтехники и ЭВМ, электронная промышленность, фармацевтика, приборостроение, электротехническое машиностроение. Остальные подразделяются на отрасли средней и низкой наукоемкости. Критерием выделения наукоемкого производства в странах ОЭСР принята доля средств, направляемых на НИОКР от валового объема выпуска продукции. В промышленности определились три группы таких отраслей: наукоемкие (свыше 4% валового объема производства), отрасли средней наукоемкости (1—4%) и ненаукоемкие (менее 1%).

Во многих сферах материального производства уровень наукоемкости еще ниже, чем в наиболее развитых странах мира. По имеющимся оценкам, показатели наукоемкости в СССР и США соотносились в среднем по гражданскому машиностроению примерно как 1:2, в химии и металлургии — 1:3. энергетике — 1:5. Отсюда очевидна актуальность задачи существенного подъема уровня наукоемкости данных отраслей. При этом следует иметь в виду, что до недавнего времени по существу все наукоемкие отрасли промышленности (за исключением приборостроения), затраты на науку в которых превышали 5% стоимости товарной продукции, были сосредоточены в оборонном комплексе. Он является монопольным обладателем большинства высоких технологий.

В целях совершенствования оценки наукоемкости было бы целесообразно шире применять следующие три основных показателя: отношение годовых затрат на НИОКР к годовому объему производства (сумме годовых продаж), в процентах; отношение численности научно-технических работников, занятых НИОКР, к общей численности занятых в отрасли (на предприятии), в процентах; отношение годовых затрат на НИОКР к годовому объему капитальных вложений, также в процентах.

Первый показатель отражает удельный вес затрат интеллектуальных усилий на научные исследования, эксперименты и проекты, необходимые для разработки вопросов развития и совершенствования производства и продукции с целью успешного его функционирования. Второй выражает наукоемкость отрасли (предприятия) через величину доли персонала, выполняющего НИОКР, в общей численности занятых.

Третий характеризует сложность, значение и глубину проработки проектов обновления и косвенно свидетельствует об их масштабах. Подобные показатели разрабатываются во многих развитых странах. У нас же этого не делается. С 1982 г. был отменен сбор информации о фактических затратах на НИОКР, осуществляемые собственными силами, и о стоимости НИОКР, выполненных строительными организациями, которые предусматривались по форме 10-НТ. Учитывая необходимость ускорения развития наукоемких производств, такую отчетность следовало бы восстановить. В США, например, показатель наукоемкости используется как важнейшая характеристика предприятия.

По результатам анализа деятельности отдельных производственных объединений видно, что к наукоемким по категориям оценок, принятым в промышленно развитых странах, можно отнести лишь несколько предприятий энергетического машиностроения, электротехнической промышленности, приборостроения, химического и нефтяного машиностроения. Это, естественно, сказывается на техническом уровне изделий и их конкурентоспособности. В 1989 г. промышленностью республики было поставлено на экспорт продукции всего на 180 млн. руб., в том числе условно наукоемкой — на 38,6 млн. руб..

Это особенно важно подчеркнуть еще и потому, что в ускорении научно-технического прогресса принципиально важен переход от государственного централизованного планирования развития науки и техники к государственному общественному регулированию. В этой связи наиболее активную роль должны будут играть экономические регуляторы, через которые можно воздействовать на разработку новой техники и внедрение достижений НТП. Среди них комплекс налоговых льгот, ценовая, финансовая, кредитная политика, создание условий, стимулирующих экспорт наукоемкой продукции.

Экономическая самостоятельность и суверенитет республик диктуют необходимость расширения их прав и ответственности в сфере управления научно-техническим прогрессом. Это требует определенного перераспределения управленческих функций между центром, республиками, их территориальными органами, отраслями и общественными организациями. К числу наиболее характерных особенностей регионального управления НТП относится определение республиканских (региональных) научно-технических приоритетов, совершенствование научно-технического потенциала, эффективное его использование для достижения общегосударственных целей, и главным образом в решении задач социально-экономического развития республики (региона).

Главные научные силы сосредоточены в Москве и Московской области, Новосибирске, Свердловске, Владивостоке. Только в Москве и Подмосковье — более трети всех ученых страны, свыше 500 научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических институтов, десятки академических институтов, около 90 вузов и их филиалов. НТП будет все больше зависеть от возможностей регионов. Предполагается, что в перспективе территориальные пропорции научно-технического комплекса будут изменяться преимущественно в связи с развитием научно-технического потенциала в районах наиболее интенсивного прироста производительных сил. Увеличится удельный вес Сибири, Дальнего Востока, других регионов в научно-техническом комплексе страны, особенно за счет развития отраслевого и заводского секторов науки. На первом этапе усиление наукоемкой специализации должно будет происходить прежде всего в районах, обладающих крупным научно-техническим потенциалом и высококвалифицированными кадрами специалистов. Главный упор должен быть сделан на концентрации усилий на ресурсосбережении путем широкого применения материалосберегающих и экологически чистых технологий. Первоочередность таких задач вызывается тем, что в расчете на 1 млрд. долл. валового национального продук-

та мы расходуем условного топлива на 23%, а черных металлов в 2,3 раза больше, чем США. На каждую единицу продовольствия и других товаров, идущих на потребление, у нас затрачивается примерно на 30% больше сельскохозяйственного сырья. Неэффективность использования первичных ресурсов приводит к гипертрофированному развитию добывающих, сырьевых отраслей, требующих все больше вложений, в ущерб отраслям, непосредственно производящим товары народного потребления, отвлекая средства из социальной сферы, нарушая среду обитания.

Расчеты показывают, что средние уровни наукоемкости продукции, оцениваемые по удельному весу затрат на НИОКР, будут наиболее высокими в машиностроительном комплексе, химико-лесном, топливно-энергетическом, металлургическом, а также в аграрно-промышленном, строительном, на транспорте и связи. Естественно, что затраты на НИОКР по отдельным отраслям будут различными. Так, по предварительным расчетам, в приборостроении они возрастут с 2% в 1985 г. до 8% к 2005 г., в биотехнологии — с 1,8 до 4%.

В результате реализации региональной научно-технической политики (при условии внедрения соответствующего экономического механизма в целях приоритетного стимулирования формирования структурообразующего наукоемкого ядра регионов и повышения наукоемкости в отраслях и производствах) к концу прогнозируемого периода прирост национального дохода страны должен будет обеспечиваться в основном за счет научно-технического прогресса. Опережающее развитие материально-технической базы, и в первую очередь опытно-экспериментальных производств, резкий рост вычислительной техники позволят решить задачу сокращения сроков создания нововведений в 3—4 раза.

Реализация экономической и социальной стратегии развития страны на основе всемерного ускорения НТП возможна лишь при условии существенного улучшения качества науки и обновления производительных сил. Для этого прежде всего необходимо увеличить в 1,2 — 1,3 раза размеры ресурсов, выделяемых на науку, и преобразовать ее материально-техническую базу. Преимущество в ресурсном обеспечении следует предоставить фундаментальным исследованиям, долю затрат на которые в составе финансирования науки и научного обслуживания к 2000—2005 гг. важно значительно повысить, активно подключив к разработке фундаментальных проблем, кроме академического, вузовский сектор науки.

Большую роль в реализации приоритетных направлений науки и техники должны будут играть **межотраслевые научно-технические комплексы** (МНТК). К настоящему времени создано 24 таких комплекса. Они работают на приоритетных направлениях НТП — в порошковой металлургии, лазерной технике и в биологии, роботизированных комплексах, в исследованиях в области биотехнологии. Некоторые из них — «Институт электросварки им. Е. О. Патона», «Ротор», «Порошковая металлургия», «Надежность машин», «Биоген» — уже добились значительных результатов.

В РСФСР действует шесть республиканских инженерно-технических центров. МНТК «Катализатор» Сибирского отделения АН СССР в 1988—1989 гг. разработал и внедрил установки очистки газов и обезвреживания технологических выбросов, а также селикативного восстановления оксидов азота аммиачной водой в рамках работ по созданию эффективных технологий защиты окружающей среды. Большое развитие получил межотраслевой научно-технический комплекс «Микрохирургия глаза» Минздрава РСФСР. Его филиалы созданы в Волгограде, Калуге, Краснодаре, Новосибирске, Оренбурге, Тамбове, Хабаровске, Чебоксарах. В этом комплексе организовано производство оптических приборов и инструментов. В 1989 г. проведено 203 тыс. офтальмологических хирургических операций с применением поточной технологии.

Важная особенность и преимущество этих комплексов в том, что они полностью сосредоточили в своих подразделениях все работы по цепочке «исследование — производство»: научные исследования, проектирование и конструктирование, опытно-экспериментальное производство, выпуск серийной (массовой) продукции. До сих пор такая цепочка была разорвана, что явилось одной из важнейших причин, сдерживающих НТП. И нужны были новые организационные структуры управления научно-техническим прогрессом, которые позволили бы сосредоточить необходимые научные и производственные силы и ресурсы на передовых направлениях науки и техники — производстве роботов, персональных ЭВМ, лазеров и т. д. Этими структурами и становятся МНТК, которые наделены большими правами, вплоть до налаживания прямых связей с исполнителями из других стран.

Однако в экономическом, административном, юридическом статусе МНТК еще много нерешенных вопросов. Необходима более глубокая кооперация на междуведомственной основе НИИ предприятий, входящих в комплексы.

В целях решения наиболее крупных межотраслевых проблем, имеющих революционизирующее значение для развития страны, и выполнения комплекса перспективных фундаментальных исследований намечен переход к **программному планированию,** ориентированному на достижение конечных социальных и научно-технических задач. Для этого разрабатывается 18 государственных научно-технических программ. В их числе — создание экологически чистых ресурсосберегающих технологий, энергетических и транспортных средств. Ряд крупных работ связан с фундаментальными исследованиями в области физики высоких энергий, управляемого термосинтеза и плазменных процессов, высокотемпературной сверхпроводимости.

Намечены меры по **развитию малых и средних предприятий,** роль которых в создании и внедрении новой техники за последнее десятилетие значительно возросла. В США, например, свыше 90% новых технологий разрабатывается мелкими фирмами, а также независимыми изобретателями. Эти тенденции становятся все более выраженными. Сектор мелких предприятий противостоит монополиям, обеспечивает здоровую рыночную экономическую среду, является важным фактором сдерживания роста цен, насыщения рынка товарами и услугами. Быстрая приспособляемость к меняющимся требованиям рынка, способность их к оперативной перестройке производства и готовность идти на оправданный коммерческий риск позволяют в сжатые сроки удовлетворять запросы потребителей, составляют ощутимое преимущество перед крупными предприятиями при переходе на выпуск узкоспециализированной продукции.

В нашей стране сложившаяся система хозяйствования практически не дает возможности небольшим производствам проявлять свои преимущества. Малые и средние предприятия сегодня один из наиболее отсталых элементов экономики. Начиная с периода индустриализации развитие народного хозяйства шло путем создания предприятий-гигантов. Это направление становления экономики постоянно подавляло мелкие и средние производства. Против малых предприятий возникло определенное предубеждение. Они хуже обеспечиваются техникой и ресурсами.

Стимулирование развития малой экономики на основе использования передового отечественного и зарубежного опыта может стать одним из основных направлений хозяйственной реформы, прорывом в перестройке. Это будет способствовать демонополизации народного хозяйства, ускорению внедрения достижений научно-технического прогресса, товарно-денежной сбалансированности рынка, социальной переориентации производства. В целом это позволит придать экономике новый облик,

привести в действие дополнительные факторы развития, сделать значительный шаг в формировании регулируемого рыночного хозяйства.

Важен и социально-политический аспект. В небольших трудовых коллективах у рабочих возрождается чувство хозяина, устраняются элементы бюрократизации, свойственные крупным предприятиям, создаются лучшие условия для участия в управлении производством.

Развитие небольших предприятий может также благотворно повлиять на стабилизацию экономического положения и социально-политической обстановки в трудоизбыточных районах. Оно будет способствовать возрождению малых и средних городов, решению экологических проблем.

Сеть небольших и средних предприятий должна охватить все отрасли народного хозяйства. В малые предприятия могут преобразовываться отдельные цеха, участки, подразделения (в частности цеха по выпуску товаров народного потребления) крупных производств. Для этого необходимо преодолеть психологический барьер, порожденный гигантоманией, ускорить внедрение прогрессивных технологических процессов, экономичных материалов, средств механизации и высокопроизводительного оборудования, сократить потери материальных ресурсов.

Становление малой экономики возможно на основе приватизации. Следует иметь в виду, что малый бизнес может помочь не только выходу из трудной экономической ситуации, но и решению долговременных задач народнохозяйственного развития. Но, чтобы он смог сформироваться, ему необходимы нормальные условия. Это первоначальное накопление средств, техническое и ресурсное обеспечение, создание соответствующей экономической инфраструктуры, правовое оформление деятельности малых предприятий и т. д. Малые предприятия получили возможности для участия в разработке и внедрении новой техники в связи с принятым Верховным Советом СССР Законом «Об изобретениях в СССР».

Непременным условием эффективного развития экономики должно быть и расширение участия страны в **международном разделении и кооперации** труда. Научные интересы разных стран сегодня так тесно переплетены, что нет нужды доказывать целесообразность их союза. Это касается изучения и использования космического пространства в мирных целях, термоядерного синтеза — фундамента энергетики будущего, природоохранных мер, которые все больше становятся интернациональными, повышения наукоемкости производства. Отсюда вытекает необходимость как двух-, так и многосторонних связей. Поэтому предстоит осуществить переход от преимущественно традиционных контактов (обменов, ознакомлений) к глубокому комплексному сотрудничеству на основе таких эффективных форм, как научно-техническая и научно-производственная кооперация, совместные научно-исследовательские и производственные коллективы, лаборатории, консорциумы и т. п.

Все большую роль в осуществлении международного сотрудничества начинают играть **совместные предприятия.** Их цель не только более полное удовлетворение потребностей страны в определенных видах продукции, но и привлечение в народное хозяйство передовой зарубежной техники и технологии. Организация совместных предприятий в целом способствует экономии общественного труда. Производительность труда на них в среднем выше, чем на аналогичных отечественных. Например, на советско-японском предприятии «Игирма — Тайрику» по производству пиломатериалов отмечено пятикратное превышение.

Практически в международном сотрудничестве по созданию совместных предприятий в той или иной степени участвуют все регионы страны, однако размещаются они крайне неравномерно. Более половины их сконцентрировали свои конторы в Москве. Это связано с наличием здесь сравнительно развитой инфраструктуры и кадров. Развитие совместных

предприятий пока происходит не всегда гладко. Сказывается негибкость хозяйственного механизма, незавершенность экономической реформы.

С другой стороны, ощущается осторожность многих западных партнеров, когда речь идет об осуществлении крупных капиталовложений в нашей стране, особенно в обрабатывающих отраслях промышленности.

Это, естественно, сдерживает научно-технический прогресс. Мало совместных предприятий в машиностроении и агропромышленном комплексе. Основная масса совместных предприятий формируется в сфере торговли, туризма, легкой промышленности — 32,5%, а также инжиниринга, НИОКР, оказания консультационно-посреднических услуг — 29,9%. При отсутствии развитого оптового рынка, товарном дефиците и неконвертируемости рубля иностранные партнеры стремятся создать предприятия преимущественно в отраслях, не требующих значительных материально-сырьевых ресурсов.

В основных положениях Концепции совершенствования управления научно-техническим прогрессом намечена организация сети технополисов, научных и технологических парков. За рубежом технополисы получили довольно широкое распространение. Опыт их создания имеется и в нашей стране. Примером может служить комплекс в городе Дубне, где сконцентрированы мощный научный потенциал и опытные производства для решения задач ядерной энергетики, или подмосковный город Зеленоград, в котором находятся научно-исследовательские, опытно-конструкторские, промышленные организации и учебные заведения, занимающиеся проблемами электроники.

Главным фактором формирования технополисов служит наличие достаточного научно-исследовательского потенциала, на базе которого они могли бы развиваться. Экономическая самостоятельность и суверенитет республик, на наш взгляд, также должны создать условия для широкого распространения этой прогрессивной и эффективной формы.

Концепцией совершенствования управления НТП предусмотрено развитие и других прогрессивных форм организации научно-технической и производственной деятельности. Это, например, зоны совместного предпринимательства. В Москве по инициативе ГКНТ создано совместное предприятие «Технопарк», которое станет полигоном для отработки новой организационной структуры реализации инновационного цикла в таких наукоемких отраслях, как информатика, новые материалы и биотехнология.

Естественно, что все важнейшие проблемы развития научно-технического прогресса должны решаться совместно с суверенными республиками. Главное здесь — заинтересовать непосредственных производителей в наращивании производственных фондов, совершенствовании мощностей, широком применении достижений науки и техники. Все это говорит о том, что при разработке прогнозов и планов на 1992 г. на всех уровнях управления (с учетом произведенного за последнее время перераспределения функций) должно быть уделено гораздо больше внимания проблемам развития наукоемких производств и их размещения в регионах страны и республик.

ПРОДОЛЖАЕМ ОБСУЖДЕНИЕ ПРОТИВОЗАТРАТНОСТИ

КАК ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СНИЖЕНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ*

И. Муравьев,
зам. директора по экономике разреза «Восточный» ПО «Экибастузуголь», канд. экон. наук

С. Джаксыбаев,
зам. директора по экономике разреза «Богатырь» ПО «Экибастузуголь», канд. экон. наук

Первоочередным условием оздоровления экономики является преодоление такой противоестественной ситуации, когда прибыль возрастает вне всякой связи с результатами хозяйствования, даже при спаде производства. Такая ситуация стала возможной только потому, что создавшиеся условия хозяйственной деятельности позволяют предприятиям увеличивать прибыль за счет взвинчивания цен. Значит, надо изменить эти условия, сделать их такими, чтобы они оставляли каждому предприятию, независимо от формы его собственности, только один путь к росту доходов — увеличение выпуска продукции при неуклонном снижении ее себестоимости и улучшений ее качества.

Как и В. Атрашкевич, мы убеждены, что для решения этой задачи требуются новые, противозатратные методы, которые строятся на экономическом поощрении, а не принуждении. Возвратом к прежним порядкам и методам ее просто не решить, о чем говорит весь наш предыдущий опыт. Дело в том, что система централизованного управления, основанная на доведении директивных заданий по снижению себестоимости, никогда не ориентировала, да и не могла ориентировать хозяйственную деятельность предприятий в противозатратном направлении. Причин здесь много, но главные сводятся к тому, что **планирование до сих пор само имело затратный характер, так как нацеливало на увеличение «валовых» показателей, а кроме того — не подкреплялось должным материальным стимулированием трудовых коллективов.** Все фондообразующие показатели, а значит — как материальное, так и финансовое благополучие, находились в зависимости от объема выпущенной продукции в денежном исчислении. Естественно, предприятия считали за лучшее выполнять планы производства валовой продукции и отбиваться от выполнения плановых заданий по снижению себестоимости, материало- и трудоемкости. К тому же возник и стал нарастать разрыв между «планом в рублях» и «планом в натуре». Не найдя ничего лучшего, планирующие органы пытались «закрыть» его постоянным увеличением количественных объемов по методу «от достигнутого». Но это только еще больше раскручивало затратный механизм, заставляло предприятия идти на расточительность и бесхозяйственность, приписки и обман. Чем больше расходовалось живого и прошлого труда, тем лучше становились объемные показатели и тем больше увеличивались фонды экономического стимулирования. В таких условиях серьезная и систематическая работа по снижению себестоимости стала невозможной.

Доказательством этому служат и безуспешные попытки, предпринимавшиеся планирующими органами в двенадцатой пятилетке для того, чтобы директивными методами добиться снижения трудо- и материалоемкости общественного производства. На практике было опробовано несколько зарплатосберегающих вариантов. Например, длительное время применялся метод формирования планового фонда заработной платы на основе достигнутого уровня средней заработной платы и планируемой численности работников. С 1984 г. стали внедряться нор-

* В порядке обсуждения вопросов, поднятых в статье В. Атрашкевич (Плановое хозяйство. 1991. № 5), в редакцию стали поступать материалы, развивающие противозатратный подход, обосновывающие условия и методы подъема производства и производительности труда, в связи с чем возобновляем рубрику.

мативные методы образования фонда заработной платы. Использовались, в частности, нормативы длительного действия, в том числе приростные, когда фонд заработной платы увеличивается по мере прироста объема производства в сравнении с показателями прошлого года, а также уровневые, нормирующие величину заработной платы на 1 руб. товарной (валовой) продукции. С введением в 1988 г. двух форм хозрасчета несколько изменился методический подход к формированию заработной платы, но сущность осталась прежней — директивная зависимость размера фонда оплаты труда от объема в денежном выражении. Неудивительно, что такая зависимость явилась мощным источником инфляции, как только начался переход к свободному ценообразованию: ведь товаропроизводители получали возможность перекрывать снижение выпуска продукции в натуральном выражении повышением цен и при этом извлекать более высокие доходы, прикладывая меньше труда и давая обществу меньше товаров. Вот почему мы и наблюдаем сегодня рост прибыли при спаде производства.

Не помогло и директивное лимитирование материальных ресурсов, потребляемых в процессе производства. Был период, когда устанавливались прямые задания по их экономии, рациональному и бережному использованию на рабочих местах и в целом по предприятию. С середины 80-х гг. расход предметов труда ограничивался путем доведения первичным звеньям предельных затрат на выпуск товарной продукции по совокупной их номенклатуре. Позже этот нажимной способ контроля за использованием материалов был несколько усовершенствован и представлен в виде стоимостного норматива их расхода на 1 руб. производимой товарной продукции. Вначале лимитированию подлежали, например, в угольной промышленности, одни вспомогательные материалы, затем его распространили на топливо, электроэнергию, услуги производственного характера, имеющие вещественное содержание. Эти четыре статьи, объединенные в одну под названием «материальные ресурсы», и были в последующие до перехода к рынку годы объектом повышенного внимания со стороны центральных органов управления.

Однако в силу перечисленных причин промышленное производство по-прежнему продолжало оставаться затратным, излишне материало-, энерго- и трудоемким. Что же касается системы директивного лимитирования, то она опять-таки дала противоположные результаты. Поскольку лимиты материальных и финансовых ресурсов устанавливались сверху и от них зависел объем средств, получаемых предприятиями из централизованных источников, то хозяйственники стремились как можно выше поднять «базу». В качестве же таковой вновь служила фактически достигнутая величина производства валовой продукции, ибо лимиты сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов определялись в расчете на 1 руб. объемных показателей. Такой порядок не только не исключал перерасход материальных ресурсов, но и стимулировал его. Вследствие этого появился стойкий дефицит материально-технического снабжения. Предприятия стали запасаться различными видами фондированной продукции, что еще больше усугубило ситуацию: у одних оказался избыток, а другие испытывали острую нехватку оборотных средств. Опасаясь утверждения на следующий за отчетным период заниженных, в меру фактически сложившихся, плановых лимитов и расходов, предприятия все сильнее скрывали резервы по снижению себестоимости, в связи с чем противозатратный механизм практически вообще перестал срабатывать. Если капиталистов как владельцев собственных средств производства охватывает страх разорения в конкурентной борьбе, то трудовые коллективы государственных предприятий ежегодно одолевает потрясение при установлении директивных и других показателей.

Итак, возврат к прежним условиям и методам хозяйствования бесперспективен, потому что они глубоко порочны. Нужно поставить предприятия в другие условия и регулировать хозяйственные процессы другими методами — **строго экономическими и противозатратными.**

В первую очередь, на наш взгляд, каждому предприятию следует предоставить возможность самостоятельно формировать издержки на выпуск продукции, заказанной государством и другими потребителями, причем — и это принципиально — **затраты должны определяться на единицу продукции в натуральном выражении на основе и в пределах утвержденной прейскурантной оптовой цены.** Весь смысл состоит в том, чтобы освободить предприятия от директивной регламентации, избавить их от всякой боязни снижать себестоимость продукции, материало- и трудоемкость. Вместе с тем мы понимаем, что предлагаемый порядок формирования издержек производства, при котором единственным их пределом становится оптовая цена, имеет и преимущества и недостатки.

Рассмотрим сначала преимущества, получаемые предприятием от изменения организационных уровней планирования производственных издержек. Если последовательно придерживаться принципа стабильности прейскурантной оптовой цены в течение достаточно длительного времени, измеряемого годами, как было, например, с оптовой ценой на уголь по прейскуранту № 03—01, которая действовала 9 лет, то за соответствующий период коллективы тех же угольных предприятий, самостоятельно сверяя затраты и уровень рентабельности по критерию предельной цены, могли бы в полной мере использовать все имеющиеся резервы по снижению издержек производ-

ства на добычу угля, не опасаясь их волевого изменения ни в текущем, ни в последующих годах вплоть до пересмотра прейскурантных цен в установленном порядке. И можно с уверенностью утверждать, что, используя базовые показатели по затратам угледобычи, которые ежегодно имели бы тенденцию к снижению, так как незачем и не от кого больше было бы скрывать резервы, орган, ведающий ценообразованием, стал бы принимать решения **не о повышении** оптовых цен, **а их снижении.**

Естественно, у предприятия всегда должна быть в наличии постоянная информация о текущем составе, структуре затрат и рентабельности единицы выпускаемой продукции, например, 1 т угля. С целью внутрипроизводственного планирования и контроля за расходом средств цена единицы продукции (1 т угля) структурируется по статьям материальных затрат, состоящих из вспомогательных материалов, топлива, электроэнергии, услуг производственного характера, ремонтных и прочих расходов; трудовых затрат, включающих заработную плату и отчисления органам социального страхования; воспроизводственных затрат — амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов; внепроизводственных расходов и прибыли. На различных предприятиях структура этих затрат может быть неодинаковой в силу различия технико-экономических, горно-геологических и производственных особенностей. Например, в объединении «Экибастузуголь» плановая структура прейскурантной цены на 1991 г. такова: материальные затраты — 39,7%, трудовые — 22,6, воспроизводственные — 10,0, внепроизводственные — 3,7, прибыль — 35%. При необходимости в рамках действующей цены предприятие может свободно изменить структуру издержек, однако не допуская при этом превышения предельной величины расходов заработной платы, рекомендуемой государством. Но в целом, как правило, при длительно неизменяемой цене состав и структура расходов отличаются известным постоянством.

Установление предлагаемых условий хозяйствования, которые исключают повышение прибыли за счет роста цен, позволит систематически снижать расходы на производство продукции. Основной стимул, побуждающий предприятия к противозатратным действиям — материальная заинтересованность, подкрепляемая гарантиями того, что оптовые цены будут оставаться стабильными независимо от величины и временных периодов снижения фактических расходов. Материальная заинтересованность в сокращении затрат будет тем сильнее, чем реальнее возможность увеличения чистого дохода и особенно той его части, которая направляется на потребление.

В связи с этим у предприятия возникает интерес в оперативном и более точном определении суммарных расходов по элементам затрат на текущий период и обозримую перспективу. Они рассчитываются путем умножения удельных поэлементных фондов издержек на величину или госзаказов по выпуску продукции, или обязательств по ее поставке согласно заключенным договорам. В таком случае производственные издержки практически определяются для любого года, находящегося в интервале между начальным и конечным сроком действия оптовой цены, если только известны или рассчитаны объемы производства товарной продукции для соответствующего отрезка времени. Вместе с ними при необходимости уточняются материалоемкость, трудо- и фондоемкость, величина прибыли, рентабельность, а также потребность в материалах, трудовых ресурсах, оборудовании, что позволяет заблаговременно принять меры по обеспечению ими производственной сферы, включая и случаи, когда требуется организовать работу по безотлагательному сокращению расходов для того, чтобы «уложиться» в предельную цену. Тут уже полагаться приходится только на себя, а раз так, то и заботу об уровне издержек производимых товаров следует проявлять постоянно, изо дня в день, чтобы гарантировать не только краткосрочную, но и долгосрочную прибыль. Поэтому контроль, ответственность перед коллективом, аналитический прогноз возможных событий в сфере производства продукции и ее сбыта должны стать непрерывными и предсказуемыми.

Особенно важно, что в новых условиях можно будет создать и систематически укреплять благоприятные предпосылки для снижения централизованно установленных оптовых цен на продукцию, производимую в государственном секторе экономики, за счет противозатратной направленности всех производственно-хозяйственных операций. Конечно, нельзя утверждать, что оптовые цены будут только снижаться. Тем не менее под воздействием противозатратного механизма в большинстве своем они могут быть стабилизированы, либо же их рост будет происходить темпами, более медленными, чем в условиях, когда ресурсосберегающие факторы на предприятиях во многом бездействовали. Здесь можно проследить такую зависимость: если влияние природных факторов перевешивает хозрасчетные, противозатратные (без учета НТП), то возможны либо стабилизация, либо повышение оптовых цен; если же неблагоприятное влияние природной среды незначительно или вообще отсутствует, тогда оптовые цены должны снижаться.

Надо отметить также, что предлагаемая противозатратная система имеет довольно жесткий характер. Она делает неизбежным банкротство предприятия, когда его руководство и трудовой коллектив ослабляют работу по снижению себестоимости и увеличению доходов. Ведь

выручать из беды здесь уже некому, хотя государство как собственник не может остаться безучастным к судьбе своего производственного объекта. Оно держит его в поле зрения до наступления критического момента, предоставляя ему возможность поправить положение собственным потенциалом, без вмешательства извне. Общество в лице государства всегда вправе оказать помощь предприятию средствами из источников, предназначенных для других конкретных целей, если из временного затруднения неизбежен прорыв. Однако предприятия, организуя производство, должны постоянно думать о путях улучшения его работы, в противном случае можно довести хозяйственный организм до фазы, близкой к разорению. Поэтому трудовые коллективы меньше всего должны надеяться на помощь вышестоящих инстанций, так что жесткость новых условий по отношению к иждивенческим настроениям вполне справедлива.

Как представляется, противозатратная система содействует также устранению формализма и субъективных тенденций при организации внутрипроизводственных отношений. Сейчас нередко утверждают, что хозрасчет как метод ведения хозяйства в условиях общественной собственности исчерпал свои возможности, а потому не имеет права на дальнейшее существование. В действительности же не хозрасчет себя исчерпал, а затратное планирование и централизм подорвали его так, что ему невозможно было не только реализовать свои достоинства, но и просто полноценно действовать в роли рычага, регулирующего хозяйственные связи. В самом деле, как мог проявить свою силу хозрасчет, если предприятие ставит перед собой цель доказать «верхам», что средств, ресурсов и лимитов выделено недостаточно? Ясно, что в таком случае вся деятельность предприятия направлена на подтверждение своей правоты, чего бы это ни стоило. Оттого и действие хозрасчета оно разворачивает в ту же сторону. Вот почему хозрасчет внутри предприятия способен по-настоящему включиться в работу только тогда, когда коллектив самостоятельно начинает определять величину издержек производства и планомерно снижать их под воздействием глубокой материальной заинтересованности, без приказов и понуканий сверху. А если он начнет действовать в полную силу, то, уверен, составит достойную конкуренцию рыночным отношениям.

Наконец, еще одним важным преимуществом явится повышение эффективности нормирования расхода материальных, трудовых, денежных и других ресурсов. Дело в том, что затратный подход не мог не отразиться на методах формирования норм и нормативов. Действующие нормы и нормативы, установленные в процентном соотношении к «валу», все-таки отражают сложившиеся затратные связи по горизонтали и вертикали. Кроме того, подобно затратам, нормы при господстве внеэкономических методов могут быть объектом волюнтаризма и произвола. Примеров этому более чем достаточно. На практике искажался даже принцип нормативного планирования, вследствие чего оно нередко служило орудием, с помощью которого обосновывалась недостаточность отпущенных на хозяйственную деятельность средств, искусственно создавалась весомая база фактических затрат, обеспечивалось превышение лимитных данных и т. д. Очевидно, что нормы и нормативы тоже зависят от того, какой хозяйственный механизм они обслуживают — затратный или противозатратный. Только переход к отношениям, предусматривающим самостоятельное формирование предприятием издержек производства в пределах действующей оптовой цены, позволит качественно улучшить процесс нормирования расхода всех ресурсов и расширить границы его применения. Нормы и нормативы начнут работать тогда в противозатратном, ресурсосберегающем направлении, так как коллектив будет стремиться извлечь максимум прибыли за счет снижения себестоимости продукции, плановая величина которой впредь не может быть изменена никем, кроме как самим предприятием.

Отметим теперь и недостатки предлагаемой системы. К ним относится прежде всего усложнение подсчета затрат в случае производства многономенклатурной продукции, когда имеются различные оптовые цены. При производстве однородной продукции структура затрат на ее выпуск более или менее сопоставима, вследствие чего определение общих расходов не представляет особых трудностей. Если же выпускается продукция многих наименований, то определение суммарных затрат в расчете на единицу усложняется. Для данной продукции плановые издержки могут рассчитываться двумя методами. Во-первых, по структуре расходов в средневзвешенной цене; а во-вторых, по сумме расходов на производство конкретного вида товарной продукции. Величина средневзвешенной цены исчисляется по соотношению между произведением цен на количество выпускаемых товаров по плану, и общим объемом продукции, планируемой к выпуску. Во втором варианте затраты определяются путем простого суммирования общих расходов по каждой номенклатуре производимого продукта. В обоих случаях затраты рассчитываются как в целом, так и по элементам расходов. Точность расчетов при этом несколько снижается, если сравнивать их с теми, которые производятся по одному виду продукции. Тем не менее достоверность гораздо выше, чем если бы они осуществлялись в централизованном порядке, без заинтересованности предприятий.

Недостатком является также то, что новые условия делают невозможным оказание вышестоящим органом срочной

помощи ресурсами нуждающимся в них предприятиям. Раньше органы централизованного управления всегда имели возможность и оказывали определенную помощь ресурсами звеньям, временно попадающим в неблагоприятную полосу хозяйствования. Это делалось либо за счет резервов, либо на основе перераспределения средств между предприятиями и даже отраслями путем изъятия экономии у одних и погашения перерасхода у других. При самостоятельном планировании эта «палочка-выручалочка» исчезает. Для одних предприятий это хорошо, для других — нежелательно; но для развития отечественной экономики — давно назревшее. Конечно, на практике по разным причинам наступают порой такие периоды, когда собственных сил недостаточно для преодоления кризисных, тормозящих развитие производства явлений. Тогда и впрямь нужна помощь. Но лучше, если она будет найдена по горизонтальным связям — у смежников, в банке, в научных организациях и т. д. Это повышает ответственность, способствует скорейшему преодолению иждивенческих отношений в нашей экономике.

Определенные трудности сопряжены и с переходом распределительных и контрольных функций в области формирования издержек производства от центральных органов управления к головным предприятиям. До радикальной реформы министерства и ведомства распределяли ресурсы и контролировали их пользование не только на головных, но и на смежных с последними предприятиях. В изменяющихся условиях эти функции необходимо передать головным предприятиям, организующим производство и реализацию конечного продукта; получающим денежные средства и доходы от его реализации. Смежные предприятия сохраняют юридическую самостоятельность и выстраивают свои связи с головным на основе долевого участия в совместной прибыли. Определение оптимальной величины издержек и прибыли таких предприятий, а также ведение соответствующих экономических, отнюдь не простых расчетов, подкрепляемое непрерывным, обширным и взыскательным хозяйственным контролем, становится обязанностью головных формирований. Однако они, по крайней мере на первых порах, воспринимают ее как излишнюю и нежелательную нагрузку. Со временем, конечно, их позиция изменится. Интересы организационной перестройки уровней планирования не только гарантируют появление и развитие прогрессивных тенденций в экономике, но и радикально меняют годами формировавшийся уклад мышления людей, так что рано или поздно осуществление дополнительных управленческих, организационных, расчетных и контрольных процедур прочно впишется в должностные обязанности хозяйственных руководителей различного ранга.

Но особую опасность, и это мы хотели бы специально подчеркнуть, система самостоятельного формирования издержек представляет потому, что в конечном счете средств на оплату труда может быть выдано в количестве, не соответствующем в данный плановый период наличию необходимой для полного его покрытия массы потребительских товаров. Указанный недостаток предлагаемой системы настолько существенный, что может свести на нет всю ее действенность. Сама система освободиться от него не в состоянии. Предприятия, определяя уровень своих расходов, будут, естественно, исходить из необходимости достижения высокой эффективности и оплаты труда, не думая о вопросах сбалансированности в масштабе страны; во-первых, потому что решение этих задач не входит в круг их обязанностей, а во-вторых, они просто не знают, как это делать, из-за отсутствия у них сводной народнохозяйственной и балансовой информации, которая, как и полагается, сосредоточивается в центральных звеньях управления экономикой. Таким образом, нельзя не видеть того, что как бы мы этого не хотели, однако интересы планирования издержек на местах вступают в известное противоречие с интересами их планирования на уровне народного хозяйства в целом и прежде всего — относительно пропорций и структуры средств на оплату труда. На наш взгляд, это противоречие может быть сглажено или совсем устранено лишь при сохранении регулирующей (и только) роли центра, либо хорошо сбалансированными рыночными отношениями, что опять же предполагает действие развитой системы экономического регулирования основных пропорций производства. Экономический центр страны должен так формировать налоговые, ценовые, кредитно-финансовые, внешнеэкономические и прочие условия хозяйствования, чтобы в каждом плановом периоде обеспечивалась строгая увязка расходов предприятий на заработную плату с выпуском потребительских продуктов, предназначенных для ее «отоваривания».

На практике значительные трудности вызывает применение во взаимоотношениях предприятий с незаконченным циклом производства расчетных цен, определяемых в пределах затрат и прибыли, составляющих оптовую цену. В настоящее время такие цены стали олицетворением скрытой уравнительности, иждивенчества, волевого перераспределения средств среди структурных единиц объединений, сделались препятствием для проявления инициативы и предприимчивости при поиске путей снижения себестоимости выпускаемой продукции. С целью устранения этих недостатков, расчетные цены следует формировать исходя из прейскурантных оптовых цен, обязательно выдерживая при этом соотношение, заложенное в оптовой цене между издержками и прибылью. Это значит также, что и расчетные цены должны иметь

характер относительно стабильный, т. е. не пересматриваться ежегодно, как это принято сейчас. Их изменение целесообразно приурочивать к периоду пересмотра оптовых цен уполномоченными на это органами. Чтобы воплотить это условие в жизнь, требуется весьма серьезно, ответственно и без формальностей подходить к формированию расчетных цен. Надо всегда помнить, что цена должна служить коллективу, мобилизовывать и направлять его на достижение высоких экономических результатов.

Почему мы ориентируемся на стабилизацию оптовых цен как позитивное средство, с помощью которого можно и нужно повысить эффективность низового планирования, последовательно стимулировать и обеспечивать снижение расходов на производство продукции, результативнее строить внутрихозяйственные и региональные отношения по вопросам организации материально-технического снабжения, заключения двух- и многосторонних договоров, сбыта готовых товаров и т. д.? Потому, что оптовая цена является своего рода экономическим ядром, внутри и вокруг которого взаимовыгодно переплетаются государственные интересы, представляемые центральными органами, и специфические местные интересы непосредственных товаропроизводителей, представляемые предприятиями и объединениями.

Экономический центр, разрабатывая и утверждая для государственного сектора оптовые цены, принимает во внимание своеобразие действия по различным регионам страны закона стоимости, исходя из количества и качества общественно необходимых затрат труда на производство товаров и услуг, спроса на них и возможности удовлетворения в настоящее время и в ближайшей перспективе. Учету подлежат, конечно, и другие факторы. Для местных хозяйственных структур оптовые цены, предложенные государством, представляют экономический интерес прежде всего вследствие обязательного их применения в хозяйственных отношениях между производителями и потребителями, неизменности в течение длительного периода времени, компенсационности затрат и возможности увеличения прибыли противозатратными методами, защищенности государственными органами надзора и арбитража, распределимости по элементам затрат и составимости по ним прогнозных показателей, уверенности в реализации продукции по фиксированным ценам и получении гарантированного дохода при увеличении выпуска продукции, снижении ее себестоимости и улучшении качества.

Оптовые цены предприятию желанны еще и потому, что они являются исходной базой для определения всевозможных расчетных цен, необходимых при взаиморасчетах различных по предмету специализации производственных образований, связанных в единую цепочку при производстве конечной продукции. Без наличия прейскурантных оптовых цен взаимные расчеты смежных предприятий будут затруднены по нескольким причинам: из-за отсутствия единой методологии по определению состава и величины не только затрат, но и прибыли; повышения трудоемкости и снижения представительности расчетов; недоверчивого отношения к расчетным ценам филиальных предприятий и т. д. Когда ценовая база едина, то и сформированные исходя из нее расчетные цены приобретают авторитет. Кроме того, если такие цены будут обладать свойствами, присущими прейскурантным, тогда вполне возможен не формальный, а деловой, заинтересованный и обоюдный противозатратный контроль между партнерами при заключении договоров на производство смежных, взаимосвязанных конечным продуктом работ.

Организация планирования предприятиями уровня и структуры издержек на основе оптовых цен поможет работникам экономических служб быть всегда осведомленными относительно действующих оптовых цен, состава и структуры их элементов, соотношения между доходной и расходной долями, связи с показателями качества продукции и т. д. Постоянная работа с оптовой ценой позволит им разумно, регулярно и доходно управлять динамикой издержек в интересах предприятия и его коллектива. Сейчас же, за небольшим исключением, многие работники планово-учетных и финансовых подразделений предприятия не руководствуются оптовой ценой, считая ее не своим «продуктом», доводимым невесть кем и для чего. Они зачастую не подозревают, что в цене таится возможность не только процветания, но и банкротства; что тот или другой исход прямо зависит от того, как работает предприятие с факторами, формирующими цену — количеством выпуска продукции, ее качеством, себестоимостью.

Известно, что цены как отражение стоимости продукта должны определяться на основе сложившихся общественно необходимых затрат с учетом развития НТП и уровня рентабельности (доходности), обеспечивающего при эффективной работе нормальное воспроизводство производственных, социальных объектов и субъектов труда. В связи с этим, безусловно, необходим централизованный порядок сбора, анализа и синтеза данных, требуемых для расчета общественно необходимых затрат и формирования оптовых цен. Однако их формированием роль соответствующих центральных органов и должна быть ограничена. Разверстка по предприятиям затрат, заложенных в цене, не должна осуществляться верхними эшелонами управления. Это уже задача и прерогатива самого предприятия, которое самостоятельно осуществляет планирование себестоимости по элементам и статьям, руководствуясь при этом противозатратной системой хозяйствования, а в первую очередь — принципом роста чистого дохода как величины

между стабильными ценами и динамично снижающимися издержками производства продукции.

Мы допускаем, что оптовые цены могут досрочно пересматриваться лишь в двух случаях: когда цены не обеспечивают в течение относительно длительного промежутка времени покрытие объективно рассчитанных затрат; и при устойчивом получении высоких сверхприбылей благодаря внедрению в прошлом достижений НТП или других мероприятий, когда становится очевидным, что легкость добывания сверхприбылей является тормозом для дальнейших изысканий противозатратных технологий, передового оборудования, новаторских организационных мер. Об этом может свидетельствовать также продолжительное «замирание» доходов на уровне горизонтальной прямой. Вообще же период стабильности данных оптовых цен определяется временем их активного и эффективного воздействия на воспроизводственный процесс и может длиться от одного до нескольких лет.

Планирование расходов на производство продукта по затратной части оптовой цены осуществляется в следующем порядке. Первоначально определяются расходы, воплощенные в цене, по материальным и трудовым элементам на единицу выпускаемого товара. Их величина рассчитывается при обязательном соблюдении параметров и кондиций, обеспечивающих получение продукта с качеством, предусмотренным техническими условиями, планом, договором, контрактом и т. д. Поэлементное распределение расходов в пределах оптовой цены осуществляется предприятием исключительно по своему усмотрению и в своих интересах, в соответствии с оптимальной для него структурой материальных и трудовых затрат.

На втором этапе рассчитываются суммарные затраты по элементам путем перемножения плановых (договорных и т. п.) объемов выпуска продукции (за месяц, квартал, год) на удельные затраты по каждой номенклатурной позиции. Следует иметь в виду, что расходная часть оптовой цены, устанавливаемой органами ценообразования, будет тем обоснованнее, чем лучше и полнее отражает динамику спроса и предложения, а также рыночных цен исходная информационная база. Наиболее точные сведения о величине производственных издержек той или иной продукции, естественно, формируются непосредственно в условиях рыночных отношений, когда конкретные потребители оценивают меру общественной необходимости тех или иных затрат труда. Эти базовые данные и должны приниматься за основу при построении компенсационной части прейскурантных оптовых цен.

И в заключение заметим, что переход к системе планирования себестоимости по предельному уровню оптовых цен целесообразно начинать с предприятий базовых отраслей, ведущих добычу и переработку полезных ископаемых, других сырьевых ресурсов.

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕФОРМА В РСФСР

В. Хлыстун,
председатель Государственного комитета РСФСР по земельной реформе (Госкомзем), чл.-кор. ВАСХНИЛ

Завершился первый этап **земельной реформы в Российской Федерации**, и можно подвести промежуточные итоги, выявить ошибки и просчеты, провести корректировку программы ее проведения. За шесть месяцев после принятия законов РСФСР «О земельной реформе» и «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» создано примерно 26 тыс. крестьянских хозяйств, около тысячи малых сельскохозяйственных кооперативов, им передано в собственность или в пожизненное наследуемое владение свыше 1 млн. га сельскохозяйственных угодий.

Особенно интенсивно процесс образования крестьянских хозяйств идет в Удмуртской республике, Алтайском, Приморском и Хабаровском краях, Волгоградской, Саратовской, Пермской, Кемеровской областях. Достаточно быстро формируются фермерские хозяйства в Новгородской, Самарской, Оренбургской, Новосибирской, Амурской и Сахалинской областях. Гораздо медленнее эти процессы протекают в Костромской, Рязанской, Белгородской, Липецкой областях и Татарстане.

Верховным Советом РСФСР и Советом Министров России принят ряд документов, направленных на поддержку развития этого движения. В большинстве регионов создаются школы фермеров, более 400 молодых фермеров пройдут в 1991 г. стажировку в Нидерландах, ФРГ, Швеции, Финляндии, США, Турции.

Жители городов получили дополнительно 3,1 млн. садовых участков на площади 275 тыс. га и 6,5 млн. огородов на площади 415 тыс. га. Свыше 450 тыс. га выделено для расширения приусадебных участков сельских жителей и для индивидуального жилищного строительства. Во многих районах начался процесс преобразования колхозов и совхозов в акционерные общества, народные предприятия, кооперативы крестьянских хозяйств и другие формы ведения сельскохозяйственного производства, основанные на коллективно-долевой форме собственности. Около 1,5 тыс. сельскохозяйственных предприятий уже перешли или заканчивают перевод на принципиально новые формы хозяйствования на земле.

Земельные преобразования идут трудно, в некоторых областях болезненно, но сегодня уже стало очевидным, что это не очередная кампания, а процесс целенаправленного, последовательного, коренного изменения всей системы аграрных отношений.

В республике практически завершено формирование механизма проведения земельной реформы. Создана ее законодательная основа, определена система органов, разработан пакет необходимых подзаконных актов, методических и инструктивных документов, регламентирующих порядок и содержание всего комплекса работ. Анализ результатов первого этапа свидетельствует, что выработана правильная стратегия реформы, ее философия соответствует объективным потребностям и интересам большинства населения республики, однако в тактике ее проведения имеется немало ошибок, сдерживающих темпы и снижающих результативность принимаемых в центре и в регионах мер.

До настоящего времени сохраняются искаженные представления о целях, содержании и механизме осуществления земельной реформы, поэтому, прежде чем привести результаты анализа ее первого этапа, необходимо еще раз в самых общих чертах охарактеризовать ее идеологию и направления.

Земельная реформа не является простым перераспределением земель в связи с появлением новых форм ведения хозяйства. Напротив, это сложный и многогранный комплекс мер, призванных в своей совокупности реализовать следующие основные цели:

переход к многообразию форм собственности на землю, землевладение и землепользование;

социально справедливое и экономически обоснованное перераспределение земель и создание равных условий для всех форм хозяйствования;

формирование экономического механизма регулирования земельных отношений и стимулирования рационального использования и охраны земель;

приостановление процессов деграда-

ции земли, связанных с нею других природных ресурсов и обеспечение их восстановления.

Основу идеологии реформы составляет предоставление гражданам не декларативного, а реального, юридически и экономически подтвержденного права выбора форм собственности и ведения хозяйства. При этом не следует противопоставлять одни формы другим. До сознания каждого должна быть доведена объективная информация о всех возможных вариантах выбора, показаны преимущества и трудности любого из выбранных путей развития. На этой объективной основе каждый сам вправе принять решение, а при помощи Советов народных депутатов и специально созданных для проведения преобразований органов Государственного комитета по земельной реформе и реализовать его.

В соответствии с законами «О земельной реформе», «О крестьянском хозяйстве» и Земельным кодексом РСФСР крестьянин решает сам, будет ли он продолжать работать в колхозе или в государственном сельскохозяйственном предприятии или он выделится из его состава и получит землю для ведения самостоятельного товарного хозяйства. Остающиеся в колхозах могут **сами определить,** какую **форму собственности на землю** они предпочитают: совместную — с сохранением прав на землю за юридическим лицом в виде правления колхоза или долевую — с установлением доли в стоимости земли каждого члена колхоза. Рабочие государственных сельскохозяйственных предприятий получают право выбора — или они остаются наемными работниками в совхозе, работая на земле, остающейся в собственности государства, или становятся владельцами земли и других средств производства, акционерами, преобразуя при этом совхоз в народное предприятие, акционерное общество, кооператив или иной вид коллективного предприятия.

Совершенно напрасно противники реформы, по непониманию или преднамеренно искажая сущность, пытаются представить ее как действия, направленные на развал колхозов и совхозов. Напротив, она способна содействовать их развитию на принципиально новой основе — сотрудничестве заинтересованных людей, для которых совместное ведение хозяйства должно обеспечивать удовлетворение их экономических интересов. Настоящим хозяином можно быть и в коллективе, но лишь в том случае, если этот статус подтверждается реальной долей собственности и конечных результатов производства. Только тогда человек становится заинтересованным в этих результатах, также как и в том, чтобы каждый клочок земли использовался эффективно и сохранял свой потенциал на будущее.

Особую сложность представляет выработка объективного отношения к вопросу о собственности на землю отдельных граждан и коллективов, поскольку еще преобладает идеологизированное, лишенное экономического анализа мнение. А ведь это прежде всего экономическая категория, определяющая отношение человека к земле как средству производства. Как часть природного комплекса, земля является достоянием народа, но как средство производства наряду с другими она может быть собственностью и коллектива людей, и индивидуума. Для того чтобы она не стала объектом наживы, спекуляции и других негативных проявлений, выработан **механизм государственного регулирования**, заложенный в принятых законах. Он включает строго целевое использование земель, передаваемых в собственность, ограничение ее размеров, осуществление продажи в течение 10 лет только Советам, строжайшую ответственность за нарушение земельного законодательства и др. Этот механизм при правильном применении не позволит развиваться негативным процессам, а предоставление гражданам права собственности обусловит изменение отношения к земле, породит заботу о ее улучшении, сохранении и повышении эффективности использования. Подтверждение тому — мировой опыт развития земельных отношений не только в развитых странах, но и там, где совсем недавно общинное землепользование или латифундизм были заменены в ходе реформ крестьянской собственностью на землю.

Вводить собственность на землю ни в коей мере не следует насильственно. Закон «О земельной реформе» устанавливает право выбора для всех желающих получить землю или в собственность (для ее сельскохозяйственного использования), или во владение, или в пользование, в том числе в аренду. Это право также должно быть гарантировано Советами народных депутатов и органами Госкомзема.

Осуществление земельной реформы в России начато с объективной оценки нынешнего распределения земельных ресурсов и их состояния. В процессе этой работы устанавливается соответствие площади закрепленных земель объективным потребностям и потенциальным возможностям их рационального использования. Все излишки земель изымаются и передаются в специальный **фонд перераспределения.** Одновременно изучаются потребности в земле граждан, предприятий, организаций и учреждений, возможности развития крестьянских хозяйств, вновь образуемых кооперативов, потребности в площади для расширения приусадебных участков, для коллективного и индивидуального садоводства, огородничества и животноводства.

На этом же этапе проводится юридическое, а где это возможно и техническое закрепление земель в ведение сельских и поселковых Советов народных депутатов. Им передаются земли населенных пунктов, а также террито-

рии, необходимые для их нормального функционирования, т. е. участки для выпаса скота, находящегося в собственности граждан, проживающих в этих населенных пунктах, для сенокошения, расширения приусадебных участков, расширения застройки. Это закрепление оформляется юридическим актом, передающим реальные права по распоряжению этими землями, т. е. по изъятию и передаче земель в собственность, владение и пользование, в том числе в аренду.

Процесс перераспределения земель, предоставления земли в собственность, владения и пользования сопряжен с огромным объемом землеустроительных работ по установлению и техническому закреплению границ и выдаче Государственных актов. Законом предусмотрено, что в течение двух лет с начала реформы все нынешние землепользователи и новые собственники, владельцы и пользователи земли должны оформить свои права на землю посредством Государственного акта с указанием площади, состава, качества земельных участков и сведениями об их границах.

Сейчас завершается подготовка форм Государственных актов. При этом границы участков следует определять геодезическими координатами в единой системе, что позволит сосредоточить сведения в банках данных о земле в автоматизированной информационной системе. Естественно, что это очень трудоемкие работы, которые даже при увеличении численности работников землеустроительной службы выполнить одновременно с предоставлением земель невозможно. Поэтому, чтобы не задерживать их выполнение, на первом этапе наделение землей осуществляется на основе решений Советов народных депутатов с последующим техническим закреплением границ и выдачей Государственных актов, содержащих необходимую информацию.

Для успешной работы по перераспределению земель в сельских районах должен быть создан механизм тесного взаимодействия в деятельности местных Советов народных депутатов, их исполкомов и комитетов по земельной реформе и земельным ресурсам. При этом основной объем работ по проведению реформы ложится на органы Государственного комитета РСФСР по земельной реформе.

В основу формирования Госкомзема РСФСР и его органов на местах заложены принципы, позволяющие обеспечить независимость их деятельности от других министерств и ведомств в осуществлении **единой государственной земельной политики**. Поэтому предусмотрены вертикальная структура подчиненности его органов различного уровня, финансирование деятельности из республиканского бюджета. В структуру Госкомзема РСФСР переданы все проектные институты системы «Росземпроект», вычислительный центр, стационарная землеустроительная служба, на базе которой в настоящее время формируются республиканские, краевые, областные, районные и городские комитеты по земельной реформе и земельным ресурсам. Значительный объем предстоящих работ обусловил увеличение численности работающих в этой сфере — с 2400 до 14 тыс. чел. (без работающих в Гипрозем ах). В республиках целесообразно создать комитеты численностью от 20 до 40 чел., в краях и областях — от 15 до 30, в районах и городах — от 3 до 9 чел.

На центральный аппарат и его органы на местах возлагаются полномочия организации перераспределения земель, контроль за их использованием на всей территории республики независимо от целевого назначения и ведомственной принадлежности, также установление ставок земельного налога для всех категорий земель, координация его изъятия и правильного расходования поступивших средств. Таким образом, новым структурам передаются весьма обширные полномочия, и поэтому в их состав должны войти специалисты различного профиля, обладающие хорошей профессиональной подготовкой, организаторскими способностями, принципиальностью, высокой ответственностью.

Для решения острейшей проблемы нехватки специалистов разработана программа кадрового обеспечения земельной реформы, в соответствии с которой расширен прием на землеустроительные факультеты, созданы 4 новых факультета в вузах и 12 новых отделений техникумов, открыто несколько факультетов повышения квалификации и переподготовки кадров и др.

Важная составная часть земельной реформы — **создание механизма экономического регулирования и стимулирования рационального использования земель**. Он должен включать в себя налоговую и ценовую политику, комплекс постоянно действующих мер, побуждающих собственников земли, землевладельцев и арендаторов повышать продуктивность земель и систему экономических санкций по отношению к нарушителям земельного законодательства и к юридическим, и физическим лицам, ухудшающим своей деятельностью экологическое состояние земель. Все эти меры определены Земельным кодексом РСФСР.

Земельная реформа предусматривает введение **единого земельного налога**, устанавливаемого только на основе оценки потенциала и местоположения земельных участков Рабочей группой Госкомзема с привлечением ученых и специалистов подготовлены и внесены на рассмотрение Верховного Совета РСФСР проект закона о земельном налоге и методика его исчисления для различных категорий земель. Главный смысл заложенной в проект закона концепции заключается в том, что земельный налог складывается из двух частей — ежегодной платы за предоставление земель, размер которой определяется независи-

мо от целевого назначения и качества земель, и дифференциальной части налога, устанавливаемой в зависимости от качества и местоположения земельных участков. Для несельскохозяйственных земель вторая часть рассчитывается исходя из местоположения, уровня инженерного обустройства, экологической ценности земельных участков. Первая часть налога полностью поступает в местные Советы, вторая — частично остается в их распоряжении, а частично перераспределяется между регионами с землями лучшего и худшего качества. Вся сумма земельного налога расходуется только на нужды, связанные с улучшением земель, их охраной и организацией использования. Какова же его **величина?** По данным расчетов она должна быть ориентировочно в размере около 1 руб. за 1 га/балл, т. е. с участка, оцениваемого в 70 баллов, по материалам оценки земель годовой налог составит около 70 руб. за 1 га.

Не менее важным является вопрос о плате за землю, и в связи с этим ее оценке. Законодательством предусмотрено, что для целей сельскохозяйственного производства земельные участки могут передаваться в собственность граждан и их коллективов, причем до устанавливаемых Советами пределов бесплатно, а сверх этого, до максимальных норм площади, находящейся в собственности,— за плату. Каков размер этой платы?

В условиях функционирования рынка земли он устанавливается на основе спроса и предложения. У нас такого рынка пока нет, поэтому предлагается механизм, оправдавший себя в большинстве европейских стран, где в качестве цены земли выступает капитализированный земельный налог за 50 лет, т. е. цена 1 га земли, оцениваемой в 70 баллов, будет около 3500 руб. Советам народных депутатов целесообразно разрешить устанавливать повышающие и понижающие коэффициенты в зависимости от целевого назначения земель, но они должны быть в разумных пределах. В противном случае неимоверные размеры налогов и цены приведут к разорению или банкротству землепользователей.

Механизм стимулирования рационального использования и охраны земель предусматривает:

освобождение от платы за земельные участки, которые находятся в стадии сельскохозяйственного освоения; предоставление льготных кредитов; компенсацию из средств бюджета за снижение доходов в результате временной консервации земель, нарушенных не по вине лиц, использующих эти земли; установление повышенных цен на экологически чистую продукцию.

Учитывая различные стартовые условия функционирования общественных и крестьянских хозяйств, целесообразно на 3—5 лет ввести для крестьянских хозяйств режим наибольшего экономического благоприятствования, включающий:

льготное налогообложение крестьянских хозяйств в период их становления;

создание фонда поддержки крестьянских хозяйств и специальной системы их кредитования;

бюджетное финансирование инфраструктурного обеспечения районов компактного размещения крестьянских хозяйств и другие меры.

В целях стимулирования повышения продуктивности земель их собственникам, владельцам и арендаторам целесообразно предоставить право расходовать часть своих средств на улучшение земель в зачет земельного налога, включая в них расходы на известкование, гипсование, защиту от эрозии, а также расширение площадей сельскохозяйственных угодий. При этом указанные мероприятия должны осуществляться только в соответствии с научно обоснованными проектами землеустройства.

Если хозяйствами проведено окультуривание используемых под сельскохозяйственные угодья земель, повышено их плодородие, то размеры земельного налога не увеличиваются, а остаются на уровне нормативного показателя, исчисленного для данного почвенного выдела в пределах оцениваемого района.

Практика становления новых земельных отношений выявит и другие пути и методы экономического стимулирования рационального использования земель. Ясно одно, что установление обоснованных и стабильных на определенный период **нормативов земельного налога** поставит всех работающих на земле в равные экономические условия и будет заинтересовывать их в изыскании резервов повышения доходов за счет лучшего использования каждого гектара.

Успех коренной перестройки земельных отношений в республике во многом зависит от наличия необходимой и достоверной **информации о земле.**

Разнообразие природных условий территории РСФСР, слабая изученность земель, непрерывное антропогенное и природное воздействие на них, изменения правового режима отдельных земельных участков, одновременный охват всей территории республики землеустроительными действиями обусловливают, как безотлагательную необходимость, переход на принципиально новую технологию ведения земельного кадастра и мониторинга земель на основе автоматизации. Следует отметить, что все высокоразвитые страны мира на сегодняшний день располагают автоматизированными системами земельного кадастра, которые являются важнейшим инструментом государства в решении социальных, экономических, экологических и стратегических проблем.

Создание такой системы в России позволит извлекать сведения о земле по-

требителем в любой момент, а их показатели будут зафиксированы по состоянию на реальное время. Необходимо изменить и способы получения, обработки, хранения и использования исходной информации для ведения земельного кадастра.

В настоящее время преобладает узковедомственная (сельскохозяйственная) направленность данных, которые содержат земельно-кадастровые документы. При этом же современные представления о механизме управления землепользованием предполагают учет интересов всех отраслей народного хозяйства с обязательным включением вопросов охраны окружающей среды, поддержание экологического баланса, воспроизводство почвенного плодородия.

Выход из создавшегося положения — в замене ныне принятых узкотематических обследований (почвенных, геоботанических и др.) комплексными крупномасштабными **кадастрово-агроэкологическими изысканиями.** Обязательным условием для их осуществления является использование в качестве геодезической основы материалов дистанционного зондирования преимущественно многозональной аэрофотосъемки.

Очевидно, что создание **автоматизированной информационной системы** потребует проведения большого комплекса исследовательских и экспериментальных работ, значительных капитальных вложений (по нашим расчетам, около 700 млн. руб.), но без такой системы невозможно обеспечить рациональное использование и охрану земель, поэтому к ее разработке необходимо приступить безотлагательно.

Наконец, последняя важнейшая цель земельной реформы — **прекращение процессов деградации земель,** экологизация землевладения и землепользования. Для ее реализации на втором этапе реформы предусматриваются разработка и осуществление **республиканской и региональных программ повышения продуктивности земель и их защиты** от вредного природного и антропогенного воздействия, консервация и восстановление части деградированных земель, расширение культуртехнических работ по улучшению земельных участков и другие меры.

Успешное проведение реформы невозможно без ее научно-методического обеспечения. В соответствии с постановлением Совета Министров РСФСР при Госкомземе РСФСР создан научно-исследовательский центр, в научно-исследовательское и проектное объединение преобразован Росземпроект. Однако на них возлагается ведение в основном прикладных разработок. Реформа же требует глубоких, **фундаментальных** исследований по проблемам развития земельных отношений в новых экономических условиях, по мониторингу хозяйственной деятельности, решению ряда экологических проблем землепользования и др. Поэтому ВАСХНИЛ и Российской Академии сельскохозяйственных наук, институтам АН СССР, высшим учебным заведениям следует активно включиться в процесс научного обеспечения реформы. Видимо, назрела необходимость сформировать в составе Российской академии специальное отделение земельных отношений и организации землевладения и землепользования, которое бы взяло на себя всю организацию исследований по этому важнейшему направлению развития науки.

Таковы основные подходы к организации проведения земельной реформы в России. Какие выводы можно сделать на основе анализа результатов ее первого этапа?

Очевидно, что земельное законодательство в основном верно определило принципы, содержание и механизм проведения реформы. Однако нужно признать, что почти четырехмесячный разрыв между временем принятия двух первых законов и земельного кодекса весьма негативно отразился на выполнении работ по формированию фондов перераспределения земель и не позволил уже с первых недель реформы последовательно и целенаправленно осуществлять земельные преобразования. Еще большие затруднения во введении экономического механизма регулирования земельных отношений вызывает задержка принятия Закона «О плате за землю». Перенос его рассмотрения Верховным Советом РСФСР на более поздний период не позволил на первом этапе реформы ввести экономические стимулы рационального перераспределения земель В течение всего первого периода в процессе формирования фондов перераспределения использовались лишь методы административного принуждения, убеждения, агитации, но они не всегда были действенны. Прямые экономические стимулы для отказа от части земель, являющейся у многих нынешних землепользователей явно лишней, привели бы к введению платы за землю.

Проявились определенные недостатки принятого законодательства. В наибольшей мере это относится к уравнительному принципу исчисления средних земельных долей в колхозах и совхозах. Сложилась нелепая ситуация, когда сельский житель, колхозник ограничен этой средней долей, которая во многих хозяйствах составляет 1,5—2,0 га, и при выходе из коллектива с целью организации крестьянского хозяйства семья из 3 чел. получает участок 5—6 га, что, очевидно, не позволит вести товарное эффективное производство. Горожанин оказывается в лучших условиях, поскольку получает из фонда перераспределения надел площадью в несколько раз больше. Не лишен такого права и колхозник, но, как правило, для него это будет дополнительный участок, находящийся вдалеке от полученного в качестве доли. Порождаются чересполосица, дальнозе-

мелье, т. е. те недостатки землепользования, с которыми боролись в России, начиная с межевания 1765—1861 гг. Этот недостаток можно изменить разрешением обмена земельного пая на фондовый (долю основных производственных фондов), что потребует внесения изменений в законодательство.

Процессы приватизации и развития рыночных отношений уже сегодня поставили вопрос о необходимости создания рыночного оборота земли. Однако принятое законодательство почти исключает эту возможность. Даже формирование земельного банка, предусмотренное законодательством, не позволит ввести земельный оборот в условиях моратория на куплю-продажу земли. Ограничено залоговое право на собственность для несельскохозяйственной деятельности (в том числе и для индивидуальной). Запрещение купли-продажи ее фактически не исключает, но осуществляется она в скрытой, уродливой форме, и государство теряет не только возможность регулировать эти процессы, но и немалые суммы средств, которые могли бы поступить в бюджет. В Подмосковье участок земли в 0,06 га с полуразрушенным дощатым строением продается за 25—50 тыс. руб., хотя формально это считается продажей строения. Нельзя этого не видеть. Ясно, что позиция противников рыночного земельного оборота, разделяемая значительной частью российских народных депутатов, наносит ощутимый вред экономике. Причем в ближайшее время это проявится весьма существенно.

Имеются и другие недостатки в действующем законодательстве, поэтому в Госкомземе РСФСР готовятся предложения о внесении в него необходимых изменений.

Серьезные затруднения на первом этапе реформы вызвала невозможность принятия штрафных санкций к нарушителям земельного законодательства. Хотя они и предусмотрены законами, их нельзя применить без внесения изменений в законодательство об административной ответственности.

Очень негативно сказывается на ходе реформы слабая информированность населения о содержании реформы, многие люди очень смутно представляют свои возможности, а зачастую им реформа освещается в искаженном виде. В ряде краев и областей российские земельные законы не были напечатаны в местных органах информации. Российские газеты пока до населения почти не доходят, а союзные органы печати не сочли целесообразным их опубликовать. Серия коротких передач на телевидении также не создает полного представления о земельной реформе. Вот и бытует у многих или поверхностное, или искаженное ее видение.

За относительно короткие сроки в России удалось сформировать новую структуру органов, обеспечивающих проведение земельных преобразований. Создано около 3 тыс. республиканских, краевых, областных, окружных и районных комитетов по земельной реформе и земельным ресурсам, которые в большинстве регионов активно включились в работу. Однако их ресурсные и технические возможности весьма ограничены. Ощущается острейшая нехватка специалистов, геодезических приборов и инструментов, вычислительной и множительной техники, планово-картографических материалов и пр. Наиболее сдерживающим фактором в их работе является отсутствие необходимых служебных помещений и еще в большей мере — автотранспорта. Лишь каждый третий комитет имеет автомашину, а ведь вся основная работа связана с выездами, с работами на местности. Это понимают все, но ресурсов в республике нет, а на перераспределение автотранспорта в регионах местные руководители не идут.

Очень медленно включаются в проведение земельной реформы ученые. Из-за отсутствия финансирования и по ряду других, в том числе и необъективных, причин научное обеспечение реформы и развития новых форм хозяйствования явно отстает от потребности. Отсутствуют научные рекомендации по таким важнейшим вопросам, как оптимальные размеры крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов в различных зонах и разной специализации, методика внутрихозяйственной приватизации земель, развитие социальной инфраструктуры в условиях многообразия форм хозяйствования, и многим другим.

Перечень трудностей и недостатков может быть продолжен, выше названы лишь основные, наиболее отрицательно влияющие на ход земельной реформы в России. Задача сегодняшнего дня — глубоко их проанализировать и выработать дополнительные меры, которые обеспечат целенаправленную и эффективную деятельность по преобразованию земельных отношений в республике как важнейшей части всей экономической реформы.

РЫНОК И КРЕСТЬЯНСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

В. Бураков,
председатель Кировского районного Совета народных депутатов Ставропольского края
А. Борисенко,
канд. экон. наук

Фундаментом коренных преобразований в аграрном секторе является ускорение проведения земельной реформы. Внеочередной съезд народных депутатов РСФСР закрепил равенство государственной, колхозно-кооперативной, частной форм собственности на землю, всех форм хозяйствования: колхозов, совхозов, крестьянских хозяйств, кооперативов и ассоциаций и др. Это способствовало образованию крестьянских хозяйств, которых на 1 июня 1991 г. в Ставропольском крае насчитывалось более 300.

Характерный пример проводимой в этом направлении работы — Кировский р-н. Здесь в ноябре 1990 г. на неэффективно используемых землях колхоза им. XX съезда КПСС были созданы первые два крестьянских хозяйства по 5 га каждое. В конце зимы и весной 1991 г. поступили еще 28 заявлений о выделении земли под крестьянские (фермерские) хозяйства, 8 заявлений о предоставлении земельных участков в постоянное пользование для ведения огородничества, животноводства и садоводства.

Используя право формировать специальный земельный фонд из сельскохозяйственных угодий колхозов, совхозов для создания крестьянских (фермерских) хозяйств, ведения личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества и животноводства районный Совет народных депутатов определил для этих целей площадь сельскохозяйственных угодий в размере 7268 га. Сегодня в районе насчитывается 43 крестьянских хозяйства, 21 800 чел. заняты огородничеством и животноводством, 9000—садоводством. Надо отметить, что в нашей стране до последнего времени недооценивалась роль мелкого производителя сельскохозяйственной продукции (владельцев личного подсобного хозяйства, садоводов, пчеловодов, кролиководов, звероводов и др.) в насыщении продовольственного рынка товарами, хотя продукция, выращенная ими,— хорошее подспорье как для семейного бюджета самих товаропроизводителей, так и товарной насыщенности потребительского рынка (от уровня последней зависят и цены на продукцию).

Для развития крестьянских и фермерских хозяйств в условиях дефицита ресурсов и финансового кризиса необходимо искать более рациональные пути. И здесь следует обратить внимание на опыт становления полной аренды с последующим переходом в крестьянское или фермерское хозяйство. Преимущества аренды для работников состоят в свободе действий, эмоциональном и моральном раскрепощении, отсутствии диктата сверху, коллективной безответственности и приписок, потерь сельскохозяйственной продукции, так как все идет в дело. Так, работник госплемзавода «Комсомолец» Кировского р-на В. Чемодуров взял в полную аренду земельный участок в размере 2 га на неудобных землях вне севооборота на 6 лет. Администрация хозяйства, оказывая помощь в механизированной обработке земли, закупает выращенную арендатором продукцию по договорным ценам. Арендная ставка определена в сумме 350 руб. Уже в первый год арендатор сумел привести в эксплуатируемое состояние 1 га земли и произвел 4 т чеснока и около 6 т картофеля. Причем на земле работает он один, жена помогает лишь во время уборки урожая. Чистый доход в первый же год составил более 6 тыс. руб. без учета продукции для нужд семьи, на корм скота и нутрий. Всего же он в 1990 г. произвел валовой продукции более чем на 20 тыс. руб. Второй гектар земли был засеян чесноком осенью 1990 г. Произведенная сверх арендного договора часть будет продана Георгиевскому мясокомбинату. Сейчас арендатор вместе с несколькими другими семьями готовится взять в аренду еще 50—60 га пашни.

Типичным примером семейного арендного подряда может служить звено В. Г. Зайцева колхоза «Путь к коммунизму» Георгиевского р-на. Согласно договору, семье из 7 чел. переданы в аренду коровник со 115 коровами, трактор, необходимое оборудование и инвентарь. Звено производит молоко и выращивает молодняк животных, обеспечивает ремонт построек и доставку кормов, занимается, помимо дойки и ухода, лечением коров. Для учета и контроля затрат арендный коллектив открыл лицевой счет, в приходную часть которого ежемесячно заносится количество продукции в оценке по договорной цене, а в расходную — расходы по плановоучетным ценам. В течение года коллектив авансируется для выдачи заработной платы, а в конце года работники сами распределяют хозрасчетный доход, образуемый в виде разницы между доходной и расходной частями лицевого счета.

В первый же год получены более высокие надои на фуражную корову по сравнению с колхозом, соответственно

3912 и 3069 кг. В 1990 г. разрыв еще более увеличился: соответственно 4286 и 2800 кг. На одного работающего в звене произведено продукции на 21 278 руб., а по колхозу — на 15 525 руб. По результатам 1990 г., хозрасчетный доход звена составил 22 697 руб., среднемесячная заработная плата на одного члена коллектива — 672 руб.

В связи с резким увеличением стоимости кормов, строительных, других материалов и услуг коллектив настаивает на переходе с договорных цен на закупочные. Расчетная цена 1 ц молока согласно действующему договору —29 р. 50 к. за первый сорт и 26 р. 30 к.— за второй, в то время как государственная закупочная цена составляет соответственно 62 р. и 55 р. 50 к. Думаем, требования справедливых и необходимых изменений должны быть внесены в договор между арендатором и правлением колхоза.

Существенное увеличение сельскохозяйственной продукции дает улучшение использования приусадебных участков, как с закреплением дополнительных площадей земли, так и без них. Однако личным подсобным хозяйствам сельских жителей, специализирующимся на производстве молока, мяса, яиц, необходимы корма, которые колхозы и совхозы продают по себестоимости или другим льготным ценам. Жителям края хозяйствами Ставрополья в 1990 г. продано более 1 млн. т зерна.

Так, в Егорлыкском р-не Ростовской обл. для семей выделяют по гектару и более земли в массивах вне севооборота. В Краснодарском крае почти 5% не используемых ранее земельных угодий закреплено за арендаторами.

В последние годы во многих районах наблюдалась значительная интенсификация личных подсобных хозяйств на основе специализации производства. Доход, полученный от реализации продукции, в среднем составляет 3—5 и более годовых окладов высококвалифицированного специалиста. Например, земельные приусадебные угодья, размером 0,05—0,1 га в предместьях г. Батайска и находящиеся в 10—30 км от рынка сбыта продукции городов Ростова и Азова, специализированные на выращивании зеленных культур (петрушка, укроп, сельдерей и др.) и ранних овощей (редиса, лука на перо и т. д.), дают семье по 5—10 тыс. руб. дохода ежегодно.

Приусадебные участки пригородного Мясниковского р-на области заняты луком и чесноком. В значительной мере посадки лука были расширены в период его нехватки в 80-е гг. Тогда цены на эту продукцию подскочили более чем в 10 раз. За сданные 10 т лука предоставлялась возможность приобрести вне очереди легковой автомобиль Поскольку такое количество лука трудно получить на одной усадьбе, семьи стали кооперироваться. Хотя в дальнейшем острая потребность в луке сократилась, сельские жители, освоив технологию его возделывания (более десяти сортов разного назначения), прочно взяли рынки в свои руки.

На Верхнем Дону, в таких районах, как Шолоховский, Верхнедонской, Боковский, где поселки обезлюдели, земельные участки подворий, как и в прежние годы, специализируются на производстве картофеля. Здешние песчаные почвы позволяют получать урожай клубней в 5—7 раз больше, чем собирают на общественных плантациях. Вместе с тем доходы тут ниже, чем в южных районах области, где вокруг промышленных центров расположены усадьбы, на которых возводятся культуры, требующие больших вложений.

Во многих селах, независимо от специализации подворий, жители выращивают индюков и гусей, производство которых не получило должного развития на крупных специализированных фермах, в колхозах и совхозах.

Сейчас обсуждаются предложения по разгосударствлению общественного сектора производства. Еще 10—15 лет назад вокруг промышленных центров бульдозеры крушили теплицы, оранжереи, грядки ягод, овощей и цветов. Теперь же восстанавливается материальная база личных подсобных хозяйств, развитие которых наиболее эффективно и не требует значительных затрат, тем более государственных. Для этих целей не следует ограничивать наделы земли, особенно за пределами севооборотов, пустующих, регламентируя ее между колхозниками, рабочими совхозов и другими работниками села. Они сами знают, сколько земли смогут обработать.

Переход к рыночным отношениям вызовет в определенных регионах страны избыточность трудовых ресурсов, что потребует организации дополнительных рабочих мест. В этом случае целесообразно использовать имеющийся опыт по их созданию. Так, в Кировском р-не рядом с автострадой Ростов — Баку расположен пос. Прогресс. В середине 80-х гг. здесь столкнулись с избытком трудовых ресурсов. Появилась необходимость строительства в поселке подсобного хозяйства — цеха по производству изделий народного потребления на базе межхозяйственного предприятия «Прогресс». Постепенно увеличивая производственную мощность, в 1989 г. он произвел продукцию на 1157 тыс. руб., отличающуюся высоким качеством и пользующуюся большим спросом (выделанная овчина, дубленки, меховые жилеты, шапки, рукавицы из меха). В 1989 г. коллектив цеха взял его в аренду, причем в течение года он сумел построить дополнительные помещения и приобрести технику более чем на 200 тыс. руб. Таким образом, обеспечив работой 68 чел., коллектив еще и перечислил более полумиллиона рублей арендной платы базовому предприятию.

Избыточность рабочей силы в поселке дала основание созданию и кооператива «Дружба». Первоначально это было торгово-закупочное предприятие, а с конца 1989 г.— сельскохозяйственное хозрасчетное кооперативное предприятие, в котором работают 32 чел. Каждый член кооператива внес денежный вклад в размере от 7 до 25 тыс. руб. Построив современный птичник и комплекс для крупного рогатого скота, «Дружба» всю выращенную в них продукцию реализует в районе. Кооператив ведет и внешнеэкономическую деятельность. Так, закупив семена подсолнечника и выработав из них подсолнечное масло, предприятие экспортировало его. Полученные на бартерной основе товары повышенного спроса реализованы через торговую сеть жителям поселка. Сейчас заканчивается строительство магазина и кафе с видеобаром для молодежи. Хочется сказать и о таком важном начинании «Дружбы», как постоянное обеспечение с конца 1989 г. растительным маслом и хлебом тридцати ветеранов Великой Отечественной войны, проживающих в поселке.

Немало жителей поселка занято в кооперативах, а также на других предприятиях, созданных в последнее время и специализирующихся на производстве товаров народного потребления. Всего здесь трудятся более 200 чел., а всего в поселке проживают более тысячи человек.

Для перехода к рыночной экономике необходимо создавать соответствующую инфраструктуру, в частности посреднические организации для реализации сельскохозяйственной продукции, целевого товарообмена между городом и селом.

С введением закона о собственности расширяется база для развития рыночных и конкурентных отношений, предоставляется возможность выбора наиболее эффективных форм хозяйствования и создания предприятий на смешанной основе, включающей сочетание различных форм собственности. Многообразие форм собственности, широкий круг товаропроизводителей, когда наряду с государственными предприятиями однотипную продукцию изготовляют акционерные общества, кооперативы, трудовые коллективы, работающие на арендованных средствах производства, коллективные и совместные предприятия, приводят к появлению рыночной конкуренции, предполагающей наличие параллельных производств по наименованиям продукции.

В агропромышленном комплексе подобный процесс тоже имеет место, хотя он протекает неравномерно, рывками и замедленными темпами. Это связано в первую очередь со степенью развития производительных сил и производственных отношений, а также рациональным соотношением вертикальных и горизонтальных структур управления сельскохозяйственным производством. Однако независимо от структуры управления на всех уровнях общими должны быть четкое разграничение функций административного и хозрасчетного управления, дальнейшее совершенствование демократических начал в деятельности коллегиальных органов и самоуправления в трудовых коллективах, выдвижение на первый план кооперационных принципов в виде длительных и устойчивых связей через хоздоговорную систему.

Большое внимание в районе уделяется созданию ассоциаций, консорциумов, производственных систем и других горизонтальных структур, когда входящие в них формирования сохраняют самостоятельность и права юридического лица, строят взаимоотношения исключительно посредством договора, имеют общий выборный орган управления. Основой подобных ассоциаций, консорциумов являются мелкие товаропроизводители, владельцы личных подсобных и крестьянских хозяйств, садоводы, огородники, кролико- и звероводы, объединившиеся в товарищества, общества на строго добровольных началах.

С конца 1990 г. при колхозе им. XX съезда КПСС и при Орловском сельском Совете образована ассоциация «Сельское подворье», объединившая более ста колхозных дворов. Ее главная функция — обеспечение вошедших в нее владельцев молодняком животных и птиц, кормами, зооветобслуживанием, семенами, саженцами, удобрениями, сельскохозяйственной техникой. Каждый член ассоциации заранее знает, в какой день и на каких условиях он получит необходимые материалы. Ассоциация также берет на себя все заботы по забою скота и птицы, закупке излишка крестьянской продукции с последующей реализацией ее после соответствующей переработки внутри района и за его пределами. Если же крестьянский двор намерен, вырастив продукцию, оставить ее у себя, то ассоциация оказывает ему помощь в превращении сырья в продукты: масло, колбасу, соки и т. д. «Сельское подворье» — посредник в бартерных сделках, когда члены ассоциации готовы обменять часть своей продукции на корма, малую сельскохозяйственную технику, бытовые приборы и машины, другие товары.

Думается, за подобными формированиями будущее, ввиду их гибкости, универсальности, близости к товаропроизводителям, стремления к увеличению их доходов и росту уровня социально-экономического развития на основе организации совместного производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции по собственному усмотрению. Никакие структуры власти не могут вмешаться в хозяйственную жизнь ассоциации, высшим органом управления которой является общее собрание глав крестьянских хозяйств — ее участников. Ассоциация действует на основе устава и имеет права юридиче-

ского лица (устав, положение, договоры).

Первые итоги становления ассоциации «Сельское подворье» показали необходимость интеграции с другими подобными ей горизонтальными структурами производства с циклом: производство — переработка — реализация сельскохозяйственной продукции. Проведенная работа позволила определить меры по практическому использованию огромного ресурсного потенциала, заложенного в личном подсобном хозяйстве, а также в обществах садоводов, овощеводов, кролиководов, звероводов, пчеловодов, охотников, рыболовов.

Крестьянский труд не ограничен сугубо сельскохозяйственными работами на полях и животноводческих фермах. Открытие промышленными предприятиями рабочих мест в селах и хуторах с избыточными трудовыми ресурсами без ущерба для сельскохозяйственного производства позволяет наиболее полно использовать рабочее время тружеников села, особенно в межсезонье. Известно, что в отдельных районах из-за отсутствия рабочих мест почти треть взрослого населения не занята не только на постоянных работах, но и на временных. Это ставит вопрос о необходимости широкой подготовки кадров и создания различного типа производств на селе, что, в свою очередь, позволит сдерживать рост безработицы в условиях рыночной экономики.

Равноправие в стране всех форм собственности и организации производства, а также гарантии их неприкосновенности закрепляются в законе о собственности. При этом одним из важнейших путей перестройки экономических и производственных отношений на селе становится аренда, позволяющая наиболее полно реализовать фактор материальной заинтересованности, возродить в человеке чувство хозяина земли и произведенной им продукции.

Признавая право на создание самостоятельных арендных предприятий типа семейных крестьянских и фермерских хозяйств, ряд специалистов делает акцент на развитие внутрихозяйственных форм арендных отношений в крупных коллективных хозяйствах (колхозах и совхозах).

Колхозы и совхозы многие годы искали лучшие формы организации труда, зачастую мучительно, с коренной ломкой устоявшихся представлений и привычек. Так было при создании безнарядных звеньев, бригадной организации труда, бригадного, затем коллективного подрядов, а во второй половине 80-х гг. при внедрении аренды.

Появление аренды относится к 1987 г. Вначале шла традиционная кампания по ее внедрению. Даже ссудная задолженность списывалась в зависимости от процента охвата арендой. Кировский р-н Ставропольского края здесь ничем не отличается от других районов этого региона страны. К началу 1991 г. в сельском хозяйстве района стало работать 127 арендных коллективов, в распоряжении которых — девять десятых всей пашни, половина поголовья молочного и мясного скота, свиней, почти все овцепоголовье. В предыдущем году ими произведено почти на 100 млн. руб. валовой продукции, получено прибыли более 40 млн. руб. Рентабельность растениеводческих арендных коллективов составила 17%. На одного арендатора получено сельскохозяйственной продукции в ценах 1983 г. почти на 30 тыс. руб. Отметим для сравнения, что в обычных коллективах этот показатель в 2 раза ниже.

Неформально подошли к внедрению арендных отношений при сохранении крупнотоварного колхозного производства подразделения колхоза им. XX съезда КПСС, которые с получением самостоятельности стали хозяевами как арендуемых средств, так и произведенной ими продукции. Но поскольку аренда здесь внутрихозяйственная, то работа ведется пока в условиях действующего госзаказа. Правлением колхоза доведен до арендных коллективов объем производства продукции в номенклатуре, обеспечивающий выполнение госзаказа и прочие внутрихозяйственные потребности. Арендная плата за землю определена в размере прибыли, получаемой хозяйствами от бригад до перехода на аренду, а в остальном арендаторы сами себе хозяева — собственники своей продукции. Решающим фактором для стимулирования труда арендаторов стало следующее: вся сверхнормативная продукция — собственность арендного коллектива, и он вправе ею распоряжаться по своему усмотрению. Нарушение этого положения является препятствием свободного развития арендных отношений на многих сельских предприятиях и подрывает доверие к аренде деревенских тружеников.

Смысл аренды прост и доступен для понимания не только специалисту колхоза им. XX съезда КПСС, но и каждому механизатору, каждому труженику: от стоимости произведенной продукции следует вычесть сумму своих расходов по чекам, арендную плату, а остаток оставить себе. Для большей доступности здесь упразднили для арендаторов хозрасчетные звенья, громоздкие производственные, материальные отчеты. Арендаторы сдают в бухгалтерию только лицевой счет, где в доходной части — количество полученной продукции, цена и сумма, а в расходной — сумма расходов по статьям затрат. Нет ограничений лимитами материальных средств: решил купить — выписывай чек, никто проверять тебя не будет, поскольку ты хозяин.

Продукция в доход арендатора засчитывается только в зачетном весе, с учетом ее качества, и это стимулирует. На-

пример, колхоз до аренды сдавал до 3 тыс. т сильной пшеницы, или в среднем треть продаваемой государству в год, с переходом на аренду в 1990 г.— более 15 тыс. т, или 98% общего объема продажи государству. Возросла заинтересованность в получении кондиционного семенного зерна, поскольку от продажи государству семян высоких кондиций зависит получение надбавки за сортность в свой доход.

Таким образом, оценка товарной продукции арендатора в государственных закупочных ценах с учетом качества, фиксированные нормы производства на период заключения договора и арендная плата гарантируют ему всю сверхнормативную продукцию и остаточный доход. Однако есть и весьма существенный недостаток: на срок заключения арендных договоров у колхоза, как арендодателя, остается одна и та же величина продукций, одна и та же масса прибыли. И сколько бы ни росли урожаи, вся прибавка производства в конечном счете превращается в капитал арендатора. Но если внедрение аренды не самоцель, как попытка колхоза обогатиться за счет арендатора, а средство наполнения рынка продовольствием, то эта задача, как видим, успешно решается. Только за 2 года посредством арендных отношений производство валовой продукции в колхозе увеличилось в 1,5 раза, наблюдается еще больший рост продуктивности полей и ферм, получения зерна, мяса, молока на одного работающего. В прошедшем году, взыскав с арендаторов-полеводов арендную плату за землю в сумме 9,8 млн. руб. и покрыв все прочие расходы, колхоз получил 7,5 млн. руб. прибыли, достигнув рентабельности производства 47,4%.

На наш взгляд, хозяйства с разными формами собственности должны существовать и соревноваться по эффективности и привлекательности для сельского труженика. И пусть соотношение значимости разных типов хозяйств определяют рыночные механизмы. Свое место в этом многообразии бесспорно займет и индивидуальное, семейное хозяйство. Вполне вероятно, что будущие фермеры в масштабах страны возьмут на себя небольшую долю общего сельскохозяйственного производства, но при этом сыграют важную роль в радикальных переменах на селе. Налицо пример бережного, рационального отношения к земле и к природе, эффективного хозяйствования, а это говорит о меняющемся отношении человека к своему делу.

Ставрополь — Ростов-на-Дону

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ

(ВЫВОДЫ ИЗ ПРОГНОЗА)

В. Шимов,
зам. директора НИЭИ Госэкономплана Беларуси, д-р экон. наук
Я. Александрович,
зав. отделом НИЭИ Госэкономплана Беларуси, д-р экон. наук

Сегодня, как никогда, общественность интересует завтрашний день нашей экономики. Обусловлено это кризисной ситуацией в народном хозяйстве, приведшей к падению уровня жизни многих социальных групп населения. Уменьшение абсолютных объемов выпуска продукции в основных отраслях материального производства, разбалансированность потребительского рынка, острый дефицит большинства товаров народного потребления способствовали развитию процессов стагфляции, грозящих перерасти в гиперинфляцию.

Как стабилизировать и улучшить положение дел в экономике? Ответить на этот вопрос непросто. Подтверждение этому — многочисленные региональные и общесоюзные программы (стабилизации экономики, антикризисные, перехода к рыночным отношениям), предлагающие нередко весьма противоречивые варианты решений насущных проблем. И это неизбежно, так как мероприятия разрабатываются без должного теоретического осмысления протекающих процессов, без определения взаимосвязанных стратегии и тактики перестройки экономики. Зачастую предпринимаемые действия по стабилизации экономики напоминают движения слепого по неизвестной дороге без поводыря: энергии затрачивается много, а вероятность достижения цели минимальная.

Представляется, что выход нашего общества из кризиса будет достаточно длительным по времени процессом. Глубина кризиса, охватившего практически все сферы народного хозяйства, радикальность предстоящих перемен, не имеющих аналогов в мировой истории хозяйственного развития индустриально крупных стран, отсутствие опыта в области новых форм ведения хозяйства, базирующихся на многоукладности экономики, доминирование у значительной части населения представлений о социальной справедливости как об уравнительном распределении, технологическая отсталость большинства базовых отраслей народного хозяйства в промышленности, сочетающаяся с организационным несовершенством производства, отсутствие должной мотивации труда и широкомасштабного внедрения достижений НТП — все это препятствует быстрой перестройке экономики. Сложность и многообразие стоящих перед обществом задач требуют четкого «сценария» их решения. Программы должны быть взаимоувязаны, непротиворечивы, базироваться на единстве экономического пространства, иметь четко ранжированные во времени и пространстве приоритеты. Основой их могут быть концепции социально-экономического развития на долгосрочную перспективу.

Структура концепции в зависимости от особенностей отдельных регионов может быть различной, но в ней обязательно должна даваться оценка тенденций, предпосылок и факторов экономического роста, разрабатываться стратегия социально-экономического развития в переходный к рынку период и в период всестороннего развития рыночных отношений, пути и средства достижения поставленных стратегических и тактических целей.

Мы ставим перед собой задачи изложить основные положения Концепции социально-экономического развития Беларуси на период до 2010 г., разработанной в Научно-исследовательском экономическом институте Госэкономплана республики.

Первейшим условнем решения всего многообразия накопившихся в экономике республики проблем является их глубокий **причинно-следственный анализ.** До

недавнего времени любой мало-мальски комплексный анализ развития экономики того или иного региона начинался с материального производства. Несостоятельность такого подхода доказала сама жизнь. Основа всего — человек. Ведь производство должно создаваться и развиваться с единственной целью — гармоничное развитие личности, постоянное улучшение удовлетворения ее духовных и материальных потребностей. Поэтому начинать исследование надо с социальных параметров общественного воспроизводства.

Анализ сложившейся в Беларуси **демографической ситуации** выявил ряд неблагоприятных тенденций. Наметилось устойчивое сокращение прироста численности населения (среднегодовой показатель снизился с 1% в 70-е гг. до 0,7% в 80-е гг., в том числе в городах — с 3,3 до 2,3%, а в сельской местности стабилизировался на уровне 1,7%).

Главные причины этого — уменьшение рождаемости и увеличение смертности. Коэффициент рождаемости в городах сократился с 18,8 в 1980 г. до 16,4% в 1989 г., в сельской местности — с 12,4 до 12,3%, а коэффициент смертности за этот же период вырос с 6,5 до 7,0% в городах и с 14,4 до 16,1% в сельской местности. В целом по республике рождаемость сократилась соответственно с 16 до 15%, смертность увеличилась с 9,9 до 10,1%. Причины повышения коэффициента смертности — старение населения, относительно высокая младенческая (в возрасте до одного года) и общая детская смертность, воздействие вредных бытовых привычек, несчастные случаи на производстве, а со второй половины 80-х гг.— негативное воздействие на здоровье людей последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС.

Отчетливо проявляется нарушение половозрастной структуры населения, которое связано, главным образом, с усилением его внутриреспубликанской подвижности, в особенности из села в город. Доля лиц в пенсионном возрасте в 1990 г. в сельской местности составила 32% по сравнению с 25% в 1980 г., а в городах — соответственно 13,6 и 10,7%. Старение населения приводит, помимо роста смертности, к значительному увеличению расходов на здравоохранение и социальное обеспечение. Процесс старения влияет также на численность и структуру рабочей силы. Нарушение половой структуры населения (доля мужчин 16—39 лет в городах составила 20%, женщин — 22; в сельской местности соответственно около 15 и 12%) оказывает негативное воздействие и на брачность. В городах возникает проблема женихов, в селах — невест.

Продолжается перераспределение сельского населения, особенно лиц в трудоспособном возрасте, в города. Хотя в последнее десятилетие число переезжающих уменьшилось (с 76 тыс. чел. в среднем за год в 1981—1985 гг. до 55 тыс. в 1986—1990 гг.), кардинально решить проблему не удается. За последние 10 лет сельское население только за счет миграции сократилось на 700 тыс. чел.

Вызывает тревогу то, что снижается, хотя и незначительно, продолжительность жизни населения республики, которая и так меньше, чем в ряде развитых стран. В настоящее время она составляет около 72 лет (в Японии — 82 года), в том числе мужчин — около 67 лет, женщин — 76 лет. Особое беспокойство вызывает положение в сельской местности. По данным переписи 1989 г., продолжительность жизни там составила 70,2 года, в том числе мужчин — 64,6 и женщин — 75,7 года (против соответственно 72, 67,6 и 75,5 года в 1970 г.).

Решение демографических проблем возможно лишь на основе усиления **социальной направленности** развития экономики республики. В двенадцатой пятилетке такая тенденция наметилась. Темпы прироста продукции промышленности группы «Б» в этот период в 1,2 раза опережали темпы прироста производства группы «А». По ряду важнейших показателей социального развития республика вышла на уровень, превышающий среднесоюзный: по национальному доходу на душу населения, по потреблению материальных благ и услуг, производству товаров народного потребления.

Социальная направленность развития экономики проявляется и в существенном изменении структуры используемого национального дохода в сторону увеличения доли фонда потребления с 78,2 в 1985 г. до 89% в 1990 г., а также в дальнейшем повышении доли оплаты по труду в общем объеме произведенного национального дохода, которая составляет около 50% (для сравнения, в США в 1985 г.— 64%).

Вместе с тем существуют и негативные тенденции. Объем и структура потребления населением материальных благ и услуг не соответствует рациональным нормам (по важнейшим видам продукции — 60—80% этих норм). Снижаются темпы роста реальных доходов населения: 121% в 1976—1980 гг. до 106% в 1986—1990 гг. Уменьшается душевое потребление некоторых продуктов питания (овощей, рыбы, фруктов, ягод и др.).

Недостаточное увеличение выпуска товаров народного потребления, слабый контроль и неэффективный механизм регулирования денежных доходов населения, предприятий и организаций привели к несбалансированности потребительского рынка. В двенадцатой пятилетке денежные доходы населения республики превысили расходы на покупку товаров и услуг на 16,3 млрд. руб. Прирост вкладов за это время составил 7 млрд. руб. Ввоз денег в республику превысил 1,6 млрд. руб. Все это усилило давление на потребительский рынок, увеличило неудовлетворенный спрос. За пять последних лет прирост вкладов был в 1,2 раза больше прироста доходов населения.

Значительные недостатки есть и в сфере обслуживания населения. Систематическое уплотнение больничного фонда привело к тому, что в стационарах лечебных заведений сейчас размещается больничных коек примерно на 1/3 больше, чем предусмотрено санитарными нормами. Большая часть коечного фонда находится в ветхих зданиях, подлежащих сносу или требующих капитального ремонта. Объем расходов на здравоохранение (включая капитальные вложения) существенно ниже, чем в развитых капиталистических странах, соответственно значительно хуже и техническое оснащение рабочих мест врачей.

Крайне острой остается и жилищная проблема. В очереди на получение жилья в городах и поселках городского типа стоят около 620 тыс. семей, или 28% их общего количества. Около 140 тыс. семей живут в ветхих и аварийных домах, а 165 тыс.— на частных квартирах. При этом 10% семей стоят в очереди не менее 10 лет, а некоторые и более 20 лет.

По обеспеченности населения общей площадью жилых домов (17,9 м² на человека) Беларусь занимала седьмое место в Союзе. В настоящее время обеспеченность жильем более половины населения ниже санитарной нормы (9 м² жилой площади на человека). Особую остроту и безотлагательность жилищная проблема приобретает в связи с необходимостью переселения большого числа городского и сельского населения из районов загрязнения в связи с катастрофой на Чернобыльской АЭС.

Структура жилищного фонда городов республики по типам квартир (из одной, двух, трех, четырех, пяти и более комнат) характеризуется соотношением: 20,6 : 42,4 : 27,4 : 9,4 : 0,2. С учетом же перспективных норм расселения (комната на человека) и семейной структуры необходимо соотношение 15 : 30 : 30,5 : 20 : 4,5. Таким образом, потребность в одно- и двухкомнатных квартирах значительно меньше, чем их наличие (соответственно 45 и 63%). Тем не менее строящееся в настоящее время жилье не способствует устранению этого несоответствия (даже по современным нормам расселения, не говоря о перспективных).

Существует и неоправданно большая дифференциация расходов населения на жилище: у проживающих в государственном фонде они в 7—8 раз ниже (при сопоставимой обеспеченности), чем у тех, кто имеет кооперативное и индивидуальное жилье. Неэффективно используются государственные дотации на жилье, низко качество жилого фонда, особенно в сельской местности.

Другая важнейшая и социальная, и экономическая проблема — экологическая. Недостаточное развитие и использование безотходных технологий и «чистых» производств, деформированная ресурсоемкая структура народного хозяйства, не всегда обоснованная крупномасштабная мелиорация создали в ряде регионов республики критическую ситуацию. Это стало одним из факторов, ограничивающих экономический рост. Например, резерв площадей для дальнейшего расширения населенных мест, размещения промышленных объектов, транспортных и инженерных коммуникаций имеется лишь на 35% территории республики, на 25%— экологическая емкость перегружена и территории нуждаются в усиленном природоохранном режиме. Требуется защита и восстановление около 38% пашни, подверженной водной и ветровой эрозии, и свыше 1,5 млн. га загрязненных земель вокруг городов и автомагистралей. В критическом экологическом состоянии районы Солигорского промышленного узла, осушенных земель в Полесье, города с высоким уровнем концентрации экологоопасных производств (Новополоцк, Светлогорск, Могилев, Гомель, Минск, Витебск, Мозырь, Гродно, Бобруйск, Пинск, Орша), ряд водных акваторий (озера Нарочь, Браславские, Свитязь, Голубые и др.), а также районы, где расположены крупные животноводческие комплексы, которые по степени отрицательного воздействия на окружающую среду не уступают предприятиям самого высокого уровня загрязнения.

Экологическая обстановка резко и надолго усложнилась в связи с катастрофой на Чернобыльской АЭС, в результате которой свыше 20% территории республики вообще оказалось непригодной и опасной для жизни людей и хозяйственной деятельности. Материальный ущерб республики в результате катастрофы (с учетом долговременности воздействия), по предварительным оценкам, достигает более 100 млрд. руб.

Состояние **экономического развития Беларуси** в самом общем виде характеризуется следующими моментами. Во-первых, снижением по сравнению с предыдущими пятилетиями темпов роста общественного производства, что связано с ломкой прежних производственных и общественно-политических структур и заменой их новыми, к тому же не всегда адекватными сути происходящих социально-экономических явлений, и воздействием чернобыльской катастрофы. Если среднегодовой темп прироста национального дохода в одиннадцатой пятилетке составил 5,3%, то в двенадцатой — 3,3, валового общественного продукта — соответственно 4,8 и 3,7%. Абсолютно уменьшились производство отдельных видов сельскохозяйственной продукции, объем перевозок транспортом общего пользования. Во-вторых, неблагоприятным развитием воспроизводственной структуры национального дохода — сокращением доли используемого национального дохода. В-третьих, неэффективным изменением отраслевой структуры народного хозяйства. Более высокими темпами продолжали развиваться отрасли союзной специализации, работающие преимущественно на привозном топливе, сырье, металле и вывозящие большую часть про-

дукции за пределы республики. При этом топливно-энергетические, минерально-сырьевые, лесные и другие ресурсы используются недостаточно рационально. Вследствие этого замедляются темпы роста производства материальных благ и услуг. В-четвертых, недостаточно быстрым внедрением в производство достижений научно-технического прогресса. Обусловливается это и несовершенством хозяйственного механизма, не стимулирующего развитие предпринимательства, инициативы и конкуренции, и ослаблением внимания к специальным экономическим регуляторам, способствующим активизации научно-технической и инновационной деятельности.

Во многих ведущих отраслях и межотраслевых комплексах народного хозяйства республики существуют серьезные диспропорции. **В промышленности** — это прежде всего недостаточное, по сравнению с емкостью рынка, производство предметов потребления. Доля продукции группы «А» составляет 67%, группы «Б» — 33%. На первый взгляд такое соотношение может показаться вполне приемлемым, поскольку в экономически развитых странах, например США и Японии, доля продукции группы «Б» равняется 33—35%. Однако по отношению к Беларуси необходимо учитывать следующие обстоятельства. Республика вывозит в рамках межрегионального обмена и экспортно-импортных операций примерно 25% производимых товаров народного потребления, а ввозит лишь 15%. Таким образом, 33% превращаются в 29%. Если же средний коэффициент качества производимых товаров народного потребления взять на уровне 0,3—0,5 от принятых международных стандартов, то по отношению к потребителю доля продукции группы «Б» может быть оценена в 9—14%. Это вполне объясняет то положение, которое сложилось в настоящее время на потребительском рынке республики с товарами народного потребления. **По расчетам НИЭИ Госэкономплана Беларуси, оптимальным в настоящее время для республики было бы равное соотношение между производством продукции группы «А» и «Б».**

Положение усугубляется и уменьшением темпов роста производства продукции пищевой и легкой промышленности, доля которых за 1981—1990 гг. снизилась с 37 до 32%. В то же время очень быстро развивались отрасли машиностроения и химической промышленности, удельный вес которых в общем объеме выпуска продукции и потребления электроэнергии составляет соответственно 45 и 56%. Тем не менее из-за нерациональной структуры производства они не в состоянии в полной мере обеспечить необходимое техническое переоснащение и удовлетворение потребностей в химическом сырье важнейших отраслей.

В **аграрном комплексе** преобладают экстенсивные формы ведения хозяйства, поэтому и темпы прироста сельскохозяйственной продукции низкие. Недостаточны здесь фондо- и энерговооруженность производства, низок уровень развития мощностей по переработке сельскохозяйственного сырья, нет резервных мощностей, в плохом состоянии система хранения продукции, медленно решаются социальные проблемы села.

Серьезные недостатки в **инвестиционном** комплексе. Продолжается распыление капитальных вложений. Общее количество строящихся объектов за счет государственных капиталовложений составило 20,5 тыс. и увеличилось по сравнению с 1989 г. на 1133 ед.

Систематическое невыполнение планов ввода в действие основных фондов при наращивании объемов капитальных вложений приводит к увеличению фронта работ. На конец 1990 г. объем незавершенного строительства за счет государственных инвестиций превысил 5 млрд. руб. и увеличился до 77% к объему капитальных вложений при нормативе 62%. Продолжительность строительства в среднем в 2—3 раза превышает нормативную. Доля ручного труда здесь составляет более 50%. Основные производственные фонды находятся в неудовлетворительном техническом состоянии. Примерно 20% эксплуатируемой строительной техники в ведущих подрядных министерствах и ведомствах не только морально, но и физически устарело. Не хватает основных строительных материалов собственного производства: цементом обеспечивается только до 40% потребностей, стеновыми материалами — 80, щебнем и гравием — 75, линолеумом, плиткой облицовочной, санитарно-техническими изделиями — до 50%.

Серьезные диспропорции существуют и в других отраслях народного хозяйства республики.

Стратегия социально-экономического развития как раз и направлена на быстрейшее решение всех этих проблем, коренную перестройку экономики и качественное преобразование жизни общества. **В разработанной Концепции развития в качестве главной цели определено достижение к концу прогнозного периода уровня социально-экономического развития передовых европейских стран.** Реализация этой цели предусматривается в вариантной постановке. Прогноз экономических показателей развития народного хозяйства произведен на основе макроэкономических расчетов, сочетающих программно-целевой (телеологический) и генетический (экстраполяционный) подходы к обоснованию важнейших параметров социально-экономического развития. В качестве возможных вариантов приняты: первый — достижение к 1995 г.—50% рационального потребительского бюджета, 2000 г.— 59, 2005 г — 75%. Второй — достижение к 2010 г. объемов производства валового национального продукта на душу населения, соответствующих уровню экономически развитых европейских стран (16—18 тыс. долл., в настоящее время соотноше-

ние данных показателей в республике и этих странах —56—65%). Это означает достижение более высокого уровня потребления — в 2000 г. 63% рационального бюджета, а в 2005 г. —80%.

Согласно расчетам, валовой национальный продукт Беларуси за 1991—2010 гг. должен увеличиться в 2,3—2,5 раза, произведенный национальный доход — в 2,3—2,4, совокупный общественный продукт — в 1,7—1,9, производство продукции промышленности — в 1,9—2,0, в том числе продукция группы «Б» — в 2,5—2,8 раза.

Такое увеличение объемов производства предполагается обеспечить за счет углубления специализации производства и коренной перестройки структуры народного хозяйства; ускорения научно-технического прогресса; лучшего использования имеющихся кадрового, ресурсного и производственно-экономического потенциалов; расширения межреспубликанских и внешнеэкономических связей; развития новых форм хозяйствования и перехода на экономические методы управления.

Главными направлениями специализации и радикальной структурной перестройки экономики в условиях ограниченности сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, развития рыночных отношений должны стать ускоренное развитие отраслей и производств, работающих на наиболее емкий не только в республике, но и в Союзе потребительский рынок при сохранении неметаллоемких, неэнергоемких отраслей специализации как источников поступления финансовых ресурсов для закупок недостающего сырья и товаров за пределами республики, развитие наукоемких и экспортных производств.

Расширение межрегиональных экономических связей будет происходить в условиях сохраняющейся зависимости ее от поставок из других регионов энергоносителей — сырья, материалов, неспециализированной продукции, оборудования. В то же время общее экономическое пространство в рамках всего Союза сохранит свое значение как важнейшего рынка сбыта продукции беларуских предприятий. Об этом свидетельствуют следующие данные. Доля ввоза-вывоза в объеме общественного продукта Беларуси достигает одной трети, а в объеме промышленной продукции — около половины. Республика полностью или почти полностью ввозит нефть, природный газ, каменный уголь, прокат черных металлов, хлопок, шерсть, свыше 70% потребляемой продукции химической и нефтехимической промышленности, 56% — машиностроения, до 30% — продукции лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, легкой промышленности. И в то же время она вывозит 47% производимой продукции промышленности, в том числе 75% — продукции химической и нефтехимической, 66 — машиностроения, 35— легкой, 20% — продукции пищевой промышленности. По сельскохозяйственной продукции ввоз превышает вывоз. По расчетам за 1988 г., сальдо ввоза-вывоза, положительное во внутренних ценах, становится отрицательным в мировых (2 млрд. инв. руб.).

Концепцией предусматривается дальнейшее развитие экономических связей между республиками в целях максимального использования преимуществ и выгод территориального разделения труда, рационального использования их природного, научно-технического и экономического потенциалов.

Переориентация экономики на первоочередное решение социальных и экологических проблем, повышение эффективности производства в условиях ограниченности сырьевой и топливно-энергетической базы потребуют изменения сложившихся воспроизводственных пропорций. На реализацию мероприятий по развитию народного хозяйства к 2010 г. потребуется в 1,7—1,9 раза увеличить объемы капитальных вложений, в том числе производственного назначения — в 1,4—1,5, непроизводственного — в 2,6—2,8 раза. Доля непроизводственных капиталовложений при этом должна возрасти с 32 до 46—48%.

Все это предполагает, конечно, значительное повышение эффективности производства. За счет чего оно может быть обеспечено?

В разработанном прогнозе определены меры, которые должны способствовать решению этой задачи. Намечено введение единой налоговой системы и осуществление финансово-кредитной реформы, создание условий для разгосударствления, приватизации и демонополизации экономики, развития свободного предпринимательства, для формирования основных рыночных институтов и инфраструктуры рынка. Развитие рыночных отношений будет способствовать реализации новых источников социальной энергии, более рациональному использованию трудовых, материальных и финансовых ресурсов. При этом, естественно, необходимы гибкие экономические методы государственного регулирования социально-экономическим развитием для реализации намеченной в Концепции системы мер в области социальной, научно-технической и экономической политики. Здесь потребуется решение ряда взаимосвязанных проблем. Остановимся лишь на одной из них, по нашему мнению, важнейшей — **структурной перестройке экономики.**

Формирование прогрессивной структуры хозяйства, преодоление накопившихся за многие годы деформаций — необходимое условие успешного функционирования рыночной экономики. Долгосрочная политика в этой сфере во многом определяется системой структурообразующих факторов. К последним в Концепции отнесены: общественные потребности, наличие трудовых и природных ресурсов, научно-технический прогресс, территориальное разделение труда, международная обстановка. Оценка этих фак-

торов позволяет выделить главные направления формирования структуры народного хозяйства республики на перспективный период. **Первое** — углубление его специализации на производстве неэнергоемкой, нематериалоемкой, но наукоемкой продукции обрабатывающих отраслей промышленности, в животноводстве и льноводстве при обязательном учете необходимости первоочередного решения задач, связанных с ликвидацией последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС. **Второе** — радикальная переориентация машиностроительного комплекса республики на новую структуру и приоритеты экономического развития, обеспечение технического перевооружения и реконструкции отраслей народного хозяйства, прежде всего легкой и пищевой промышленности, сельскохозяйственного и строительного производства. **Третье** — ускоренное развитие отраслей потребительского комплекса за счет совершенствования внутрисоюзного разделения труда. **Четвертое** — формирование регионального научно-технического комплекса, развитие наукоемких и экспортных производств.

Качественная и структурная переориентация двух базовых отраслей народного хозяйства — промышленности и сельского хозяйства — одна из ключевых проблем фундаментальной стратегии регионального экономического развития.

В **промышленности** крупный структурный маневр должен быть направлен на перераспределение ресурсов в пользу потребительского сектора за счет материалоемких и энергоемких отраслей тяжелой промышленности; создание предпосылок и источников для качественного обновления технологии и продукции, рационализации хозяйственных связей. Из-за исключительно сложной экологической ситуации будет резко ограничено развитие экологически «грязных» производств химической, нефтехимической и микробиологической промышленности. Признано также нецелесообразным наращивать производство в отраслях, работающих на привозном топливе, сырье, металле. Опережающими темпами должны развиваться лишь наукоемкие отрасли и производства.

Масштабы деятельности пищевой и легкой, лесной и деревообрабатывающей промышленности, промышленности строительных материалов будут определяться исходя из потребностей республики, возможностей расширения сырьевой базы с учетом негативного воздействия на ее состояние последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС, а также складывающейся конъюнктуры рынка.

Развитие **агропромышленного комплекса** будет направлено прежде всего на решение продовольственной проблемы. При обосновании соответствующих направлений и отраслевых показателей в условиях экономической самостоятельности республики основной упор делается на самообеспечение важнейшими видами продукции АПК, производимыми из местных сырьевых ресурсов, сокращение их ввоза, особенно по импорту.

В связи с загрязнением земель после чернобыльской аварии необходимо осуществить значительные сдвиги в отраслевой и территориальной структуре агропромышленного комплекса. Ускоренными темпами необходимо развивать сельское хозяйство в «чистых» районах.

Расчеты показывают, что агропромышленный комплекс при рациональном сочетании форм хозяйствования (колхозы, совхозы, крестьянские, фермерские и другие хозяйства), развитии рыночной инфраструктуры, техническом перевооружении отраслей и изменении структуры производства обеспечит не только внутренние потребности в большинстве видов продукции, но и сможет поставлять ее за пределы республики. Уже в 1991—2000 гг. возможно удовлетворить спрос населения республики на мясные и молочные продукты, картофелепродукты, овощную и плодово-ягодную продукцию. Кроме того, реальным представляется вывоз за пределы республики некоторой части картофеля и картофелепродуктов, ржи, льняных тканей, мясных, молочных и кондитерских изделий.

Ввоз продукции целесообразно ограничить, сохранив лишь те виды, которые в Беларуси не производятся, но входят в обязательный ассортимент рациона питания человека: пшеница сильная на продовольственные цели, овощи и фрукты (бахчевые, цитрусовые и другие); рыбные, кондитерские изделия для подсортировки местного ассортимента.

Структурная перестройка экономики потребует радикальных изменений во внешнеэкономической деятельности. Для удовлетворения потребности в закупках новой техники и технологии, потребительских товаров, сырья по импорту Концепцией предусматривается изменить структуру экспорта за счет увеличения доли продукции конечной переработки, наукоемкой и высокотехнологичной продукции, стимулировать развитие производств, обеспечивающих наибольшую эффективность экспорта (развитие валютного кредитования, введение системы государственного страхования внешнеэкономических операций, расширение льгот предприятиям-экспортерам). Потребуется разработка республиканской программы импортозамещающих производств с учетом привлечения мощностей предприятий по конверсии и иностранных инвесторов, создание различных зон с особым экономическим режимом.

Нами затронуты далеко не все проблемы, рассматриваемые в Концепции, а лишь те узловые вопросы, которые являются несущей конструкцией этого документа и формируют подходы к разработке Комплексного прогноза социально-экономического развития Беларуси до 2010 г. Именно их решение позволит создать основу для динамичного развития экономики республики.

Минск

ВОЗМОЖНОСТИ УСИЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

А. Левин,
канд. экон. наук

Экономическое положение страны продолжает ухудшаться, цены постоянно повышаются. Это самым непосредственным образом сказывается и на уровне жизни населения, особенно малоимущих слоев и прежде всего пенсионеров. Возникает настоятельная необходимость социальной защиты населения с помощью специальных мер — денежных компенсаций и индексации доходов.

Компенсации уже введены при централизованном повышении розничных цен в апреле 1991 г. Однако размер их очень мал по сравнению с увеличением цен (60 руб. в месяц на каждого человека, пенсионерам — 65 руб.). Ведь розничные цены повышены более чем в 2 раза, а по некоторым товарам первой необходимости (продукты питания, ткани, одежда, трикотаж и т. д.) — в 3—4 и даже 5 раз и более.

Наиболее ощутимо повышение цен повлияло на уровень жизни менее защищенных слоев населения и прежде всего пенсионеров. Цены на товары, покупаемые ими (а это в основном обычные продукты, незатейливая одежда из хлопчатобумажных и шерстяных тканей и т. п.), возросли в 3—4—5 раз. А вот товары, рассчитанные на высокообеспеченные слои населения (легковые автомобили, видеомагнитофоны, другие изделия электронно-бытовой техники, которыми пенсионеры не пользуются), подорожали менее чем в 2 раза.

Очевидно, что неработающим пенсионерам компенсации нужно установить в значительно больших размерах, чем высокообеспеченным слоям населения. Это можно сделать за счет перераспределения существующих компенсаций в пользу пенсионеров (а также других малоимущих слоев населения). Их следовало бы выплачивать лишь до определенного заработка, например до 1—1,5 тыс. руб. в месяц. Если заработок превышает этот предел, то сокращается размер или прекращается выплата компенсаций. Полученные при этом дополнительные средства позволят увеличить компенсации остро нуждающимся в них людям — одиноким неработающим пенсионерам, многодетным матерям, инвалидам, которые не могут трудиться.

Против такой меры — на наш взгляд, вполне социально справедливой — нередко высказываются возражения. И сводятся они к тому, что якобы такое перераспределение компенсаций в пользу малоимущих слоев населения вступает в противоречие с принципом материальной заинтересованности, снижает материальные стимулы к труду.

Но какое отношение компенсации имеют к стимулированию труда? Ведь они же выплачиваются вне всякой связи с трудом, с трудовой активностью работников, и вовсе не призваны служить ее повышению. Да они и не могут выполнять такую функцию. Задача их совершенно другая — защитить население от централизованного повышения розничных цен. А так как высокооплачиваемые работники уже защищены от этого большой заработной платой, то следовало бы полагающиеся им компенсации распределить между неимущими слоями населения, в том числе и между неработающими пенсионерами. Именно в этом состоит в настоящее время истинная социальная справедливость.

Это положение подтверждается не только общими теоретическими соображениями, но и конкретным анализом уровня потребления и расходов на продукты питания мало- и высокообеспеченными семьями. До повышения розничных цен доля расходов на покупку продуктов питания во всех расходах малообеспеченных групп семей составляла свыше 50%, а у высокообеспеченных — менее 30%. Но ведь цены на продукты питания были повышены, как уже говорилось, значительно больше, чем на все другие товары. Нетрудно предположить, что и доля соответствующих расходов у малоимущих семей сильно возросла, причем настолько, что практически «вытеснила» все другие виды расходов — на непродовольственные товары и на услуги. И если при этом ввести еще платное образование, медицинское обслуживание, повысить плату за коммунальные услуги, как предлагают некоторые экономисты, то малоимущие семьи будут просто поставлены на грань вымирания.

Перераспределение компенсаций за централизованное повышение розничных

цен в пользу малоимущих семей, и прежде всего семей неработающих одиноких пенсионеров, инвалидов, многодетных матерей является важнейшей мерой, способной хоть как-то защитить их от дальнейшего обнищания. Общество не имеет ни морального, ни юридического права допустить этого, даже если оно и перешло на путь рыночного развития.

Помимо выплаты денежных компенсаций при централизованном повышении розничных цен необходимой становится защита населения и от нерегулируемого роста цен, который происходит в связи с усилением дефицита и инфляции, переходом к рыночным отношениям и свободному ценообразованию. При практическом отсутствии конкуренции, монопольном положении многих производителей эта тенденция, очевидно, будет усиливаться.

Социальная защита населения от стихийного роста цен должна осуществляться с помощью индексации доходов. На наш взгляд, малообеспеченным слоям населения должны полностью возмещаться те потери, которые они несут от повышения свободных и договорных цен на товары первой необходимости, т. е. их доходы следует увеличивать в той же пропорции, в какой повышаются цены на продукты питания, непродовольственные товары и тарифы на платные услуги, входящие в минимальный потребительский набор.

Что касается всех остальных групп населения, то индексацию их доходов целесообразно проводить лишь в определенном проценте от роста цен. Но в любом случае для набора товаров в минимальной потребительской корзине (рассчитанной по бюджету прожиточного минимума) доходы всех групп семей должны индексироваться в размере 100%, т. е. на всю сумму роста цен товаров, входящих в минимальный набор.

Для среднеобеспеченных слоев населения доходы могли бы индексироваться (сверх того, что предусмотрено бюджетом прожиточного минимума) в половинном размере от процента роста цен на товары, не входящие в минимальный набор. А высокообеспеченным — от четверти до одной трети процента роста розничных цен на эти товары.

Но эти границы, конечно, не должны быть жесткими. Они могут быть увеличены и местными органами власти, и трудовыми коллективами предприятий, разумеется, за их счет.

Какие же именно доходы следует индексировать? Очевидно, прежде всего те, которые выплачиваются за труд (заработная плата, денежная оплата труда колхозников, доходы фермеров, лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью), а также пенсии, стипендии, пособия всех видов и т. д. Спорным является вопрос о единовременных денежных доходах, получаемых за труд (гонорары, единовременные премии и др.). Некоторые экономисты полагают, что их не следует индексировать, другие считают возможным индексировать их в определенной части. Очевидно, решать этот вопрос должно то предприятие, которое выплачивает эти доходы.

Единовременные доходы, не связанные с трудом (полученные в порядке наследования, доходы от сдачи жилья внаем и поднаем, сдачи дач на летний период и т. д.), индексировать за счет государства вообще нецелесообразно.

Важной является и проблема периодичности индексации денежных доходов. На наш взгляд, она должна зависеть от темпов роста цен: чем быстрее они растут, тем чаще должна производиться индексация доходов. Однако даже при очень быстром росте цен индексацию доходов нельзя, конечно, проводить каждую неделю или каждый месяц.

Но главное — точно рассчитать темпы роста цен. Для этого недостаточно учитывать повышение цен только в государственной и кооперативной торговле. Необходимо учитывать и динамику цен колхозного рынка, в кооперативах, коммерческих магазинах и в частном секторе торговли, т. е. все формы торговли, которыми пользуется население. Только в этом случае можно обеспечить объективную индексацию доходов населения.

Большие возможности по социальной защите работников имеются и у предприятий. Их коллективы могут сами устанавливать дополнительно меры социальной защиты — выплата пособий и увеличение отпусков, продажа со скидкой своим работникам приобретенных по бартеру дефицитных товаров и т. п. Нельзя забывать и о тех пенсионерах, которые раньше трудились на этих предприятиях.

Пенсионеры всегда были самыми социально незащищенными группами населения. Сейчас же жить на минимальную пенсию 70 руб., пусть даже 100 руб. в месяц (как по Российскому закону о пенсиях), и даже на максимальную в 120 руб., при компенсациях пенсионерам в 65 руб. в месяц после апрельского повышения розничных цен просто невозможно. В особенно тяжелом положении находятся одинокие и неработающие пенсионеры. А ведь пожилые люди своим нелегким прежним трудом создавали мощь государства.

Прежде всего в усилении социальной защищенности нуждаются те пенсионеры, которые по состоянию здоровья не могут работать и получают минимальную пенсию. А таких в стране на начало 1990 г. насчитывалось 14,5 млн. чел. (примерно треть всех пенсионеров по возрасту), что составляет около 5% всего населения. Чтобы хоть как-то улучшить их жизнь, прежде всего нужно повысить минимальные пенсии. Одним из источников их повышения могут быть средства тех предприятий, на которых работали пожилые люди до выхода на пенсию. Сейчас предприятия, за редким исключением, никак не заботятся о своих ветеранах.

На наш взгляд, следует создавать на предприятиях, в организациях и учреждениях специальные фонды материальной помощи пенсионерам. За счет этих фондов могли бы выплачиваться «вторые» (помимо государственных) пенсии тем ветеранам, которые длительное время проработали на данном предприятии и ушли на заслуженный отдых. Такая практика, кстати, имеется во многих странах мира, где предприятия и фирмы платят своим работникам пенсии в дополнение к государственным.

Другим источником повышения минимальных пенсий могут быть средства местных Советов. Например, по решению Моссовета и Московской мэрии всем пенсионерам Москвы с августа 1991 г. выплачивается минимальная пенсия в размере 140 руб. в месяц. Для пенсионеров-москвичей установлен бесплатный проезд на всех видах городского транспорта.

Но для таких мероприятий нужны финансовые возможности, т. е. председателям местных Советов и их «команде» нужно быть хорошими экономистами, чтобы найти источники для повышения минимальных пенсий. Один из них, кстати, использованный Моссоветом,— введение свободных коммерческих цен на сигареты (продаваемые сверх того, что положено по талонам). Аналогичная мера возможна и в отношении алкогольных напитков, и некоторых других товаров, являющихся предметами роскоши. Они должны продаваться по ценам, намного превышающим издержки их производства и реализации. Часть полученного за счет этого дополнительного дохода следует передавать в местные бюджеты, в частности и для повышения минимальных пенсий. Очевидно, могут быть найдены и другие источники увеличения финансовых средств местных органов власти для повышения минимальных пенсий.

Пенсионерам и одиноким нетрудоспособным гражданам требуется не только материальная денежная помощь, но и моральная поддержка, а также оказание дополнительных услуг. Такие услуги могут предоставляться им как предприятиями, на которых они прежде работали, так и местными органами власти.

Но будут ли делать это новые приватизированные предприятия и фирмы? В этом нет уверенности. Поэтому при решении таких вопросов нужно учитывать уже имеющийся опыт, в частности колхозов и совхозов. Они оказывают определенную помощь пенсионерам села в ведении домашнего и личного подсобного хозяйства. Конечно, она не всегда достаточна. Например, по данным специального обследования Госкомстата СССР, в 1989 г. 45% семей сельских пенсионеров нуждались в услугах по ремонту домов и надворных построек, а получили ее от колхозов и совхозов только 4%. Помощь по обеспечению топливом требовалась 76% всех семей сельских пенсионеров, а оказана она была только 30% семей. Причем только половина из этих 30% была обеспечена топливом на весь сезон.

Значительно лучше обстоит дело с оказанием помощи по ведению личного подсобного хозяйства, в которой больше всего нуждаются сельские пенсионеры. Из 84,3% семей сельских пенсионеров, которым требовалась такая помощь, она была оказана 63%. Кроме того, более половины всех семей сельских пенсионеров, нуждающихся в обеспечении скота кормами, получили их от колхозов и совхозов.

Возникает вопрос: кто будет оказывать помощь сельским пенсионерам, если колхозы и совхозы будут ликвидированы, как это предлагают сделать многие экономисты и публицисты? Высказываются предложения раздать колхозную и совхозную землю сельским труженикам и пенсионерам. Но разве могут нетрудоспособные пенсионеры обрабатывать большие земельные участки? Им бы только хватило сил поддерживать свое личное подсобное хозяйство. И помощь в этом деле колхозов и совхозов трудно переоценить. Так зачем же разваливать еще вполне дееспособные структуры, хоть как-то кормящие весь наш народ? Во всяком случае, право решать вопрос о реорганизации колхозов и совхозов нужно предоставить тем, кто в них работает, а не навязывать сверху готовые решения.

Коль речь зашла о социальной защищенности пенсионеров, то хотелось бы высказать и некоторые замечания по поводу союзного Закона о пенсионном обеспечении граждан в СССР, принятого в мае 1990 г. Он, казалось бы, должен защищать права всех пенсионеров. Однако по отношению к некоторым группам граждан он не только не защищает их права, а наоборот,— нарушает.

Это касается прежде всего лиц, осужденных к лишению свободы, которых у нас в стране 2 млн. чел. и численность которых увеличивается. В Законе о пенсионном обеспечении граждан в СССР говорится, что в случае лишения пенсионера свободы выплата назначенной пенсии приостанавливается на время лишения свободы. На наш взгляд, необходимо оставить за осужденными пенсионерами право на получение пенсии, которая должна переводиться на его сберегательную книжку или передаваться нетрудоспособным иждивенцам.

На недопустимо низком уровне установлены и социальные пенсии. Конечно, это хорошо, что они впервые введены у нас в стране, благодаря этому абсолютно все люди, дожившие до пенсионного возраста, имеют право на пенсию. Но размер социальных пенсий нищенски низок — 50% минимальной пенсии. И до последнего времени он составлял всего 35 руб. в месяц, а инвалиды III группы получают социальную пенсию только в размере 30% минимальной пенсии. А ведь среди них есть и дети, потерявшие кормильца.

Несомненно, надо значительно увели-

чить размер социальных пенсий, привести их в соответствие с размерами минимального потребительского бюджета.

Для улучшения социальной защищенности пенсионеров следовало бы изменить и порядок исчисления среднемесячного заработка, с которого начисляется пенсия. Согласно ст. 77 Закона он берется за любые пять лет подряд из последних 15 лет работы перед обращением за пенсией. Отсюда следует, что у мужчин учитывается заработок только после 45-летнего возраста, а у женщин — после 40-летнего. Конечно, работники умственного труда чаще всего получают наиболее высокую заработную плату именно в этом возрасте. Но у работников физического труда, особенно тяжелого, «пик» производительности труда и, следовательно, величины заработка приходится на 35—40 лет. Потом и производительность труда рабочего и соответственно заработки начинают снижаться. А монтажников-высотников, например, в 45 лет вообще уже «списывают». Так что период наиболее эффективной и производительной работы большинства рабочих-сдельщиков и, следовательно, наиболее высокие их заработки при назначении пенсии не учитываются.

Эту явную социальную несправедливость следовало бы устранить и установить, что среднемесячный заработок для начисления пенсии берется из любых пяти (или даже двух-трех) лет за последние 25 лет перед обращением за назначением пенсии.

Обосновывая установленный в настоящее время порядок определения заработка, разработчики Закона отмечали, что заработок за последние 25 лет трудно исчислить, потому что, мол, бухгалтерские ведомости могут быть утеряны. Но это скорее отговорка, чем серьезное соображение. Необходимо просто ввести в трудовую книжку обязательные записи о всех выплатах годового заработка, учитываемого при назначении пенсии.

Следует упростить механизм расчета пенсий. В новом Законе он настолько запутан, что разобраться в нем может далеко не каждый специалист, а уж пенсионер — тем более. Сложную шкалу назначения пенсий следует заменить на более простую, удобную и доступную.

Вызывает сомнение и сам принцип, положенный в основу пенсионной шкалы. Он исходит из жесткой зависимости размера пенсий от уровня минимальной заработной платы. Но на каком основании пенсия должна зависеть от минимальной заработной платы? Кстати, семидесятирублевый уровень ее не повышался уже 15 лет. И он давно уже не обеспечивает элементарное воспроизводство рабочей силы на самом минимальном уровне. Нормальная минимальная заработная плата должна составлять примерно половину от средней. И если сейчас последняя равняется примерно 300 руб. в месяц, то минимальная должна быть не ниже 150 руб., а с учетом роста цен — и того больше. Кстати, 15 лет назад, когда вводили теперешний минимум заработной платы, он и был примерно в 2 раза меньше средней. Но с тех пор средняя заработная плата выросла в 2 раза, а минимальная до последнего времени оставалась на прежнем уровне.

Можно было бы предложить следующую шкалу исчисления пенсий, более доступную и для понимания и для расчетов: 55% от среднего заработка (за два-три года подряд, взятых из последних 25 лет работы) плюс определенный процент за каждый проработанный год сверх необходимого стажа (25 лет для мужчин и 20 лет для женщин).

Этот процент не должен быть слишком большим, потому что тогда пенсия может оказаться выше заработной платы. Но он не должен быть и слишком маленьким, иначе прибавка не будет выполнять стимулирующей функции. В Законе о государственных пенсиях в РСФСР такая надбавка установлена в размере 1%, очевидно, можно было бы и в союзном Законе определить ее на таком же уровне.

Помимо денежной помощи многие граждане нуждаются и в натуральных видах помощи. Она может быть самых разнообразных видов: предоставление бесплатных товаров (например, легковых автомобилей инвалидам с ограниченными двигательными функциями, медикаментов, школьных завтраков и т. д.) или услуг. Сейчас бесплатные медикаменты выдаются больным, страдающим наиболее тяжелыми формами некоторых заболеваний, инвалидам I группы, наполовину снижена оплата лекарств инвалидам II группы, бесплатно они выдаются и детям до трех лет. Но если мы относим детей к социально приоритетным группам, то следовало бы повысить возраст детей, которым предоставляются бесплатные лекарства, до 14—15 лет.

Дополнительно к существующим видам натуральной помощи (кроме перечисленных, это — выдача бесплатной школьной формы, бесплатных школьных завтраков детям из малообеспеченных семей, бесплатный проезд инвалидов и участников войны и т. д.) желательно ввести и новые виды помощи — предоставление малоимущим людям бесплатных завтраков, обедов, ужинов в специальных благотворительных столовых, снабжение их бесплатными, хотя бы самыми необходимыми, продуктами питания.

Такая помощь должна предоставляться одиноким пенсионерам, получающим минимальную или ниже минимальной пенсию, детям из малообеспеченных и многодетных семей, семьям безработных или имеющим низкий среднедушевой доход, а также лицам без определенного места проживания («бомжам»).

Необходимо также чаще привлекать к оказанию социальной помощи малоимущим гражданам общественные организации, кооперативы, частных лиц в порядке благотворительной деятельности и ини-

циативы. Надо создать возможности для развития благотворительности, стремление к которой было всегда свойственно нашему народу. Что касается предприятий, то им можно предоставить определенные налоговые льготы в случае отчисления денег в такой фонд или оказания благотворительных акций в иной форме. Следует использовать и возможности кооперативов общественного питания. Уже сейчас некоторые из них предоставляют бесплатные завтраки и обеды малоимущим людям. Таким кооперативам также можно было бы снижать налоговые ставки.

Однако основную помощь малоимущим, конечно, должно оказывать государство, главной обязанностью которого ведь и является защита и поддержка народа.

ОБ УСЛОВИЯХ ТРУДА ЖЕНЩИН

Н. Кунгурова,
канд. экон. наук

Переход к рыночным отношениям, судя по всему, значительно обострит проблемы использования труда женщин. Разгосударствление приведет к рассредоточению производства в руках многих владельцев. Но такие «женские» проблемы, которые связаны с рождением и воспитанием детей, сохранением семьи, не входят в сферу непосредственных интересов отдельного собственника. Они имеют общественный характер и могут наиболее успешно решаться лишь при активном участии государства.

В условиях рыночной экономики будут, очевидно, созданы более благоприятные возможности для ускорения научно-технического прогресса (правда, учитывая наше сложное экономическое положение, это произойдет не так быстро, как хотелось бы). Однако это не означает автоматического улучшения положения женщин. Ведь в условиях, когда занятость работника определяется только экономическими критериями, женщины становятся невыгодными работниками. Производительность их труда в отраслях материального производства, как правило, значительно ниже, чем у мужчин. Так, в промышленности, где половина работающих — женщины, уровень их профессиональной квалификации в 2 раза ниже. Примерно 40% работающих в промышленности женщин занято мало- и неквалифицированным трудом, в частности в машиностроении среди женщин вдвое меньше занято высококвалифицированным трудом, чем среди мужчин. У женщин, имеющих детей, уровень профессиональной квалификации еще ниже. По данным проведенного нами обследования, лишь 10—15% таких женщин имеют высшую рабочую квалификацию. При этом среди общего числа рабочих, повышающих квалификацию, женщины, как правило, составляют $^1/_3$.

Обычно разницу в квалификации мужчин и женщин объясняют более низким образовательным уровнем последних. Действительно, раньше было так, но в последние годы общеобразовательный уровень работающих мужчин и женщин выравнялся.

Одной из причин, затрудняющей профессиональный рост женщин, является семейно-бытовая загруженность работниц, однако и это не главное. Многочисленные исследования свидетельствуют, что основной фактор — сам характер труда в материальном производстве, который не соответствует специфике женской рабочей силы.

Попытки «сравнять» положение женщин и мужчин, оставляя без изменения сам труд,— утопичны и, более того, вредны. А такие попытки делаются постоянно: предлагается дифференцировать нормы труда по полу, установить квоты на предприятиях для женщин, разрешить повышать квалификацию в рабочее время и т. п. Вместо формирования новой, прогрессивной структуры занятости, принципиально изменяющей положение женщин, эти меры, по сути, лишь закрепляют создавшееся положение, не способствуют техническому прогрессу. К тому же при рыночных отношениях административное установление льгот для женщин неизбежно обернется против них самих, сделает их еще более нежелательными работниками.

Все это напоминает спортивное состязание по бегу: изнуренной женщине все создают «дополнительные» условия, чтобы догнать мужчину, но чем дальше бег, тем больше отставание. Ясно, что нужно отменить сам принцип разнополого соревнования, оно не может быть равным.

Женщине, выполняющей важнейшую функцию, связанную с материнством, нужна помощь, социальная опека. В условиях рынка наивно рассчитывать на призывы и приказы и думать, что руководители предприятий поймут и осознают необходимость создания для этого специальных условий.

Какой же выход? Конечно, главное — это ускорение научно-технического прогресса, механизация и автоматизация производства, которые позволят высвободить из материального производства женщин или существенно изменить там условия труда. Но это не произойдет само собой. Женщины нуждаются в помощи сейчас, и еще больше будут в ней

нуждаться в ближайшем будущем. Ни в коем случае нельзя отказываться от государственной защиты женщин, более того — ее необходимо усилить. В условиях рыночной экономики она может осуществляться через создание специального фонда как части государственного бюджета для решения производственных и социальных проблем женщин (такие фонды есть во многих развитых капиталистических странах). Целесообразно формировать соответствующие фонды и в рамках отдельной территории, отдельных предприятий или их группы. Но такие фонды должны быть лишь дополнением к государственному фонду.

Предложений о создании различных фондов для решения тех или иных проблем в последнее время появляется достаточно много, более того, эта идея в некоторой степени даже дискредитировала себя — фонды создаются, а проблемы не решаются. Но суть, на наш взгляд, заключается в эффективности организации этого дела. В частности, с помощью предлагаемого фонда необходимо создать такие условия, при которых предприятия станут заинтересованными исполнителями государственных решений.

Средства в этот фонд будут поступать от предприятий — государственных, кооперативных, акционерных, частных и др.— от всех, где работают женщины. Это могут быть отчисления от прибыли, поставленные в зависимость от заработной платы женщин, отчисления на социальное страхование работающих женщин, плата за женские трудовые ресурсы.

Особенно стоит выделить последний источник — плату за трудовые ресурсы. Используя этот рычаг, можно экономически заинтересовать предприятия в решении проблем, которые десятилетиями остаются исключительно острыми. Прежде всего они связаны с условиями труда женщин, которые непосредственно влияют на здоровье потомства. Например, установлено, что состояние здоровья родителей на $^1/_3$ определяет заболеваемость детей. При этом заболеваемость матери до зачатия ребенка и в период беременности снижает индекс здоровья детей первого года жизни соответственно в 2 и 3 раза. В последние годы резко возросла рождаемость детей с аномалиями в здоровье, очень высока младенческая смертность. Но пока предприятиям выгоднее использовать дешевую женскую рабочую силу, чем приобретать машины и механизмы, условия труда женщин не изменятся к лучшему. Необходимо повысить плату за каждую «единицу» женских трудовых ресурсов, которые используются на работах, запрещенных законодательством, с нарушением норм охраны труда. На таких работах у нас занято более 3 млн. женщин. Следует и увеличить плату за использование женщин в ночную смену — такая работа была в свое время разрешена для них только как кратковременная мера, растянувшаяся на целые десятилетия (постоянно работающих в ночные смены женщин у нас 4 млн.). Все это заставит предприятия более серьезно относиться к вопросам механизации производств и участков с тяжелыми и вредными для женщин условиями труда. В то же время целесообразно довольно существенно снизить плату за те «единицы» женских трудовых ресурсов, которым предоставлены льготные условия, льготные режимы работы. Имеет смысл уменьшить и плату за всех работниц-матерей независимо от выполняемой работы, с тем чтобы «смягчить» отношение к ним со стороны администрации.

Значительную часть средств фонда следует направлять предприятиям для целенаправленного использования на механизацию работ с преимущественной занятостью женщин, на улучшение условий и охрану их труда. Фонд берет на себя и другие производственные расходы, если они непосредственно связаны с улучшением условий труда женщин.

Однако самое важное назначение фонда — компенсация расходов предприятия, связанных с материнством работающих женщин. В результате женщины в этом смысле будут полностью независимы от предприятий, в том числе частных, от произвольных решений администрации. За счет фонда будут оплачиваться все расходы на мероприятия по охране здоровья женщин, профилактической работе с беременными, по больничным листам по уходу за ребенком, продлению отпуска для многодетных и самое главное — по сокращению рабочего дня без уменьшения заработной платы. За счет этого фонда могут оказываться и льготы для предприятий. Например, когда предприятие улучшает быт своих работниц, налаживает семейный отдых, надежно обеспечивает охрану труда и материнства, то на льготных условиях можно предоставлять ему земельные участки для строительства пансионатов, строительные материалы и оборудование для них, оказывать помощь в строительстве предприятий бытовой инфраструктуры.

На наш взгляд, без создания подобного фонда, без концентрации усилий по решению проблем труда женщин нам не обойтись в условиях рыночной экономики. Ведь эти проблемы имеют важнейшее общегосударственное значение и их успешное решение определяет будущее народа и страны.

Минск

МАКРОПОКАЗАТЕЛИ И ИХ ИНФОРМАТИВНОСТЬ

Р. Малахинова,
канд. экон. наук, доцент МГУ

Современные тенденции экономического развития, связанные с возникновением нового качества производительных сил — становлением науко- и информационно-емкого производства, обусловили критику показателей валового общественного продукта, национального дохода и т. п. Они все больше признаются неудовлетворительными для отражения уровня и динамики социально-экономического развития. При этом, по мнению одних, все стоимостные показатели являются «затратными» и в силу этого не могут применяться для планирования и стимулирования как результативные. Другие не видят смысла в сравнении физических объемов народнохозяйственного выпуска в условиях структурных сдвигов в народном хозяйстве. Третьи же считают, что эти показатели не могут учесть особенности нынешнего этапа развития страны.

Ни у кого не вызывало сомнений, что поскольку показатель валового общественного продукта содержит многократный счет стоимости предметов труда, его применение как главного итогового показателя может противодействовать достижению при меньших затратах более высоких рубежей. Поэтому высказываются предложения применять или показатель конечного общественного продукта, как не содержащий повторного счета стоимости предметов труда и не подверженный влиянию структурных изменений в народном хозяйстве, или показатель национального дохода, поскольку конечный продукт, по мнению ряда экономистов, завышает объем результатов на величину амортизации, относящейся не к результатам, а к затратам.

Острота дискуссии по поводу экономических показателей в литературе, их перебор по методу проб и ошибок на практике, негативные явления в экономике свидетельствуют о реальности и сложности стоящих перед наукой задач. Политико-экономическая непроработанность проблем определения и измерения результатов общественного производства на всех его уровнях негативно влияет на хозяйственную практику. Следует согласиться с В. В. Новожиловым, что трудно представить себе более грубую ошибку в экономических расчетах, чем смешение результата с затратой[1]. Но именно это и происходит. Чтобы успешно решить эту проблему, следует начать, по нашему мнению, с рассмотрения методологических проблем.

Анализ общеэкономического содержания общественного производства как процесса, в котором человек своей деятельностью опосредствует обмен веществ между собой и природой, позволяет дать наиболее общие определения затрат и результатов производства. Они выводятся из самой природы материального производства, в котором взаимодействие его факторов в ходе осуществления затрат ресурсов всегда завершается получением определенного результата — продукта. Последний представляет собой потребительную стоимость, вещество природы, преобразованное трудом человека для удовлетворения его нужд.

Определенность продукта в качестве потребительной стоимости может проявиться только в процессе потребления — производительного или личного. Удовлетворяя ту или иную человеческую потребность, потребительная стоимость утрачивает характер продукта, имея отношение уже не к труду как источнику его создания, а к его бытию для человека. Значение здесь имеют только потребительные свойства продуктов. Много или мало труда расходует человек на их присвоение — это никак не меняет характера потребительной стоимости.

Ресурсы, затраты, результаты — различные характеристики одного и того же процесса производства: на его «входе», в самом процессе и на «выходе». Производство, как известно, во всех своих моментах представляет акт потребления. Однако суть его не в этом. Его основная функция — созидание, формирование новых продуктов. Затраты характеризуют содержание производства как производительного потребления, а результаты — как процесс созидания.

---

[1] См.: Новожилов В. В. Измерение затрат и результатов. М.: 1972. С. 12.

Определенность результатов, следовательно, неразрывно связана с затратами, что не дает, однако, оснований для их отождествления. Дело в том, что затраты трансформируются в результат. Качественно разнородные факторы оказываются слиты в нем воедино. Как их покоящееся единство, продукт — нейтральный результат, что делает безуспешными попытки определения «вклада» каждого из факторов в продукт или его прирост, давая вместе с тем основание для «вменения» им определенных долей продукта при общественной его оценке на уровне доходов участников производства.

Продукт всегда является результатом живого труда, но затраты на его производство представляют затраты прошлого и живого труда. В этом заложена возможность для двоякого его измерения: либо затратами живого труда, либо суммой затрат прошлого и живого труда. Определенность продукта неразрывно связана, таким образом, как с «полезностной», так и с «затратной» стороной производственных факторов: они сливаются в продукте. Их необходимое разграничение в анализе процесса труда со стороны формирования затрат не должно заслонить существования его результата в единстве обеих сторон.

Если наиболее общее определение результата производства позволяет выявить в качестве экономической категории не просто потребительную стоимость, но продукт, одним из свойств которого является потребительная стоимость, то его определение как общественного продукта закрывает дорогу, с одной стороны, натурализму в понимании экономических процессов, а с другой — сведению производственных отношений к «чистым» общественным отношениям, рассматриваемым вне связи с движением продуктов их действительным присвоением. Это указывает на их экономическую природу, во-первых, и необходимость исторического подхода при их определении, во-вторых.

Общественное производство, рассматриваемое как целое, не позволяет определять валовой (совокупный) общественный продукт в качестве единственной формы его годового результата, по отношению к которому конечный общественный продукт, национальный доход и т. д. представляют его части, получаемые посредством арифметических действий вычитания и сложения. В различии моментов функционирования общественного производства как целого следует, на наш взгляд, усматривать материальные и социальные основы для существования различных самостоятельных форм результатов годового общественного производства.

Наиболее общим итогом годового общественного производства является годовой общественный продукт в двух формах: валового (совокупного) общественного продукта и конечного общественного продукта. Исторически одновременно с распределением стоимости продукта в форме доходов возник национальный доход — особое выражение годового общественного производства, обусловленное товарной формой связи производителей и распределением в стоимостной форме. Что же касается личного потребления, то оно в качестве момента общественного производства среди его результатов никак себя не обнаруживает.

Между тем со времен А. Смита в политэкономии пробивается сознание необходимости разграничения производства предметов для личного потребления и производства таких предметов, которые в него никогда не войдут. Это связано с особенностями воспроизводства объективного и субъективного факторов производства. Движение от производства к конечному потреблению осуществляют только предметы потребления, что позволяет определить их как конечные результаты производства. Таким образом, в общеэкономическом плане обособление в движении тех общественных продуктов, что поступают для личного потребления и непроизводственного накопления, создает основу для появления самостоятельной формы годового результата общественного производства. Особая роль жизненных средств, предметов и услуг конечного потребления позволяет определить их совокупность как чистый **общественный доход.**

Подход к процессу общественного производства, как содержащему в самом себе условия своего возобновления, «выводит» на производственный аспект проблемы годовых результатов. Суть движения общественного продукта с позиции воспроизводства состоит в возмещении потребленных факторов производства. Затраты прошлого труда на макроуровне проявляются в составе годового продукта в виде совокупности средств производства, предназначенных для возмещения потребленных, а затраты живого труда — в виде совокупности предметов потребления и накопляемых средств производства. Первая часть представляет собой фонд возмещения, вторая получила название чистого общественного продукта. Обе части, а не только последняя,— результаты производства, предназначенные для удовлетворения общественных потребностей в возмещении, потреблении и накоплении.

На данном этапе развития нашего общества все годовые результаты общественного производства, представляя различные совокупности товаров, ни в какой иной форме, кроме денежной, измерены быть не могут. В этом смысле все макропоказатели, их выражающие, являются стоимостными. Означает ли это, что они выражают не результаты, а затраты общественного производства? Этот вопрос, представляется, вызван специфическими особенностями нашей экономики, поскольку «затратное» товарное производство не имеет смысла.

Игнорирование диалектики производст-

ва — превращения затрат в результаты и обратно — ведет к непониманию их соотношения в конкретно-исторических формах производства. Противопоставление «полезностной» и «затратной» сторон факторов по принципу участия первой в создании потребительной стоимости, а второй — в формировании затрат, представленных в продукте, оборачивается отождествлением стоимости с затратами, а результата — с потребительной стоимостью. Отсюда происходят отождествление стоимостного механизма с «затратным» и попытки определения «беззатратной», полезностной эффективности. Действительно, конкретный труд, потребительная стоимость не превращаются в абстрактный («затратный») труд, стоимость. Однако дело в том, что бытие частного труда, имеющего двойственный характер,— не стоимость и не потребительная стоимость, а товар — единство стоимости и потребительной стоимости.

Величину такой специфически общественной оценки результата, как стоимость, определяют затраты труда. Но труда не любого, а общественно необходимого. Когда его затраты при реализации продукта признаются обществом, они становятся результатом, превращаются в результат. Стоимость, таким образом, одновременно и затраты, и результат товарного производства.

Феномен нашего «затратного» хозяйствования — не в якобы затратном характере стоимостных показателей. Дело в том, что в условиях отсутствия рыночных регуляторов производства господствовал тем не менее стоимостной подход к определению всех результатов на всех его уровнях.

Различие в определении затрат и результатов общественного производства на его микро- и макроуровнях — неразрешенное реальное противоречие социалистического хозяйствования. В итоге предприятие, для которого основным измерителем результатов выступала валовая (товарная, реализованная) продукция, было заинтересовано в дорогом сырье, повторном счете стоимости предметов труда. Между тем, как отмечалось выше, одна и та же совокупность потребительных стоимостей может быть измерена двояким образом: ткани, как продукция ткацкой фабрики,— суммой затрат прошлого и живого труда, но как новые потребительные стоимости, отличные от пряжи, послужившей сырьем для изготовления,— затратами труда данного коллектива. Цены, складывавшиеся по затратному принципу, не препятствовали удорожанию продукции. На макроуровне определение национального дохода, показателя стоимостного не только по измерению, но и по природе, в качестве итогового привело к тому, что общество утратило целевые ориентиры расширенного воспроизводства.

Отсюда и все трудности по переводу производства на преимущественно интенсивный тип развития. Дело в том, что на макроуровне получает экономическую определенность форма потребительной стоимости путем деления общественного продукта на средства производства и предметы потребления.

Сопоставляя два вида дохода в обществе, национальный и чистый, следует исходить из того, что различия между ними обусловлены в материальном плане различием двух видов потребления: производительного и конечного, а в социально-экономическом — различием подходов к определению социальной направленности общественного производства. Характеризующий вновь созданную стоимость в обществе, национальный доход безразличен к натурально-вещественной форме ее выражения. Поэтому его величина не обязательно соотносится с конкретным содержанием благосостояния. Главным конечным результатом общественного производства должен выступать чистый доход общества.

Между тем в течение длительного времени структуру капитальных вложений в стране определял приоритет развития тяжелой промышленности, производства средств производства для производства средств производства. Такое затратное хозяйствование, поскольку средства производства на макроуровне — это не что иное, как затраты на производство предметов потребления, привело к разрыву между I и II подразделениями общественного производства, низким темпам роста жизненного уровня населения, высокой доле промежуточного продукта. Сложившаяся к началу перестройки воспроизводственная ситуация стала следствием стратегических просчетов в планировании народного хозяйства, направленного на преимущественное развитие капиталоемких ресурсопотребляющих отраслей, остаточного подхода к социальному развитию. В итоге наращивания темпов экономического развития за счет объемов производства средств производства сегодня на долю СССР приходится каждая пятая тонна добытой нефти и выплавленной стали, каждая четвертая тонна удобрений, около 40% мировой добычи газа и т. п., а страна тем не менее испытывает дефицит важнейших видов продовольствия и промышленных товаров.

Интенсификация производства не является самоцелью, это — средство роста конечных народнохозяйственных результатов. Поэтому динамика различных форм годового результата общественного производства, связанная с основными характеристиками расширенного воспроизводства: возмещением затрат, потреблением и накоплением, их пропорциями, эффективностью,— может характеризовать динамику процесса интенсификации. Анализ источников роста конечных результатов позволяет ответить на вопрос о его качестве.

Данные статистики говорят о том, что фактически за период с 1970 по 1987 г. устойчивого опережающего роста национального дохода по отношению к темпам

развития отраслей не было. Заметим: к сожалению, поскольку он означал бы снижение материалоемкости производства, повышение роли интенсивных факторов. За эти годы темпы роста произведенного национального дохода были выше темпов развития промышленности в процентах к предыдущему году в 7 раз, сельского хозяйства — 13, строительства — 9 раз. Если же сопоставить среднегодовые темпы прироста этих показателей по трем последним пятилеткам и за первые три года двенадцатой, то случаев опережения роста национального дохода по отношению к росту промышленности не было, темпы роста сельского хозяйства опережали однажды, строительства — дважды.

В литературе приводились прогнозные расчеты, показывавшие, что продолжение использования экстенсивных источников роста с одновременным снижением их эффективности, устаревшая структура производства, отставание в научно-техническом прогрессе неизбежно должны были привести к падению темпов экономического роста до 1,5—2 % в 90-е гг.[2]. Прогноз, к сожалению, оправдался с опережением.

Известно, что по абсолютной величине национального дохода наша страна находится среди высокоразвитых. Но можно ли только по этому показателю судить о развитии народного хозяйства? Нет, ибо он односторонне отражает эффект годового общественного производства со стороны распределения и перераспределения вновь созданной стоимости, обмена и обращения и, соответственно, зависит от цен и ценообразования (принципов их формирования, уровня и соотношения).

Перестройка централизованного управления требует повышения качества обобщающей экономической информации. Однако требовать от одного показателя адекватного отражения всех реальных хозяйственных процессов вряд ли правомерно. Между тем, поскольку значительной частью экономистов (и теоретиков, и практиков) именно национальный доход рассматривается в качестве обобщающего показателя, его предлагают «усовершенствовать», придавая ему функцию отражения материально-вещественного оборота в народном хозяйстве, которую он не может и не должен выполнять. Совершенствовать методологию расчета национального дохода надо, но с целью адекватного отражения им распределительных и перераспределительных процессов. Необходимы изменения как в методах исчисления внешнеторговых поступлений, бюджетных дотаций, налогов, так и в практике их включения в сводные показатели, выявление и элиминирование влияния инфляционной составляющей. В противном случае нельзя рассчитывать на объективное отражение им реального воспроизводственного процесса.

Исходя из рассмотрения общественного производства как целого, ни одну из форм годовых результатов нельзя считать полностью удовлетворительной. Если посмотреть на их систему, последовательно переходя от валового (совокупного) общественного продукта к чистому общественному доходу, то обнаружится, что каждый предыдущий показатель по отношению к последующему содержит «промежуточный» продукт, т. е. каждый последующий выступает как конечный по отношению к предыдущему. Более высокие темпы роста показателя, содержащего промежуточный продукт, а таковым являются средства производства в том или ином объеме, означают рост затрат, т. е. превалирование экстенсивных факторов (табл. 1).

Все показатели отражают тенденцию снижения темпов экономического роста. Сопоставление динамики каждого из них друг с другом позволяет составить представление о процессе интенсификации общественного производства. Дело в том, что различия в темпах их роста связаны с тем или иным соотношением интенсивных и экстенсивных факторов.

Валовой (совокупный) общественный продукт, как известно, отражает весь материально-вещественный оборот в производстве и поэтому испытывает влияние его материалоемкости и развития специализации и кооперации. Этот «порок» показателя валового (совокупного) общественного продукта заставляет некоторых экономистов отказываться от его использования. Между тем, поскольку он представляет совокупность всех произведенных в данном году продуктов — результатов деятельности хозяйствующих звеньев, именно по его динамике, сопоставляемой с динамикой других показателей, можно судить об объеме хозяйственных связей и отслеживать динамику материалоемкости общественного производства.

Конечный общественный продукт избегает влияния развития общественного разделения труда. Поскольку повторный счет стоимости предметов труда в нем отсутствует, различие в темпах прироста валового (совокупного) общественного продукта и конечного объясняется в принципе изменением материалоемкости общественного производства. Более высокие темпы прироста конечного общественного продукта по сравнению с темпами прироста валового общественного продукта свидетельствуют о положительных сдвигах в динамике эффективности общественного производства, и наоборот.

Опережающие темпы прироста конечного общественного продукта против темпов прироста валового (совокупного) общественного продукта в десятой и одиннадцатой пятилетках объясняются в основном за счет снижения материалоемкости общественного продукта (табл. 2).

За годы одиннадцатой пятилетки за счет экономии обеспечена почти половина всего прироста потребления топлива, энергии и проката черных металлов.

[2] См.: Плановое хозяйство. 1984. № 10. С. 16—23.

Таблица 1

Среднегодовые темпы производства результатов годового общественного производства

(в %)

	1971—1975 гг.	1976—1980 гг.	1981—1985 гг.	1986—1988 гг.
Валовой общественный продукт	6,3	4,2	3,3	3,1
Конечный общественный продукт (использованный национальный доход плюс амортизация)	5,7	4,4	3,7	3,1
Национальный доход (произведенный)	5,7	4,3	3,2	2,8
Национальный доход (использованный)	5,1	3,8	2,9	2,3
Чистый общественный доход	5,6	4,2	3,1	2,6

В двенадцатой предполагалось дополнительную потребность в сырье и топливе покрывать на 65 — 70 % (кроме газа) за счет ресурсосбережения, но соотношение добывающих и обрабатывающих отраслей существенно изменить не удалось. Более того, по ряду позиций оно ухудшилось. Материалоемкость общественного производства снова возросла, что и отразилось на соотношении темпов прироста конечного и валового продуктов, изменившемся не в лучшую сторону за эти годы.

С ростом основных производственных фондов и амортизационных отчислений увеличивается значение показателя конечного общественного продукта. Сопоставление его динамики с динамикой национального дохода позволяет судить об эффективности использования средств производства. При переходе к интенсивному типу воспроизводства темпы роста национального дохода должны быть выше темпов роста конечного продукта. Однако этого не произошло. Основные производственные фонды росли быстрее, чем национальный доход, т. е. фондоотдача в народном хозяйстве продолжала снижаться (табл. 2). Поскольку это стоимостной показатель, ее движение отражает и удорожание производственных фондов относительно их производительной способности.

По мере конкретизации наших представлений о результатах годового общественного производства обнаруживается, что доля средств производства, являющихся в том или ином объеме промежуточным продуктом, в каждом из следующих за валовым (совокупным) общественным продуктом уменьшается. Если в валовой общественный продукт входят все средства производства, созданные за год, то в конечном общественном продукте они представлены в основном лишь средствами труда. Чистый общественный продукт (материально-вещественное содержание национального дохода) включает средства производства, что идут на производственное накопление, а в чистом общественном доходе их нет. Поэтому последний как совокупность материальных благ, предназначенных для конечного потребления трудящихся и непроизводственного накопления, является главным конечным результатом годового производства.

Таблица 2

Среднегодовые темпы повышения (снижения) показателей эффективности общественного производства

(в %)

	1971—1975 гг.	1976—1980 гг.	1981—1985 гг.	1986—1988 гг.
Фондоотдача в народном хозяйстве (произведенный национальный доход на 1 руб. основных производственных фондов)	—2,7	—3,1	—2,9	—2,3
Материалоемкость общественного продукта (без амортизации)	+0,2	—0,5	—0,5	+0,2*
Производительность общественного труда	+4,5	+3,3	+2,7	+2,8

* Материалоемкость (без амортизации) национального дохода.

Общая тенденция снижения темпов роста сказалась и на чистом доходе общества. Их сопоставление с темпами прироста национального дохода обращает внимание на необходимость экономического анализа процесса накопления. Последнее, как известно, неоднородно. В составе фонда накопления чистого общественного продукта можно выделить прирост основных производственных фондов и непроизводственных фондов. Поскольку в основе различий между национальным доходом и чистым общественным доходом лежит функциональная роль продукта: обеспечивать производственное или личное потребление, т. е. количественно они различаются на величину производственного накопления,— постольку динамика последнего и объясняет различия в темпах их приростов.

Среднегодовые темпы прироста (снижения) производственного накопления и прочих расходов специфически повлияли на динамику чистого дохода общества: на общее снижение его темпов, его соотношение с темпами прироста национального дохода, а также на динамику производительности труда. Стабильность темпов роста производительности труда при общей тенденции к снижению позволяет сделать вывод: в общественном производстве качественных сдвигов в соотношении интенсивных и экстенсивных факторов не произошло.

Сопоставление динамики разных форм результатов годового общественного производства показывает, что развитие СССР в анализируемом периоде имело характер переходного от экстенсивного к интенсивному. Темпы прироста чистого общественного дохода ни разу не опережали темпы прироста национального дохода, макропоказателей. Темпы прироста конечного общественного продукта дважды из четырех случаев опережали темпы прироста валового общественного продукта, когда происходили позитивные подвижки в материалоемкости общественного производства. Тенденцию роста фондоемкости общественного производства преодолевать труднее, поэтому темпы прироста национального дохода ни разу не смогли превысить темпы прироста конечного общественного продукта.

Сравнение движения стоимостных и натуральных показателей результатов производства показывает их противоположное направление: абсолютный рост фонда потребления, выраженного в деньгах, в расчете на одного работника и абсолютное снижение его натурального содержания. За 1970—1987 гг. произошло абсолютное сокращение объемов производства предметов потребления (мясо, молоко, животное масло, сахар, колбасные изделия, обувь, ткани, трикотажные изделия, телевизоры, холодильники и морозильники, стиральные машины) в расчете на 1000 руб. фонда потребления. В первые годы двенадцатой пятилетки снижение уровня производства всех названных предметов потребления прекращалось, по ряду из них (мясо, масло, сахар, колбасные изделия, ткани) наметилось некоторое его повышение, в последующие же годы производство вновь сокращалось.

Снижение объема производства продовольственных товаров и ряда промышленных товаров в расчете на 1000 руб. фонда потребления, на наш взгляд, позволяет сделать вывод о нарушении пропорций между I и II подразделениями общественного производства, тяжелой и легкой промышленностью, промышленностью и сельским хозяйством. Разрыв в движении стоимостных и натуральных показателей указывает на первопричину инфляции, снижения покупательной способности рубля.

Итак, если анализ макроэкономической динамики, с одной стороны, не сводить к динамике какого-то одного показателя, а с другой — ограничить временной диапазон сравнений рамками воспроизводственного цикла или планируемого периода, макропоказатели, рассматриваемые в системе, обеспечивают информационными характеристиками движение совокупного производства в наиболее обобщенном виде: его тенденции, структурные изменения, тип воспроизводства, социальную направленность.

ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОГО РЕЖИМА*

Л. Шанин

В нашем хозяйстве от времени до времени обнаруживаются достаточно серьезные разрывы. В этих разрывах выявляются конфликты между отдельными неслаженными элементами нашей экономики.

Для настоящей темы существенен не самый факт этих разрывов, а особая форма, в которой эта дисгармоничность проявляется. Конфликты между отдельными элементами экономики проявляются сплошь и рядом не прямо. Их подлинное содержание и самые элементы, втянутые в них, остаются часто в тени, не выявленными, а дисгармонии получают маскирующую видимость конфликтов экономики с односторонними интересами денежного обращения. Несоответствия эти проявляются не в своем непосредственном содержании, а в косвенном, отраженном выражении столкновений интересов денежного обращения с требованиями отдельных отраслей народного хозяйства.

Взять хотя бы такой пример. Размах, который мы имеем в нашем капитальном строительстве, периодически создает для промышленности финансовые трудности. Промышленность использует свою прибыль и часть своих оборотных средств для капитальных затрат. Она ведет капитальное строительство так, как будто бы забота о росте ее оборотных средств с нее в основном снята и эта задача должна быть обеспечена за счет каких-то посторонних источников, в частности кредитно-эмиссионных. В результате в финансовом хозяйстве промышленности создается несоответствие между ее оборотными ресурсами и размером капитальных затрат. Но эта внутренняя дисгармония остается как-то в тени, а вместо нее на авансцене фигурирует другой разрыв: конфликт финансового голода промышленности и рестрикционных тенденций в политике кредита. Трудности во взаимоотношениях промышленности и кредитно-денежной системы являются лишь отраженным выражением внутренней напряженности самого промышленного развития.

Несмотря на огромные плановые достижения, наше хозяйство сохраняет свою товарную форму. **В условиях же товарного хозяйства все и всяческие кризисы** и заминки в большей или меньшей мере **получают маскирующее выражение кризисов и заминок кредитно-денежных.**

Даже в наших условиях конфликты между отдельными элементами экономики нередко кажутся лишь конфликтами экономики и денежной системы.

Денежная, кредитная и бюджетная система является только одним элементом хозяйственной системы. Но это — не рядовой элемент. Наряду с общехозяйственным планом — это единственный частичный элемент, в котором представлено синтетическое начало товарного хозяйства. Если не бояться примитивных и всегда несколько рискованных аналогий, можно было бы сказать, что план есть головной мозг нашего хозяйства, а финансы и денежное обращение — его нервная система.

Во взаимоотношениях между денежной системой и народным хозяйством имеется та же двойственность, что и между организмом и нервной системой: денежная система не только отдельная часть его, но именно та его часть, в которой, наряду с планом, народное хозяйство получает свое синтетическое выражение. Это положение сохраняет силу на все время, пока наше планирование остается недостаточно всеобъемлющим.

Поэтому не надо думать, что конфликты, которые на поверхности представляются столкновением интересов отдельных отраслей хозяйства с кредитно-денежной сферой, на деле являются конфликтом именно между ними. Это всегда прежде всего конфликты внутри самой экономики. А эти последние в товарном хозяйстве неизменно получают не прямое, а косвенное выражение денежных, по преимуществу, затруднений.

Отстаивая устойчивую валюту, мы отстаиваем не часть, а целое. Чем сильнее будет плановое начало в нашем хозяйстве и чем слабее будут выражены стихийно-рыночные элементы в нем, тем непосредственнее будет выступать экономическое целое, не прибегая к косвенным и обходным формам заботы об устойчивой валюте.

---

* Плановое хозяйство. 1928. № 10. Статья публикуется с небольшими сокращениями.

Правильно одно — высшие критерии денежной политики лежат вне денежного обращения; их можно черпать только в самой экономике (или политике). Но денежная система — не ординарный элемент наряду со всеми другими элементами, а тот элемент, который, наряду с планом, par excellance это экономическое целое выражает. А потому косвенно — в качестве посредствующего звена — она становится одним из решающих критериев хозяйственной политики.

Наша кредитно-денежная система — не внешний элемент в отношении к экономике, а представляет концентрированное выражение ее, поскольку план еще не овладел ею полностью и стихия в той или иной мере сохранила свою силу. Нельзя поэтому противопоставлять друг другу интересы обоих, ибо при товарном хозяйстве целое не может получить исчерпывающе полного выражения в одном только плане.

Утверждая устойчивость валюты, мы утверждаем не один какой-либо элемент за счет других, а момент равновесия всей нашей экономики в целом. Правда, равновесие денежной системы само по себе ни в какой мере не гарантирует, что обеспечивающая его экономическая политика максимально правильна и целесообразна. Здоровое денежное обращение может базироваться и на излишних запасах прочности в хозяйстве и на недоиспользованности наличных в стране производственных ресурсов. Но болезненное денежное обращение всегда говорит о ненормальной, патологической экономике.

Надо определенно сказать: за счет денежной системы можно временно укрепить тот или другой элемент экономики, но не народное хозяйство в целом.

Материальный и финансовый план

Но пойдем дальше. Оставим в стороне моменты стихии и попытаемся конкретизировать те взаимоотношения, которые в пределах самого планового хозяйства существуют между материальным и финансовым планом.

Страна располагает определенной суммой материальных ресурсов. Будучи взяты в правильном сочетании, они дают определенный производственный эффект. Этот эффект может быть различен в зависимости от конкретного характера взятого сочетания. При одном эффект может быть высоким, при другом — низким. В пределах одних и тех же ресурсов, в зависимости от того или другого их сочетания, может быть получена целая шкала растущих (или падающих) производственных эффектов.

Найти оптимальное сочетание производственных элементов составляет задачу техники и экономической политики. Нахождение такого оптимума является основной народнохозяйственной задачей. Но будучи основной, она не для всякого народного хозяйства является единственной. В самом деле. В товарном хозяйстве ресурсы прикреплены к отдельным хозяйственным единицам: трестам, синдикатам, кооперативным объединениям, индивидуальным хозяйствам и т. д. В товарном хозяйстве прямое общественное распоряжение народнохозяйственными ресурсами, прямая их перегруппировка из одних точек в другие (в интересах оптимального сочетания производственных элементов), как правило, не имеет места. Здесь существует эквивалентный (или близкий к нему) обмен. Ресурсы перемещаются из одних точек в другие на основе эквивалентного или почти эквивалентного возмещения владельцам перебрасываемых материальных ресурсов или же на основе кредита, представляющего осложненный вариант формально эквивалентного обмена. Если в нашем хозяйстве в отношении обобществленного сектора и не исключена возможность непосредственной, проводимой прямыми велениями государства перегруппировки ресурсов (хотя, как правило, и здесь эти перегруппировки осуществляются на основе эквивалентного обмена), то в отношении частного сектора такое прямое перемещение материальных ресурсов, по существу, исключено. В товарном хозяйстве прямое общественное распоряжение материальными ресурсами заменяется косвенным распоряжением ими, распоряжением через финансовые мероприятия и через политику цен и заработной платы. Идет ли речь о налоговом обложении или неналоговых изъятиях, о государственном, банковском или фирменном кредите, мы имеем здесь дело с перегруппировкой материальных ресурсов не прямого, а косвенного типа.

Задача финансовой системы заключается в том, чтобы вопреки основному принципу товарного хозяйства, заключающемуся в эквивалентном обмене, обеспечить по существу **внеэквивалентную** перегруппировку материальных ресурсов. Осуществляется эта перегруппировка не тем, что материальные ресурсы прямыми велениями планирующих и регулирующих органов из одних хозяйств непосредственно переносятся в другие, а через финансовые мероприятия. Прямо и непосредственно распределяются здесь не материальные, а финансовые ресурсы, а материальные ресурсы лишь следуют за перераспределенными финансовыми ресурсами, притом следуют за ними «вольнорыночно», т. е. в формах эквивалентного обмена.

Перегруппировка материальных ресурсов возможна лишь в пределах того, чем страна реально располагает, или чем она реально может располагать (скажем, за счет иностранных кредитов или внешнеторгового обмена). Если в зависимости от той или другой комбинации производственных элементов эти последние и могут показать различные варианты производительности, то все же все эти варианты могут осуществиться только в пределах тех производственных элементов, которыми страна реально располагает. Никакой технический или экономический за-

мысел, очевидно, невозможен за пределами реально доступных ресурсов. А это значит, что народнохозяйственный план возможен только как материально **сбалансированный** план. Поэтому финансовый план может рационально обслужить только такой производственный план, который материально сбалансирован. Требование материального баланса есть категорическое требование, вне которого рациональный финансовый план вообще невозможен.

Но из сказанного следует также, что даже материально хорошо сбалансированный план ни в какой мере не лишает финансы их существенной роли. Хозяйственный план без материального баланса бесплоден. Материальный баланс без механизма активного перераспределения мертв. А это перераспределение в подавляющей мере осуществляется силами финансовой системы. И это относится не только к неэквивалентному перераспределению, но и к той части формально эквивалентного обмена, который протекает при содействии банковского кредита. Вот почему сам по себе материальный баланс, без соответственной работы финансовой системы, мертв.

Таково в основном взаимоотношение хозяйственного и финансового плана, материального баланса и осуществляемого через финансы перераспределения.

Посмотрим теперь, какое влияние оказывает то или другое построение финансового плана на выполнение материально сбалансированного производственного плана.

Против избыточного финансирования

Рассмотрим три случая. Один — когда финансовый план правильно пригнан к хозяйственному; другой — когда финансовый план слишком скупо обслуживает хозяйственный план, хотя последний и материально сбалансирован, и третий — когда финансирование ведется избыточно против наличных материальных ресурсов.

Если финансовый план соответствует хозяйственному плану, построенному на основе материального баланса, то благополучное развертывание хозяйственной работы в общем обеспечено. Хозяйственный план может быть реализован, ибо страна располагает необходимыми производственными элементами, притом располагает ими в нужном сочетании. Мы имеем благополучие и на стороне финансирования, поскольку оно строится в строгом соответствии с наличными материальными ресурсами и рассчитано на необходимую (для обеспечения заданного производственного плана) перегруппировку этих ресурсов.

Второй случай — случай недостаточного финансирования. Как сказано, и здесь хозяйственный план принимается нами как план, правильно и целесообразно задуманный. В стране имеются необходимые для его выполнения материальные предпосылки. Но мы ведем неправильную политику финансирования. Мы в недостаточной мере снабжаем финансовыми ресурсами тех, кто должен притянуть к себе материальные ресурсы, между тем как необходимые для этого материальные ресурсы в стране имеются. Они находятся только в других хозяйственных точках, не тех, где они по плану должны быть использованы. Результатом такого финансирования будет следующее: материальные ресурсы не притекут туда, куда они должны притечь; они либо останутся в местах своего производства, либо будут притянуты другими точками, которых — вопреки плану материальных ресурсов — мы не лишили покупательных средств. В результате возможный к осуществлению хозяйственный план сорвется, и вместо максимально эффективного использования наличных материальных ресурсов мы получим какой-то стихийно сложившийся экономический полупродукт, далекий от первоначального замысла. А между тем взятый замысел материально мог быть обеспечен, и срыв произошел исключительно потому, что финансовая система не разрешила задачи, которая перед ней стояла и которая могла быть решена.

Первый и второй случаи (случай нормального и недостаточного финансирования) весьма ясны. Случай нормального финансирования прозрачен по самому определению своему. Случай недостаточного финансирования хозяйственного плана бесконечно разрабатывается всеми нашими хозорганами. Дезорганизующее значение последнего очевидно. Центральный интерес представляет поэтому третий случай,— случай избыточного финансирования. О нем у нас почти не говорят. Поскольку речь идет о клиентах финансовой системы, они не склонны жаловаться на него. Об опасностях его должны бы говорить финансирующие органы. Но за последние годы и политически и практически наркоматы — клиенты явно доминируют над финансовой системой. Последняя по отношению к клиентам занимает лишь оборонительную позицию и то не слишком уверенную. В связи с этим все эти годы отсутствовала энергия даже в теоретической разработке последствий такого метода финансирования.

В самом деле, как складывается выполнение хозяйственного плана в случае избыточного финансирования?

Страна располагает определенным количеством материальных ресурсов. Эти ресурсы могли бы быть максимально плодотворно использованы, если бы были собраны из тех хозяйств, где они сейчас находятся, и в заданных пропорциях были сконцентрированы в намеченных точках строительства.

Для того, чтобы этот план был осуществлен, необходимы два финансовых условия. Первое — чтобы хозяйственные единицы, которые должны притянуть к себе необходимые материальные ресурсы, были в полной мере снабжены денежными средствами. И второе — чтобы все

остальные точки (которые в условиях материального дефицита не должны притягивать к себе материальных ресурсов) были лишены соответственного количества финансовых средств или, если они еще не превратили своих материальных ресурсов в денежные, чтобы они финансовым нажимом были предварительно к этому принуждены.

В тех случаях, когда ресурсы не распределяются прямо и непосредственно велениями регулирующих инстанций, а перемещаются по законам рынка, **снабжение однних финансовыми средствами без того, чтобы других лишить этих средств, не обеспечивает необходимого перераспределения материальных ресурсов.** Если даже одни будут полностью снабжены финансовыми ресурсами, а другие не будут лишены избыточных средств (избыточных в отношении данного конкретного плана и данной массы ресурсов), то притяжение первыми необходимой совокупности материальных ресурсов не состоится. Поскольку распределение производится через рынок, т. е. через денежное притяжение (и на рынке имеется ограниченное количество производственных элементов), последние распределятся в некотором соответствии с распределением платежеспособного спроса. И если этот платежеспособный спрос избыточен против наличных производственных материалов, то производственные материалы растекутся тонким слоем по большинству носителей спроса и распределятся между ними в самых причудливых и произвольных по отношению к плану сочетаниях. А это значит, что вопреки тому, что необходимые для данного плана ресурсы имеются налицо, они не будут сконцентрированы там, где это было намечено; они, следовательно, **не дадут того производственного эффекта, который ожидался и который по состоянию самих производственных элементов мог быть обеспечен.**

Наличие избыточных финансовых средств губит всякий правильно задуманный хозяйственный план, если этот план построен на достаточно полном и напряженном производственном использовании материальных ресурсов страны. Другое дело если хозяйственный план строится с большим запасом, если он предполагает использовать ресурсы страны лишь на каких-нибудь 60—70%, а за счет остальных 30—40% создать большие резервы. В этом случае избыточное, скажем, процентов на 20 против плана финансирование не принесет еще ущерба основному строительству. Если план использования материальных ресурсов построен на больших резервах, то избыточное против плана финансирование еще не обязательно будет и по существу избыточным. В этом случае «избыточное» финансирование лишь дополнительно мобилизует часть этих товарных резервов, но не дезорганизует основного строительства. Но если хозяйственный план строится с величайшим напряжением, строится так, чтобы все или почти все народнохозяйственные ресурсы были концентрированно использованы по основным линиям, и свободных резервов, могущих быть по произволу использованными в непредусмотренных направлениях, план не оставляет, то здесь **всякое избыточное финансирование губит план.** Оно создает избыточные и бесконтрольно рассеивающиеся точки притяжения материальных ресурсов и тем самым в корне расстраивает основной хозяйственый замысел.

Финансовая система обязана полностью обеспечить необходимое финансирование в намеченных точках концентрации материальных ресурсов. Но она для того в такой же мере обязана в остальных точках изъять (в налоговой ли форме или форме мобилизации сбережений) излишние — против плана материального перераспределения — финансовые ресурсы. Правильное и полное финансирование основных хозяйственных организаций неизбежно требует финансовых изъятий и строгой рестрикции в отношении тех, кто при данных ресурсах не может, а следовательно, и не должен быть обеспечен материальными средствами. Поэтому универсальный финансовый либерализм есть вернейшее средство погубить напряженный хозяйственный план. Последний требует полного финансирования одних и постановки на строгий финансовый паек и изъятия ресурсов у других. Это значит, что он требует не только полного финансирования важнейших направлений, но в условном смысле и монопольного их финансирования. Второе — не менее существенный элемент правильного финансового плана, нежели первое [1].

У нас, однако, распространено противоположное понимание. Обыкновенно так рассуждают: наш хозяйственный план крайне напряжен. В своих производственных элементах он балансируется с величайшим трудом. А потому мы не вправе усугублять напряженность материального плана еще и строгой и придирчивой размеренностью финансирования.

---

[1] Вот почему эмиссия является по существу неподходящим методом финансирования такого хозяйственного плана. Эмиссия означает снабжение одних организаций ресурсами без того, чтобы предварительно лишить другие организации этих средств. Эмиссия означает снабжение одних организаций ресурсами при условии, что финансовые ресурсы других организаций остаются нетронутыми. А это означает не концентрацию средств в единственно возможных точках строительства, а распыление их по слишком широкому фронту. Методом перераспределения финансовых ресурсов могут быть только бюджет и кредит, политика цен и политика заработной платы, но не эмиссия. По крайней мере это так при малорезервном хозяйстве. У эмиссии — свои, совсем другие, притом строго определенные задачи. Нормальным же средством перераспределения ресурсов она служить не может.

Напряженность материального плана ничем не может быть ослаблена. Границы материального хозяйства не могут быть резко и произвольно раздвинуты. Другое дело денежные средства. В отличие от материальных ресурсов они эластично поддаются экспансии. Но если так, то мы обязаны облегчить положение наших хозорганизаций, компенсируя их хотя бы известной вольготностью финансирования. Надо по крайней мере с этой стороны не осложнять положения и без того чрезвычайно напряженного материальными нехватками. Поэтому если в напряженности и ограниченности материальных ресурсов есть своя неизбежность, то в сдержанном финансировании нет ни неизбежности, ни тем менее целесообразности.

Такова обычная аргументация. На первый взгляд, она может быть, и кажется убедительной. Но она в корне ложна.

Верно обратное. Если материальные ресурсы напряжены, то финансирование не «смеет» быть либеральным и избыточным, ибо такое финансирование не только не компенсирует напряженности материальных ресурсов, но бесконечно усугубляет опасность последней. При недостатке материальных ресурсов и избытке финансирования мы наши ограниченные материальные ресурсы неизбежно будем распылять по растянутому фронту. В результате материальные ресурсы будут разводнены между большим числом организаций, чем сколько могут быть реально ими насыщены и целесообразно и с хорошим темпом обслужены. В результате ресурсы эти не произведут даже того производственного эффекта, который мог бы быть обеспечен, если бы они были сконцентрированы на меньшем участке.

Сторонники либерального финансирования не хотят быть «фетишистами денежного обращения». Они хотят от кредитно-денежных видимостей идти к экономическому существу явлений. Это очень хорошо. Беда только в том, что они ограничиваются при этом одними лишь превосходными жестами в сторону экономики, освобождая себя от обязанности конкретно прослеживать экономическое существо того, что стоит за кредитно-денежными видимостями.

И с другой стороны: если явления денежного обращения представляют собой лишь маловажную видимость, то откуда эта напряженная борьба за финансовые ресурсы. Разве не следует из самого факта такой борьбы, что та или другая финансовая политика предрешает кое-что и в самом распределении материальных ресурсов; что финансовый и материальный ряды не так уж оторваны друг от друга.

Можно ли, в самом деле, думать, что расплывчатая финансовая политика не предрешает расплывчатого рассеяния материальных ресурсов. Можно ли сомневаться в том, что неряшливо-либеральная финансовая политика может лишь дезорганизовать материальный ряд.

И следует ли считать, что в финансовом ряду допустима неосмотрительно-либеральная политика, а в материальном ряду нам удастся с помощью такой финансовой политики навести четкий порядок и провести строгую концентрацию ресурсов в нужнейших точках и только в них.

Фактическое положение

Если спросить любой хозяйственный орган, поскольку он является потребителем и покупателем чужой продукции, то он скажет, что если бы он в кредитном или бюджетном финансировании не был ограничен, а главное, если бы он «своевременно» был снабжен деньгами, то смог бы несравненно шире развернуть свою работу. Он пожалуется, что деньги «в минимуме» и «в опоздании», а это насильственно калечит размах его хозяйственной работы. Если спросить каждого отдельного покупателя, то мы получим довольно дружные показания, что они чувствуют на себе известный финансовый зажим, хотя конкурирующие с ними покупатели в совокупности и снабжены деньгами в большей мере, чем имеется нужных товаров.

Если обратиться с аналогичным вопросом к хозяйственной организации: поскольку она выступает не как покупатель, а как продавец товара, то услышишь столь же дружное указание на всеобщее превышение платежеспособного спроса над возможным предложением. Можно без риска преувеличения сказать, что, как правило, у нас нет такого треста, продукция которого залеживалась бы потому, что ей не противостоит достаточный платежеспособный спрос.

Нашим хозяйственным органам, как отдельным покупателям, кажется, что в качестве реального препятствия для расширения своей работы они наталкиваются прежде всего на дефекты финансирования (при избыточном, может быть, финансировании других); но как продавцы, они безоговорочно констатируют, что рынок переполнен покупателями, располагающими финансовыми ресурсами, достаточными для того, чтобы поглотить продукцию и значительно большую, чем та, которая может быть выброшена на рынок.

Или другая черта нашей действительности. Сейчас жалуются может быть даже чаще на несвоевременное финансирование, нежели на недостаточное финансирование. Хозорганы утверждают, что ежели бы они деньги получили на три-четыре месяца раньше, они еще могли бы запастись теми производственными материалами, отсутствие которых сейчас нарушает их работу. К этому указанию стоит прислушаться, ибо в нем есть нечто, что может облегчить понимание общего положения.

Хозорганы признают, что в разгар производственного или строительного сезона действительно бывает невозможно полностью и целесообразно использовать

наличные денежные средства. Какое же значение может иметь для общей оценки положения то обстоятельство, что в разгар сезона уже невозможно запастись нужнейшими производственными элементами. Очевидно, что к этому моменту уже полностью вскрывается несоответствие между платежеспособным спросом и возможным предложением. Каждый отдельный хозорган может не делать такого общего вывода, ибо его интересует не оценка общего положения, а собственный запас материалов, который он должен образовать любой ценой. Он не задерживается поэтому надолго на этом общем выводе. В соответствии с его практическим интересом, он быстро переходит к выводам совершенно другого порядка. Если в разгар сезона нельзя обеспечить себе нужных количеств и сочетаний производственных материалов, а подчас и рабочей силы, то очевидно, что он должен запасаться ими раньше. Но для этого он должен быть более «своевременно» профинансирован. Так как он имеет перед глазами случаи, когда организации, несколько раньше располагавшие средствами, действительно запасались материалами, то его вывод направляется на то, что финансирование запоздало. Так думает один, второй, десятый, сотый... В результате создается общее мнение, что срыв строительства не в малой мере зависит от запоздалого финансирования.

В отношении отдельного хозоргана такое объяснение и на самом деле правомерно. Но достаточно попытаться обобщить его, чтобы понять всю его вздорность. В самом деле, если не только тот или иной отдельный хозорган, но и вся масса их будет достаточно «своевременно» профинансирована, то, очевидно, результат сможет быть только один: прежние затруднения выявятся на три месяца раньше. Или даже больше того. Если в самый разгар сезона, т. е. тремя-четырьмя месяцами позже, на базе соответственного добавочного производства этих месяцев не удается насытить весь платежеспособный спрос, то очевидно, что при всеобщем приближении сроков финансирования дефицит не только обнаружится раньше, он и окажется большим. В результате будут считать, что трехмесячное авансирование недостаточно, что деньги должны выдаваться не тремя, а шестью месяцами раньше, что только при этом условии можно еще успеть запастись необходимыми материалами. И сказка про белого бычка будет повторена во всей своей наивной свежести. Несоответствие между платежеспособным спросом и предложением в отношении того или другого отдельного хозоргана можно преодолеть более ранним финансированием; но только при том условии, что это более своевременное финансирование не будет распространено на остальных. Только на основе монопольности такого более раннего финансирования та или другая организация действительно могла бы с помощью его запастись необходимыми материалами. Универсальное же применение такой практики является выходом, совершенно фиктивным.

Внимательное изучение конкретной действительности в ее целом свидетельствует со всей неопровержимостью, что у нас в минимуме все, что угодно, только не деньги и не кредит. Каждому отдельному потребителю временами может казаться, что в минимуме у него деньги, что при «достаточном», а главное «своевременном» финансировании он смог бы вырвать для себя необходимый, хотя бы и дефицитный товар. Но не может быть сомнений в том, что в отношении всей совокупности носителей платежеспособного спроса ни кредит, ни бюджетное финансирование не являются лимитирующим элементом и что в минимуме находится материальное предложение.

В минимуме находятся материальные ресурсы. И никакое либеральное финансирование ничего не может изменить в этом положении вещей, кроме, быть может, одного: еще больше дезорганизовать рынок и еще больше снизить эффективность народнохозяйственного использования ресурсов, которыми располагает страна.

Может, однако, показаться странным: если у нас нет недостатка в деньгах, то почему же у хозорганизаций средства не накапливаются на текущих счетах, почему они так жадно требуют дополнительного финансирования. Как примирить одно с другим. Как сочетать утверждение, что финансы у нас находятся в максимуме, с видимым недостатком их.

Всякий хозорган, намечающий то или другое строительство и снабженный средствами, спешит закупить ту часть товаров, которую он может получить, нанимает сезонную, а иногда даже и постоянную рабочую силу, которой он может располагать, ибо позже может оказаться недостаток и в этих товарах и даже в нужной ему рабочей силе. Он все это собирает, хотя бы для него и оставалось неясным, удастся ли ему получить все остальные элементы, необходимые для производства и строительства.

Для реального производства наличия отдельных только элементов, конечно, недостаточно. Чтобы производство шло и строительство совершалось, необходима, очевидно, правильная совокупность всех их. Ни у одной хозяйственной организации нет уверенности, что она сможет обеспечить себя всеми элементами строительства и производства в нужных пропорциях. Несмотря на эту уверенность, все стремятся запастись, пока что хотя бы тем, чем можно запастись, хотя бы частью продуктов, даже и с риском того, что они будут месяцы и годы лежать втуне, пока не удастся получить других элементов.

Что в результате этого получается? Результаты эти можно наблюдать в любом строительстве. В той или иной части (сегодня в одной части, а завтра — в дру-

гой) строительство стоит, продукция не создается, а тяжело ложащиеся на народное хозяйство расходы идут, и ресурсы непроизводительно уничтожаются.

И это не только в строительстве, но и в промышленности.

У хозорганов деньги имеются в избытке по сравнению с возможностью соразмеренного совокупного материального обслуживания своего строительства. Но расходы по одним элементам идут независимо от того, производится ли эффективная работа. Запасы одних товаров делаются в совершенно несообразных размерах, притом при отсутствии каких бы то ни было запасов по другим товарам. Об этих излишних запасах легко забывают, о выброске их никто не помышляет, а все помыслы концентрируются исключительно на приобретении недостающих материалов, для которых — на базе идущей своим чередом оплаты простоев и оплаченных излишних запасов — сплошь и рядом действительно не хватает средств. В результате мы имеем и удорожание работ и создающуюся нехватку в средствах.

То, что на деле является **нехваткой материалов и избытком средств**, то на основе резкого удорожания (вследствие обусловленных этим избытком средств) запасов, перебоев снабжения и накопления нерациональных превращается в **недостаток денег**.

Одновременно с этим у одних получается избыток рабочей силы против наличных материалов, у других — недостаток рабочей силы против наличного строительного материала или избыток какого-либо одного материала при недостатке другого. Дезорганизация строительства растет, и возможность эффективного использования даже тех ресурсов, которыми страна располагает, падает. В результате избыточного (против наличных материальных ресурсов) финансирования народное хозяйство развивается медленнее, чем оно могло бы развиваться. Чрезмерное финансирование распыляет материальные ресурсы вместо того, чтобы концентрировать их в самых нужных, реально возможных точках строительства; оно понижает тем самым возможность производственного эффекта за счет тех ресурсов, которыми страна реально располагает. **Ответственность за эту дезорганизацию**, за это понижение эффективности хозяйственного использования ресурсов в заметной мере **несет избыточное финансирование**.

Верно, что финансы у нас подчас задерживают строительство; но вызывается это сейчас уже не столько общим недостатком, сколько общим избытком финансирования.

Обыкновенно утверждают: раз финансируемая хозорганизация берет в банке деньги, то она может, очевидно, их реально использовать на рынке. Если полученные в порядке учетно-ссудных операций средства не остаются неиспользованными на текущем счету, очевидно, хозорган находит на рынке противостоящий его деньгам товар. А в этих условиях нельзя говорить об инфляции.

Правилен ли указанный критерий? Если хозорганы, не находя на рынке товаров, основным образом нужных им, достаточно часто приобретают вместо них товары малонужные, товары, не стоящие в центре их потребности, или за счет отдельных, нужных, вообще говоря, товаров образуют технически избыточные запасы, то о чем говорит такая практика? Прежде всего о том, что в отношении значительной части нужных товаров мы имеем несоответствие между спросом и предложением.

Хозорган может полностью использовать свои финансовые ресурсы, но он использует их в какой-то части за счет приобретения малонужного товара. Полагают, что если на деньги удается купить товар (хотя бы это в известной части был товар сейчас ненужный или нужный не в первую очередь), то это с бесспорностью свидетельствует, что никакой инфляции нет.

Но почему хозорган делает запасы такого товара? Рациональное ведение дела строится на том, что производственные элементы приобретают на средний срок и в какой-то внутренне мотивированной пропорции. Если хозорган запасается отдельными товарами безотносительно к этой нормальной пропорции, если он в связи с неравномерно-холостым расходованием отдельных производственных элементов (в частности рабочей силы) идет на значительное удорожание производства, если он пользуется банковским кредитом безотносительно ко всем этим критериям,— то это значит, что деньги начинают утрачивать свое значение инструмента строгого отсева хозяйственно-целесообразного от нецелесообразного.

Не бывает такой инфляции, при которой хозяйствующие организации вообще отказывались бы от банковского кредита. Признаком того, что страна перешагнула за границу здорового денежного обращения, является не то, что коммерческие организации отвергают доступный им банковский кредит, а то, что, пользуясь этим кредитом, они поглощают товарные массы иначе, чем это делается в условиях нормального денежного обращения. Инфляционное состояние денежного обращения отличается от здорового не тем, что при первом кредитом вообще не пользуются, и не тем, что деньгам на рынке вообще не противостоят никакие товары; а тем, что полученными кредитными ресурсами начинают иначе распоряжаться, чем в нормальных условиях. Если при здоровом денежном обращении носитель платежеспособного спроса разборчив, строг и требователен и берет только действительно нужный товар, только в действительно нужных количествах, запасается товарами только в строго мотивированных пропорциях, то в условиях инфляции разборчивость слабеет, товар берется в немотивированных

количествах и независимо от того, удастся ли его восполнить нужным количеством других товаров.

Если товарные цены не регулируются, то они в меру инфляции быстро растут, и на этой основе устанавливается временное соответствие между платежеспособным спросом и товарным предложением. Переход от основных потребностей к второстепенным и третьестепенным при этих условиях выражен значительно слабее, чем при регулируемых ценах, ибо избыточный платежеспособный спрос остается концентрированным прежде всего на самых нужных товарах. Платежеспособный спрос при этих условиях мало рассеивается по периферийным потребностям. В результате этого избыточные деньги рассасываются в первую очередь за счет этих важнейших товаров и их быстро растущих цен. Поэтому при нерегулируемых ценах в периоды ярко выраженной инфляции цены отдельных товаров неслыханно разнятся друг от друга: одни достигают геркулесовых столбов, другие стоят много ниже среднего индекса.

Это расхождение цен отдельных товаров крайне характерно для инфляции в условиях нерегулируемых цен. Оно говорит о том, что таким путем пробивает себе дорогу технически обусловленная пропорция отдельных приобретений. В условиях же эффективно регулируемых цен вместо этого идет другой процесс. Нормальное строение приобретений, правильное сочетание отдельных товаров в покупках уже не может проложить себе дорогу путем неравномерного роста цен отдельных товаров. В этих условиях цены на разные товары растут значительно более равномерно, спрос же вынужденным образом направляется на товары третьего и четвертого порядка.

При любом неорганизованном или недостаточно организованном хозяйстве отдельные материальные элементы производятся в неправильных пропорциях: одни — больше, чем нужно, другие — меньше, чем нужно. Но в условиях нормального денежного обращения отдельные, излишне произведенные товары не находят себе покупателя. Покупатель приобретает товар не в тех пропорциях, в каких он произведен, а в пропорциях, которые отвечают строению его хозяйственных потребностей. За эти рамки он, как правило, не выходит.

Для инфляционного хозяйства характерно другое. Любой товар, будь он произведен и в несоответственной пропорции, не останется у производителя, а найдет себе дорогу к покупателю. Издержки и отрицательные последствия непропорционального строения продукции при инфляции несет не производитель, а носитель платежеспособного спроса. Он поглощает товар в любых пропорциях, ибо располагает избыточными, качественно дрогнувшими денежными средствами. По сравнению с ними даже товары, и не в рациональной пропорции произведенные, даже товары, не могущие быть правильно дополненными другими товарами, представляют практически большую ценность, чем эти дрогнувшие деньги.

Тот факт, что покупатель может израсходовать свои средства (приобретая малонужные товары), не говорит еще о здоровом денежном обращении. Роль лакмусовой бумаги для определения инфляции играет другое: что и как покупает хозорган и потребитель; переходят ли они к товарам последующего порядка лишь по удовлетворению своего спроса на товары более раннего порядка или еще до такого удовлетворения; в каких пропорциях они покупают те или иные товары, покупают ли они один товар, независимо от того, обеспечено ли им приобретение комплементарных (дополняющих) товаров или в строгой зависимости от последнего.

Если названные отрицательные показатели становятся массовым явлением, то деньги и кредит стали избыточными и инфляционный процесс начался.

Может показаться, что если товары произведены в неправильных пропорциях и если в связи с этим покупатель вынужден приобретать не то, что ему первейшим образом нужно, и не в тех сочетаниях, как это ему нужно, то явление это растет целиком со стороны товаров, а не денежного обращения. Какое касательство может к этому иметь инфляция, если производство самих товаров идет в неправильных соотношениях; как можем мы вменять эти производственные диспропорции политике денежного обращения?

Предположим, что неправильное строение товарной массы действительно вызвано явлениями на стороне товаров. Основным является вопрос: почему эти неправильно произведенные товары не оседают и не залеживаются у производителя, а, несмотря на эту внутреннюю непригнанность и нецелесообразность состава производства, все же находят путь к потребителю (производственного или прожиточного типа)? Почему этот последний, несмотря на аномалии состава товарной массы, полностью их поглощает? Почему они откладываются технически нецелесообразным запасом на складах покупателей, вместо того чтобы мертвым грузом лежать на складах производителей? Даже если неправильная спропорционированность и должна быть объяснена факторами, независимыми от инфляции, то сопутствующий этому второй факт, что нерациональный, потребностями не мотивированный ассортимент товаров находит все же свой путь к покупателю, объясняется только инфляцией. Если бы в стране не обозначилась инфляция, покупатель приобретал бы товары только в целесообразно спропорционированных ассортиментах, равняя приобретения избыточных товаров по технически связанным с ними дефицитным товарам.

Для наших условий характерно, что ни производящий трест, ни специально связанная с ним оптовая организация, как правило, не имеют запасов своей продукции. И это так независимо от того, что именно производит данный трест, сырье ли для других отраслей, или производственные материалы для них, или оборудование, или же готовые изделия для широкого рынка.

Наряду с этим бросается в глаза другая черта. Почти у каждого треста, у каждой железной дороги, у каждой стройконторы накапливаются явно избыточные запасы отдельных видов сырья и материалов (при кричащей нехватке у них же других видов сырья и материалов).

Было бы, конечно, неправильно утверждать, что наряду с оголенностью реализационных запасов собственной продукции наши предприятия, как правило, располагают избыточными производственными запасами. В такой общей форме это противопоставление, конечно, неверно. Но все же если по ряду отдельных статей сырья, или материалов, или топлива предприятия сплошь и рядом имеют явно избыточные, а иногда и многолетние запасы, то по собственной продукции предприятия, как правило, ни по каким статьям не имеют таких запасов. У производящей организации или у специально связанного с нею оптового звена вы не найдете залежавшихся запасов собственной продукции, но совершенно не исключено, что вы найдете избыточные, подчас длительно залеживающиеся количества производимой ею продукции у следующего производственного звена, у производственного потребителя ее.

У нас нет сколько-нибудь достаточных товарных резервов. Это совершенно бесспорно. Но надо иметь в виду, что наше представление о степени этой недостаточности при безусловно общей его правильности все же несколько преувеличено.

Тот факт, что на складах производителя или в ближайшем к нему оптовом звене запасы собственной продукции, как правило, совершенно не накапливаются, не в полной мере характеризует фактическое положение вещей. Вообще говоря, запасы этой продукции имеются в несколько большей мере, чем об этом можно судить по наличию их на складах производящих и торгующих организаций. Избыточные по отдельным видам запасы сырья и материалов на складах потребляющих организаций вносят в эту картину некоторый (правда, частичный) корректив.

Но хотя этот корректив и говорит о реально имеющихся дополнительных ресурсах, на деле ресурсы эти лишены народнохозяйственного значения; с некоторой натяжкой можно было бы сказать, что народнохозяйственно их все же не существует. Почему это так? А потому, что эти избыточные запасы лежат мертвым грузом и не только фактически не используются для производства, но и не могут быть здесь сейчас использованы. Народнохозяйственно они дали бы значительно больший эффект, если бы оставались в месте своего производства или — лучше — в оптовоторгующем звене.

Никто не станет искать этих ресурсов на складах потребителей. Их ищут только на складах оптовой торговли или у производителей. Там, где они находятся в избытке, их не ищут, а там, где их ищут, их, при данном размещении, нет. Если бы эти запасы были производственно мобилизованы, они могли бы дать народнохозяйственный эффект. Залеживаясь на складах потребителя, они представляют прямой вычет из производственно-активизированных народнохозяйственных ресурсов.

В отношении этой части наших ресурсов мы обыкновенно допускаем двойную ошибку. Во-первых, мы ограничиваем свое внимание исключительно запасами на складах производителей и синдикатов и тем самым несколько преуменьшаем наши фактические запасы. Во-вторых, мы недооцениваем влияния того или другого размещения этих ресурсов на эффективность их народнохозяйственного использования. Мы недооцениваем, что нахождение тех же ресурсов на складах их производителей или — лучше — оптового звена позволило бы значительно шире развернуть народнохозяйственное использование этих запасов, чем нахождение их в виде чрезмерных запасов у потребителей.

Казалось бы, что нахождение товарных запасов у производственных потребителей (а не у производителей данного продукта) приближает их к тем точкам, где они могут скорее всего дать народнохозяйственный эффект. Однако не всегда это так. Поскольку они у производственных потребителей размещены крайне неравномерно (у одних в чрезмерном количестве, у других — в недостаточном), наличие их в потребительских хозяйствах (а не в опте и не у производителей) сводит на нет возможность нужного их перераспределения.

Инфляция с двух сторон снижает эффективность использования народнохозяйственных ресурсов: один раз поддерживая непропорционально повышенное производство продуктов, скрывая и маскируя условную избыточность этого производства и отвлекая этим народнохозяйственные ресурсы на условно ненужное производство; а с другой стороны, она создает неправильное размещение и, следовательно, неполное использование и тех ресурсов, которые произведены не в избыточных количествах.

Инфляционное финансирование народного хозяйства неизбежно приводит поэтому к снижению возможной в стране производственной работы.

Мы имеем дело с двусторонним процессом. Инфляция вызывает неравномерное и постольку местами чрезмерное на-

копление запасов у потребителей. С другой стороны, такое неправильное накопление запасов создает для хозяйственных органов финансовые затруднения. Оно тем самым вызывает потребность в дополнительном финансировании и, таким образом, диктует дальнейшее развитие инфляционного финансирования. Так, избыток финансирования, получающий видимость его недостатка, толкает на дальнейшее развитие инфляции.

Мы указывали на то, что неравномерное и чрезмерное накопление запасов у производственных потребителей нецелесообразно, что целесообразнее было бы эти запасы концентрировать в оптовых звеньях снабженческой торговли. Но если говорить об инфляции не как о факторе образования запасов, а как о результате его, то могло бы показаться, что накопление тех же запасов в оптовых звеньях ничего не изменит в требовании дополнительного финансирования. И если такое финансирование было инфляционным в одном случае, оно останется таким и в другом. В общей избыточности финансирования иное размещение финансируемых запасов, казалось бы, ничего не меняет. В зависимости от того или другого размещения запасов как будто бы только адресат финансирования меняется. Объем же этого финансирования определяется размерами запасов, а не их топографией.

Однако это не так. Если речь идет об образовании избыточных запасов в связи с непропорциональностью самого производства, в связи с тем, что одни отрасли несоответственно с другими забежали вперед, то накопление запасов в производственном звене не обязательно потребует дополнительного финансирования. В меру таких избыточных запасов прежде всего должно сократиться производство данного товара; временно оно должно протекать на сниженном уровне, а в связи с этим упадет потребность и в финансировании.

Если же данный товар не вообще избыточно произведен, а только инфляционно неправильно размещен (избыточно в одних точках и дефицитно в других), то недопущение образования чрезмерных запасов у части потребителей не обязательно означает реальное накопление запасов в оптовом звене или у производителя. В этих условиях отказ от образования неравномерных запасов у части производственных потребителей не означает длительного накопления запасов в оптовом звене. Такой отказ вероятнее всего привел бы к более правильному снабжению всей совокупности производственных организаций, а следовательно, к более широкому размаху производства.

Таким образом, иное размещение запасов могло бы ослабить инфляционистский нажим хозорганов на банк. Оно ослабило бы его и вследствие придержки непропорционально забежавших вперед производств и вследствие расширения — за счет мертвых запасов — отстающих производств.

И только в том случае, если бы мы заменили распыленные избыточные запасы длительными концентрированными запасами, запасами, немедленно производственно неиспользуемыми, только тогда потребность в финансировании осталась бы неизменной. И все же и в этом случае положение было бы принципиально иным. Если объем финансирования и при этом не изменится, то народнохозяйственная эффективность такого финансирования заметно подымется. Благодаря иному размещению резерв этот будет доступен экономическому маневрированию и, следовательно, в нужную минуту сможет быть использован для ослабления отрицательных последствий слишком широкого финансирования.

Таким образом, идет ли речь о замене данного размещения чистой формой централизованного запаса, как запаса, или речь идет о более полном и правильном производственном использовании данных ресурсов, или о корректировке избыточно развернутых производств,— во всех этих случаях замена нынешнего типа размещения запасов другим означает существенное улучшение для денежного обращения и для всего народного хозяйства. Но для этого надо решительно прекратить практику избыточного финансирования.

Было время, когда все были убеждены, что удорожает наше производство и снижает эффективность использования ресурсов страны только недостаток финансирования. Сейчас постепенно пробивается сознание, что и то и другое является результатом избыточного финансирования.

Лимитом в нашей стране являются материальные ресурсы и правильная организация их использования. Было бы недопустимо, если бы финансовая политика строилась так, чтобы задерживать тот рост народного хозяйства, который возможен с точки зрения наличных и доступных перераспределению материальных ресурсов. У финансовой политики советского государства нет никаких других задач, кроме разрешаемой ею задачи максимального обслуживания народнохозяйственного подъема.

Но не менее важно осознать и другое: что избыточное финансирование является фактором не роста, а разложения, фактором задержки и замедления в темпе народнохозяйственного подъема. Оно ведет к распылению материальных ресурсов, к их разбросанности и разбазаренности, к раздуванию дефицитов и к фактическому понижению эффективности использования материальных ресурсов страны. Необходимо, чтобы это положение было нами осознано.

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РУКОВОДИТЕЛЮ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В. Озира,
канд. экон. наук

Иерархическая и матричная структуры управления. Сердцевиной традиционной административной системы управления является иерархическая организационная структура. Применительно к управлению предприятием она может быть сравнима с набором кукол в традиционной русской матрешке. Самая большая матрешка содержит в себе все куклы меньшего размера, подобно тому как власть генерального директора содержит в себе права всех нижестоящих руководителей подразделений. Радикальная экономическая реформа и переход к рынку во многом направлены на то, что решения должны будут приниматься на уровне, наиболее близком к его исполнению.

Организационные структуры предприятий за рубежом эволюционировали, стремясь к обеспечению решения все более усложняющихся проблем. Причиной этой тенденции были развитие науки и техники, а также повышение требовательности со стороны потребителей, т. е. рынка, где местная конкуренция стала глобальной.

Существенным отличием современных «рыночных» структур управления в зарубежных компаниях является использование сложных механизмов горизонтальной координации и интеграции. Управляющие западных фирм намного больше, чем их советские коллеги, используют прямые горизонтальные связи как официальный путь в принятии решений. В условиях рынка значительная часть руководителей предприятия различных уровней имеет право осуществлять непосредственные связи с потребителями, поставщиками, контролирующими организациями.

Зарубежные менеджеры более привычны к работе в условиях расплывчатой и «пересекающейся» ответственности и поэтому проявляют интерес к вопросам, за которые основную ответственность несут другие, но в которых есть и их аспекты.

Внутри предприятия наши хозяйственные руководители имеют довольно ограниченный опыт организации управления «по проекту», при котором осуществляется интеграция деятельности функциональных подразделений. За рубежом на предприятиях и фирмах более часто создают временные (целевые) группы, члены которых состоят из работников различных подразделений и уровней организации, так как требуется использование их специальных знаний и опыта для принятия какого-то конкретного решения. Руководителем такой группы может быть как один из коллег и напарников, так и вышестоящее должностное лицо. Например, работнику производственного отдела может быть в полном объеме поручено осуществлять общее руководство выпуском нового изделия с подчинением ему других специалистов (конструкторов, сбытовиков, службы качества), связанных с этим процессом. Под его руководством из числа этих специалистов может быть создана особая временная группа. Некоторые из таких групп получают постоянный статус и таким образом начинают формировать матричную структуру.

Планирование. Существенные изменения претерпит в условиях рынка и деятельность руководителей в области планирования. Главный источник неопределенности в условиях рынка — трудность прогнозирования спроса заказчика и рыночная конкуренция. Планы должны оперативно меняться по мере увеличения или уменьшения числа заказов. Таким образом, гибкость реагирования фирмы на изменение спроса — весьма важный фактор ее выживания. Обеспечивается она двумя способами: сокращением планового периода (двухлетний стратегический план компании вместо пятилетнего, скользящие прогноз и план, корректируемые каждый месяц, вместо жесткого годового задания); уменьшением времени на весь цикл операций — от производства до доставки изделия потребителю. Это достигается путем «приближения» к заказчику его участием в совещаниях по планированию производства изделий, посещением им предприятий-изготовителей, слиянием компьютерных сетей изготовителя и потребителя в целях обеспечения своевременной и бесперебойной отгрузки (снабжение с колес) заказанных изделий. Следовательно, в условиях рынка производители ищут пути привязки к потребителю и получения

заблаговременной информации о предстоящих заказах (а не наоборот), так как ввиду конкуренции и недостаточного спроса большинство предприятий в рыночной экономике остаются недогруженными. Главная задача их руководителей в таких условиях — снижение затрат. Изготовитель стремится получить любой заказ на продукцию, которую можно реализовать даже с невысокой прибылью. Зарубежные предприятия почти не встречают проблем при нахождении необходимых поставщиков или при оказании влияния на поставщика в части обеспечения требуемого качества и соблюдения сроков поставки.

Переход к рынку даст толчок к упрощению управления внутри предприятия. Сейчас в силу проблем снабжения наши объединения в отличие от зарубежных пытаются компенсировать их путем организации собственных процессов внутри заводов (натуральное хозяйство). Это еще более усложняет процесс планирования и управления, поскольку приходится интегрировать внутри одного предприятия различные технологические процессы.

Сейчас объем производства занимает основное место в целевом пакете планирования (поскольку от него зависит заработная плата). В условиях рынка цели на уровне предприятия (себестоимость, качество, сроки поставки) имеют тенденцию равного к ним внимания со стороны центрального руководства всей фирмы, хотя себестоимость часто и превалирует. В целом планы довольно часто корректируются из-за поступления новой информации. Они используются как средство для гармонизации производства со спросом. В то время как в условиях административной системы они используются как компромисс между интересами предприятия и вышестоящего руководства в области производства, а также как метод контроля сверху. Это ведет к жесткости и чрезмерной детализации планов, от чего нужно будет отказаться в условиях рынка.

Выпуск новых изделий. Способность предприятия и фирмы в целом разрабатывать и производить новые товары на постоянной основе является настолько решающей в их долгосрочном успехе, что большинство зарубежных фирм установили систематические процедуры управления этим процессом и принятия требуемых решений. Большинство зарубежных компаний ввели политику маркетинга в начале и в конце процесса нововведений. Идеи для новых товаров и новых сфер предпринимательства собираются со всех частей организации, а также от заказчиков (покупателей). Далее даются оценка рынка и оценка технических возможностей. На последующих стадиях обещающая идея получает дальнейшую разработку. Один из вариантов (одобренный как лучший) анализируется для оценки себестоимости, продажной цены и рентабельности (окупаемости) на несколько лет вперед.

При положительном решении на последней стадии осуществляется переход к полномасштабному производству на регулярной основе. На этой стадии особое внимание уделяется таким вопросам, как обеспечение координации, создание запасов сырья, материалов и комплектующих изделий, реклама и продвижение изделия на рынке, разработка системы оптового распределения, развертывание продажи.

В условиях рыночной экономики выпуск нового изделия во многом определяется потребителем (заказчиком). Он привлекается к разработке изделия, что часто является решающим для его успеха, так как заказчик больше ориентирован на соответствующие рыночные потребности. Отсюда ясно, что работа с заказчиком занимает значительное место в деятельности руководителей предприятий.

Капиталовложения. Процесс планирования капиталовложений начинаться должен не сверху, а с низовых звеньев, где работники находятся в прямом контакте с требованиями рынка и инициативой конкурентов. В настоящее время эти процедуры в основном заключаются в последовательном продвижении документов по «вертикали». В условиях рыночной экономики более типичным является «горизонтальное» обсуждение различными группами специалистов предлагаемых проектов. При утверждении проектов по капитальным вложениям сейчас упор делается на одно финансовое условие — срок окупаемости в годах. За рубежом при утверждении проекта на крупных фирмах должно соблюдаться несколько условий. В дополнение к общей окупаемости и эффективности учитывают также поэтапную окупаемость, сравнительную (со средней в корпорации) окупаемость, уровень риска.

Принятие решений в условиях рынка. Следует иметь в виду, что системы контроля, бухгалтерского учета и отчетности, используемые за рубежом, являются более гибкими и приспособленными именно к решению управленческих задач. В наших же условиях эти системы были зацентрализованы, так как в первую очередь они служили целям надзора сверху. Современные менеджеры последовательно следят за временем как за стоимостным фактором (время — деньги) и регулярно ищут пути сокращения, экономии времени в процессах управления. Опыт показывает, что у нас сравнительно больше времени тратится на выработку важных решений, чем это принято в мировой экономике.

Одновременно наши хозяйственные руководители избегают устанавливать четкие временные границы для поручений и заданий из-за боязни последствий невыполнения их в срок. Такая ситуация не типична для рыночной экономики. На-

ши хозяйственники более осторожны, чем их зарубежные коллеги, и во взятии на себя риска и специфических обязательств при достижении цели. Это связано с тем, что у нас при корректировке возникающих проблем более склонны к использованию санкций, в то время как западные менеджеры склонны более к использованию различных форм вознаграждений.

Рынок также будет способствовать свободному переходу работников из одной отрасли в другую. Сейчас наши хозяйственники более, чем их зарубежные коллеги, строят свою управленческую карьеру в рамках одной отрасли. В результате при переходе к рынку речь должна идти о получении знаний в таких областях, как прогнозирование и планирование на принципах маркетинга, выработке навыков работы по горизонтали внутри предприятия и в его внешней среде (в том числе умение вести переговоры), а также в изменении отношения к делу с учетом желания брать на себя риск и нести соответствующую ответственность, т. е. вместо бюрократизма нужно проникнуться духом предпринимательства.

Требующиеся знания могут быть усвоены при помощи более или менее традиционных форм обучения, в том числе и самостоятельного. Навыки же вырабатываются при помощи управленческой тренировки. Что касается предпринимательского отношения, то оно возникает в результате воспитания, где значительную роль играют лидер и его символическое поведение, личный пример, а также атмосфера (мораль), царящая в обществе в целом. Все эти направления подготовки руководящих кадров потребуют специальных усилий, а следовательно, времени и средств.

Спонсор журнала — Российский транспортный банк «Ространсбанк».

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. А. Модин, А. В. Орлов, О. К. Рыбаков, В. В. Симаков, Д. В. Украинский.**

Технический редактор Л. С. Алексеева.

Сдано в набор 27.09.91. Подписано в печать 22.10.91. Формат 70×108¹/₁₆.
Печать высокая. Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57. Уч.-изд. л. 13,13.
Тираж 25 241 экз. Заказ 950. Цена 1 р. 20 к.

Адрес редакции: 103009, Москва, К-9, пр. Маркса, 12. Тел. 292-15-77; 292-17-97.

Типография издательства «Правда». 125865 ГСП, Москва, А-137, ул. «Правды», 24.

1 р. 20 к. Индекс 70696

Вниманию руководителей предприятий и организаций!

С целью более широкого и оперативного ознакомления читателей с научными исследованиями и разработками институтов, научно-технических центров и ассоциаций редакция может предоставить для их публикации необходимое место в журнале с оплатой по договоренности.

Журнал принимает также деловую информацию (рекламные объявления), содержащую предложения о разработке методик и рекомендаций, условиях предоставления информации и услуг, о продаже новой техники и технологий. Примерный размер публикаций — 1—2 страницы машинописного текста. Оплата — 800—1000 руб.

Наш адрес: 103009, г. Москва, Георгиевский пер., 1.

Телефоны: 292-04-75,
292-08-83