

ЭКОНОМИСТ

**ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ
В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД**



ФОРМИРОВАНИЕ КАЧЕСТВЕННО НОВОГО ПЛАНА



ИЗ ОПЫТА РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ



МАРКЕТИНГ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ



КОРНИ РОССИЙСКОГО АКЦИОНИРОВАНИЯ

4

ОКТЯБРЬ

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 сохраняются 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 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

4·91

До июля 1991 года издавался под названием «ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО»

ОКТАБРЬ

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА СЕГОДНЯ

М. Горшков — Проблемы функционирования экономики в переходный период	3
Е. Иванов — О накоплении и потреблении	11
Формирование качественно нового плана (заочный «круглый стол»)	21

ОПЫТ ПРЕДПРИЯТИИ

Н. Антонов — Главное — не стоять на месте	38
---	----

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

Ф. Крутиков — Маркетинг и управление производством	45
Т. Малева — Стимулирование эффективности труда	56
П. Гречишников — Состязательность в системе хозяйствования	64
К. Семенов — Вопросы рационального использования импортной техники	71
В. Газман — Корни российского акционирования	78

СОЦИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Д. Ходжаев — Социально-экономические аспекты приватизации жилья	88
---	----

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Р. Кадыров — Научно-техническая политика в республике	96
Е. Сапиро — Становление рыночных отношений в области	101

ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ

А. Витин — Оценка и стимулирование эффективности природоохранных инвестиций	106
---	-----

В ПОПОЛНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

- В. Безруков, А. Косарев** — Система национальных счетов: сущность, использование 111

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- С. Толкачев** — Механизм конкуренции в военно-промышленном комплексе США 117

ИЗ ПУБЛИКАЦИЙ 20 х ГОДОВ

- И. Бялый** — О противоречиях в экономике 123

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

М. Горшков,

канд. экон. наук

Формирование новых экономических отношений в нашей стране все более и более вступает в фазу поиска действенных путей решения конкретных вопросов создания рыночного механизма. Однако этот процесс происходит неоднозначно, поскольку должны произойти изменения экономических основ жизни сотен миллионов людей. В то же время еще нет ясности и в модели будущей рыночной экономики.

Объективно анализируя все достижения и допущенные ошибки в развитии народным хозяйством, из всего исторического опыта жизни нашей страны за последние 74 года можно сделать однозначный вывод — наиболее эффективна система, базирующаяся на многообразии форм собственности во всех отраслях экономики, товарно-денежных отношениях в производстве и распределении продукции, высокой социальной защищенности населения от стихии рынка и государственном регулировании экономики; но для этого все элементы хозяйственной системы должны быть взаимоувязаны и обеспечивать ее выживаемость, динамичность развития, обновление производственного аппарата и достойный уровень жизни населения.

Конечно, путь к такой модели будет долгим, сложным и противоречивым. Ряд зарубежных экспертов отводят для переходного периода 10 лет. Необходимо трансформировать экономику, изменить социальную политику, возродить частную собственность, создать рыночный механизм регулирования производства и образа жизни населения. Поскольку эти преобразования знаменуют собой качественный переход из одного состояния общества в другое, то он невозможен без экономических и социальных обострений, без кризиса старого производства, преодоления через него всех старых структур и создания новых. Такая неизбежность подтверждается опытом всех преобразований, в том числе и в странах Восточной Европы. Все дело в их сроках и масштабах.

Прежде всего в ходе трансформации народного хозяйства (перестройка, по нашему мнению, все же касается количественной стороны процессов, а трансформация — отражает качественные изменения, например, отношения собственности) должны произойти структурные преобразования экономики в соответствии с рыночными требованиями, прекратить деятельность убыточных и низкорентабельных предприятий. Сделать это прежними методами не удалось, а потому рядом экономистов предлагается ликвидировать все дотации и объявить такие предприятия неплатежеспособными. Такая мера, безусловно, вызовет падение объемов производства, увеличение безработицы и т. д., а потому такие предложения требуют очень тщательной предварительной проработки.

Переход к рынку приведет к обострению социальных конфликтов в связи с ростом безработицы и снижением уровня жизни населения. В начале перестройки еще бытовало мнение о том, что живем мы хуже, чем

работаем, из-за огромных военных расходов, помощи ряду государств, излишеств в управленческих расходах, привилегий руководящего звена. Прошли годы. Все перечисленные расходы значительно сокращены, а уровень жизни постоянно падает и в большей степени, чем национальный доход. Следовательно, это вызвано возвращением старых долгов, когда страна жила лучше, чем работала, а также снижением эффективности производства в переходный период. Видимо, падение жизненного уровня будет какое-то время и дальше, поскольку заложено в механизм индексации доходов при переходе к свободному ценообразованию. Это касается прежде всего наиболее квалифицированной и активной части населения. Преодоление такого падения возможно лишь при придании динамизма экономике, используя рыночные отношения. Однако для их формирования нужны большие усилия.

Практически еще не сформирована рыночная инфраструктура, а новые звенья экономики в ряде случаев не занимаются конструктивной деятельностью, предпочитая паразитировать на разнице между фиксированными и свободными ценами, лимитном распределении сырьевых ресурсов и т. д. Они не конкурируют между собой и тем более с государственным сектором, не создают возможностей улучшения качества продукции и снижения цен. Граница между старым и новым, между частным и государственным в ряде случаев стала сферой спекуляций, мошенничества и прямого воровства, т. е. криминальной зоной. Чем скорее осуществится трансформация экономики, тем быстрее будет ликвидирована и эта зона.

В переходный период предстоит пережить и несостоятельность ряда иллюзий, усиленно насаждаемых некоторыми сторонниками рыночных отношений, в том числе полезности реставрации капитализма, бескризисного развития будущего общества, безобидности социального расслоения и др. Наиболее сильным будет разочарование в способности новой хозяйственной системы в короткий срок достичь уровня жизни населения развитых капиталистических стран. Наши природные и климатические условия, падение эффективности разработки многих месторождений полезных ископаемых, сложности формирования рыночных стимулов труда — все это сдерживает такую возможность. К тому же придется выплачивать значительные долги по иностранным кредитам, потраченным на создание инфраструктуры рынка, структурную перестройку экономики и т. д.

Особенно требуется тщательно проанализировать тактику перехода к рынку, которая имеет свою внутреннюю логику, свои стадии, пути и методы становления. Игнорирование этого приведет к большим потерям и прежде всего в сфере благосостояния трудящихся. Так, задержка давно назревшей реформы розничных цен обусловила необходимость повышения их не в 1,3 раза, как предполагалось, а в 1,6 раза.

По мере продвижения к рынку отбрасывались одна теория за другой, поскольку они, как правило, преследовали прежде всего политические цели. Между тем перестройке подлежит экономика, которая должна усилить роль главных экономических законов товарного производства и ослабить действие других, свойственных командно-административной системе. Особенно это касается движущих сил и динамики народного хозяйства переходного периода, мотивации труда, ценообразования, коммерциализации экономики, собственности, а также управляющих воздействий на стихийные экономические процессы производства и распределения продукции в рыночных условиях. Перечисленные проблемы требуют специального рассмотрения, с тем чтобы избежать потерь для общества при их реализации.

Один из самых острых вопросов — это придание динамизма производительным силам, который смел бы амбициозные потуги многих республиканских и местных руководителей, ставящих преграды экономи-

ческому развитию в виде ограничений на вывоз продукции, обеспечения в первую очередь своих потребителей и т. д. Путь к такому динамизму будет трудным и противоречивым, поскольку придется решать многие взаимосвязанные и взаимоисключающие проблемы.

Прежде всего предприятия должны быть поставлены в такие условия, при которых их выживаемость будет зависеть от наращивания объемов выпуска продукции, расширения рынка ее сбыта, повышения технического уровня и снижения затрат. Необходимость динамизма диктуется и снижением инвестиционной активности, сокращением спроса на современную технику и научно-техническую продукцию. Это может выступать дополнительным фактором усиления тенденций спада производства, втягивания его в самый неблагоприятный цикл воспроизводства.

Для придания динамизма производительным силам потребуются иная экономическая и психологическая обстановка, своего рода экономический прессинг по всему «хозяйственному полю». Но это будет осложняться противоположными тенденциями, которые действуют в переходном периоде и представляют собой две стороны одной проблемы. Так, после повышения оптовых цен в начале текущего года в 1,9 раза они все же при коммерческом курсе рубля оказались примерно в 1,6 раза ниже мировых. Следовательно, для расширения безубыточных связей с мировым хозяйством требуется дополнительное повышение цен. В такой ситуации трудно доказывать необходимость эффективного труда, соблюдения дисциплины цен, поскольку прибыль легче получить за счет роста цен, тем более что нет сдерживающих экономических факторов в виде конкуренции. Аналогичное положение и с заработной платой: абсолютный размер ее мал для обеспечения достойного уровня жизни, а необходимость стабилизации экономики требует заморозить временно и этот уровень.

Важный фактор экономического прессинга — налоговая система. Она призвана постепенно создать уважительное отношение к государственному экономическим институтам. После подписания Союзного договора должна прекратиться «война законов» о налогообложении, в результате которой снизилась финансовая дисциплина в государстве, возникли дополнительные трудности с доходными частями всех бюджетов. Утверждение в общественном мнении важнейшей роли налогов в осуществлении общесоюзных, республиканских и местных программ социально-экономического развития, первейшей обязанности каждого вносить свою долю в общественные фонды, а также четкая работа налоговых инспекций, значительные штрафы на должностных лиц за сокрытие доходов — все это резко изменит платежную дисциплину в государстве и его финансовое положение.

Для становления рынка должна быть полностью использована угроза банкротства предприятий с потерей работы всех занятых и таким падением престижа руководителей, после которого ни одна уважающая себя фирма и близко не подпустит к руководящей деятельности. Опыт Польши показывает, что банкротства — неизбежное следствие формирования рыночных отношений. В первый же год из 250 тыс. вновь созданных фирм обанкротилось 80 тыс., т. е. почти каждая третья. Уже есть случаи банкротства и у нас. Укрепление платежной дисциплины и повышение роли банков в выявлении неплатежеспособных клиентов позволит упростить процедуру банкротств, внести автоматизм в это дело. Нужно иметь в виду, что банкротства при рыночных отношениях выступают в некотором роде движущей силой производства. При распродаже имущества обанкротившегося предприятия оно сильно обесценивается и новый владелец, вложив небольшие средства в модернизацию производства, может значительно повысить конкурентоспособность продукции вследствие снижения размера амортизационных отчислений.

Один из главных вопросов становления рынка — формирование рыночной мотивации труда. Без нее невозможно задействовать главную производительную силу общества — рабочую силу. Есть и превратные представления о путях становления рыночной мотивации труда, сводящиеся прежде всего к повышению оплаты труда отдельных категорий работающих. Приводятся единичные примеры работы кооперативов, совместных предприятий, где при высокой оплате труда добились хороших результатов. Но упускается из вида соотношение между всеобщим и частным. Отдельные предприятия могут повысить (если есть соответствующие средства) оплату труда в 2—3 раза по сравнению со средним ее уровнем, что не вызовет экономических потрясений. Однако если в таких же размерах повысят зарплату значительное количество предприятий, то это немедленно разбалансирует потребительский рынок из-за дополнительного спроса на товары и услуги. Сбалансированность спроса и предложения в таких условиях может быть достигнута только за счет повышения цен, и общество в целом не улучшит своего благосостояния. Выигрыш получат только те категории, которые добьются более высокого, чем в среднем, повышения заработной платы. Вот почему неоднократно отнеслись к забастовке шахтеров представители многих других профессий, например, машиностроители, которые не требовали от правительства соответствующего повышения оплаты труда. Следовательно, пока нет товарного обеспечения роста заработной платы, оно не может выступать фактором рыночной мотивации труда и в случае его осуществления будет создавать иллюзии повышения благосостояния и перекачку средств между отдельными категориями работников.

Более действенное влияние на формирование рыночной мотивации труда, как свидетельствует опыт цивилизованных стран, оказывает борьба за свое рабочее место как коллектива в целом, так и отдельного работника в частности. Это связано с выживаемостью предприятия путем повышения трудового участия каждого в его делах, но не формального, как было раньше, а настоящего, основанного на материальной заинтересованности в существовании рабочего места как такового, взаимной требовательности и искоренения иждивенческих настроений.

Возникновение узаконенной безработицы очень быстро покажет свою сущность жесткого контролера сил и способностей человека. В совокупности с угрозой банкротства она заставит избавиться от мнимо занятых, будет постоянно формировать стандартные требования высокопроизводительного труда к различным категориям персонала, создаст экономическое принуждение к труду. Следует отметить, что вступление страны в рыночное хозяйство прежде всего проявляется в формировании рынка труда. Не случайно поэтому почти одновременно с биржами и аукционами возникли коллективные методы борьбы за социальную защищенность в виде независимых профсоюзов. Усиление рыночной мотивации труда будет одним из важнейших факторов, диктующих необходимость увеличения объемов производства продукции, особенно потребительских товаров, создаст предпосылки реального повышения заработной платы.

Наиболее сложные вопросы предстоит решить в области цен. Пожалуй, ни одна сфера экономической деятельности (за исключением проблем собственности) не подвергнется столь коренному пересмотру, как теория ценообразования. Цены должны стать мерилем стоимости, эквивалентного обмена видами деятельности, опорой всех процессов воспроизводства. Именно под влиянием цен будет прекращаться выпуск продукции на нерентабельных предприятиях, произойдет структурная перестройка производства, изменятся характер и методы сбалансирования экономики. Цены должны внести «здоровый смысл» в экономические процессы, дать путевку в жизнь только рентабельному производству и сдсать рентабельным каждое нормальное предприятие.

Нужно иметь в виду, что пока мы находимся в начале пути к экономическим методам управления общественным производством и вопросы цен будут создавать наибольшие трудности. Прежде всего нет ясности с общим уровнем цен в связи с введением внутренней конвертируемости рубля. Так, если учесть, что 1 кг говядины в США стоит около 7 долл., а у нас 7 руб., то курс рубля и доллара по мясу равен 1 : 1. Однако аукционный курс доллара в 25—30 и более раз выше. Следовательно, при введении конвертируемости рубля должен измениться и масштаб оптовых и розничных цен, а также денежных доходов трудящихся. Самое сложное будет состоять в том, чтобы перейти на новый уровень без больших потерь для населения, включая его сбережения. Поэтому необходимо тщательно проработать все аспекты изменения масштаба цен, с тем чтобы не повторить ошибок и просчетов реформы от 2 апреля текущего года, когда на исправление сложившихся перекосов потребовалось столько средств, что она оказалась бесплодной для улучшения положения дел с балансом доходов и расходов населения и ситуации на потребительском рынке, но вызвала снижение уровня жизни у многих групп трудящихся.

Неотложно решение вопроса о стоимостной эквивалентности обмена между различными отраслями экономики, и прежде всего промышленностью и сельским хозяйством. Повышение цен на основные виды сельскохозяйственной техники (с учетом ликвидации дотаций, а также аукционной продажи) в 3—4 и более раз при увеличении закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию в среднем на 37% примерно в 2,5 раза (с 45 до 20%) снизило рентабельность производства в колхозах и совхозах, ввело в убытки даже высокорентабельные в прошлом хозяйства.

При этом отметим, что эквивалентность при переходе к новым ценам в основном соблюдена в части соотношений цен на зерно и основные виды выпускавшейся ранее техники. Так, в 1983 г. за трактор «Беларусь (МТЗ-80)» необходимо было заплатить 26,6 т пшеницы, а в 1991 г. — 24,8 т, т. е. на 7% меньше. В то же время комбайн «Нива» подорожал также на 7% — с 37 до 40 т. Однако цена нового комбайна «Дон-1500» возросла до 220 т пшеницы, или в 5,5 раза. Значительное повышение цен на новую технику, а также на стройматериалы и горючее нарушило ранее существовавший паритет.

Для достижения эквивалентности прежде всего необходимо определить критерии паритетности по знаменитой формуле: один пиджак = двум топорам. Столкнувшись с аналогичными проблемами, польские крестьяне выработали свое соотношение: цена литра молока равна цене литра дизельного топлива. В этом уравнении представлены наиболее типичные продукты обеих отраслей, и сопоставление с ними затрат на производство других видов продукции позволит создать примерные критерии паритетности по всему комплексу промышленной и сельскохозяйственной продукции. Изменение спроса и предложения, а также конкуренция внесут свои коррективы, но это будут текущие отклонения от систематизированных параметров, и они в принципе не должны нарушать общей эквивалентности. Конечно, для нашей нефтедобывающей страны в чистом виде это уравнение принять нельзя. В настоящее время цена литра дизельного топлива в 1,8 раза ниже закупочной цены литра молока. Предположим, что паритетом может служить равенство: литр молока = 1,2 л дизельного топлива. В данном случае нужно или снизить цену литра молока в 1,5 раза — до 37 коп., или повысить цену дизельного топлива до 45 коп. То и другое сделать практически невозможно, так как это приведет к снижению рентабельности сельского хозяйства. Вопрос о данном уравнении, очевидно, остро встанет в ближайшем будущем, при приведении цен на нефть в соответствие с мировым уровнем. Однако это соотношение не будет адекватным для всех регионов страны вследствие различий в специализации сельского хозяйства.

Следовательно, необходимо разработать совокупный набор промышленной и сельскохозяйственной продукции, который мог бы послужить критерием эквивалентности применительно к нашим стоимостным соотношениям. Такие наборы целесообразно иметь по основным зонам страны и периодически их обновлять, с тем чтобы добиться динамичного развития народного хозяйства. Тем более это нужно сделать при введении конвертируемости рубля, так как промедление приведет к потере времени.

Большого внимания требуют проблемы упорядочения функционирования рыночной системы, становления рыночной инфраструктуры, новых хозяйственных связей, базирующихся на рыночных отношениях. Сегодня отдельные ее элементы (биржи, аукционы, акционерные общества) возникают стихийно и действуют подчас пиратскими методами — побольше прибыли и немедленно. В значительной степени это объясняется отставанием законодательства, противоречивостью союзных и республиканских законов, неопределенностью взаимоотношений плановых и рыночных методов движения продукции от производителя к потребителю. Значительная часть продукции при сокращении объемов государственных заказов оказалась беспризорной и быстро попала в сферу деятельности предприимчивых дельцов от экономики. Система Госснаба не сумела перестроиться на ходу для свободной торговли остальной частью продукции, и для ее реализации возникли кооперативы и биржи, которые стали доминировать на рынке, диктовать свои цены в 3—4, а то и более раз выше преysкурантных.

Поскольку это повышение цен в конечном итоге оплачивается населением, необходимо разработать правила, регулирующие деятельность бирж и аукционов, с тем чтобы защитить интересы народа и не сковывать предпринимательскую инициативу. Очевидно, нужно на какое-то время узаконить порядок, при котором большая часть продукции реализовывалась бы по прямым договорам, а остальная — через биржи и аукционы. В связи с этим представляются заслуживающими внимания высказываемые предложения о порядке реализации продукции в 1992 г., при котором обязательные заказы на ее поставки (выполнение работ) для государственных нужд не должны превышать в обрабатывающих отраслях 50%, в добывающих 70% фактического уровня производства 1990 г., а в сельском хозяйстве 70% уровня среднегодовых закупок за последние пять лет. Реализация остальной части продукции с расширением практики применения договорных цен позволит несколько урегулировать стихийные процессы сбыта, включая бартерные сделки. Следует так же рассмотреть вопрос о распространении антимонопольного законодательства и на деятельность бирж, аукционов, коммерческих магазинов для защиты потребителя от новоявленных дельцов.

Особого внимания при становлении рыночных отношений заслуживают вопросы собственности, ее разгосударствления и приватизации, цель которых состоит в изменении отношений собственности для формирования рыночной мотивации труда, активизации предпринимательской деятельности. Если эти вопросы в отношении мелких предприятий торговли, бытового обслуживания населения более или менее ясны, то в отношении крупных производств такой ясности нет. Между тем последние составляют основную массу стоимости производственных фондов, и их состояние будет определять имущественные отношения в государстве, а также темпы развития рыночного хозяйства.

Многие авторы упрощенчески подходят к превращению крупных предприятий в акционерные общества, считая, что это автоматически будет способствовать возникновению чувства хозяина и изменит отношение работающих к использованию основных фондов и материальных ресурсов. Важно иметь в виду, что во многих капиталистических странах для формирования рачительного отношения к производственным ресур-

сам давно отработаны и с успехом применяются теории делового сотрудничества, патернализма и др. В Японии эти вопросы решаются через пожизненную преданность фирме. Нам еще только предстоит разработка таких теорий применительно к психологии широких масс, долгое время воспитывавшихся на общественной собственности на средства производства. Они (теории) должны учитывать большие психологические перемены в трудовых коллективах, когда на смену идеологическим обязательствам добросовестного труда придут технократические требования новой администрации, роль и значение которой в рыночных условиях резко возрастет.

Это связано прежде всего с тем, что в рыночных условиях акционерное предприятие само отвечает за свои действия и потому его руководство (президент и т. д.) отвечает за результаты производства только перед акционерами через размеры дивидендов. Для их увеличения оно будет предъявлять высокие требования ко всем службам предприятия, а те, в свою очередь, по цепочке ко всему персоналу — по обеспечению безупречной работы, выполнению всех заказов, снижению издержек производства. В связи с этим руководство компании должно соблюдать определенную дистанцию даже по отношению своих пайщиков (акционеров) в вопросах организации дела и требовательности в работе. Если такие условия будут реализованы, то арендные и акционерные предприятия повысят эффективность и быстро станут субъектами рыночных отношений. Это будет самый большой психологический сдвиг на производстве, реализация которого длительна и болезненна.

Серьезной проблемой станет подбор кадров управляющих (менеджеров, президентов) таких предприятий. Выборность руководителей не оправдала себя, так как над ними постоянно висела угроза перевыборов. Несколько лучше обстоит дело при работе руководителей по контрактной системе с конкурсом кандидатов. Селекция нового поколения управляющих только начинается, и правильная ее организация — подбор кадров по делам, а не по анкете — одна из важнейших задач государственного управления экономикой. Так, уже сейчас возникла необходимость в методической помощи в подготовке кадров коммерсантов, в том числе будущих руководителей крупных предприятий.

Во всестороннем анализе и последовательном решении нуждается вопрос государственного влияния на экономику. Такое влияние есть во всех странах с рыночными системами. Только пришли они к ней от стихийного рынка из-за невозможности решить ряд проблем развития экономики рыночными методами. Мы же идем с другой стороны — от самодовлеющего влияния планового руководства, всесторонне регламентировавшего хозяйственную деятельность и не дававшего возможности некоторым категориям населения проявить свои способности и склонности.

При формировании рыночных отношений необходимо умело использовать видоизмененные и ограниченные возможности прямого воздействия на экономику, дополнить их косвенными методами и создать такой их симбиоз, который обеспечивал бы наивысшую эффективность производства, использование сил и способностей всего населения. Основанием для прямого воздействия государства на экономику является его доля (пакет акций) в собственности различных предприятий. Она может иметь различные размеры — от 100% в полностью государственных предприятиях союзного, республиканского и местного подчинения до определенной их доли в смешанных предприятиях. Представляется целесообразным иметь во всех предприятиях определенную долю частной собственности, с тем чтобы их руководители постоянно испытывали давление акционеров, в том числе собственных рабочих. Это станет насущной необходимостью после ликвидации прямого ведомственного подчинения и перехода на рыночные взаимосвязи. В то же время государство через

получение налогов прямо заинтересовано в эффективной работе предприятия и таким образом будет осуществлять контроль за его деятельностью и оказывать на него косвенное воздействие. Оно может состоять в квалифицированных рекомендациях по совершенствованию технологии производства, изменению ассортимента продукции, ее качества, организации труда и производства, дающих импульс для эволюционного процесса. Как правило, такие консультации должны быть платными. Заслуживает внимания предложение группы ученых о том, что в случае, когда трудовой коллектив допускает необоснованное уменьшение стоимости переданного ему во владение имущества или не приумножает его в установленном размере, то государственный орган вправе перевести предприятие на непосредственное государственное управление сроком на два года.

Во всех странах с рыночной экономикой существует практика планового стимулирования хозяйственной деятельности по отдельным отраслям и производствам. Это закономерно в условиях широких международных связей, свободной торговли всеми видами продукции, поскольку между странами имеются большие различия в природных условиях и уровне производительности труда. Многие страны с менее благоприятными условиями не могут в ряде случаев ликвидировать собственное производство соответствующих видов продукции и удовлетворять потребности целиком за счет импорта. Это бывает связано и с обеспечением занятости населения, использования созданного производственного потенциала.

Практика выработала несколько способов государственного стимулирования отдельных отраслей и производств: предоставление налоговых льгот, защита высокими таможенными пошлинами и, наконец, прямые субсидии. В ряде стран такими способами поддерживается функционирование добывающей промышленности, сельского хозяйства. Непременное условие для этого — наличие соответствующих средств (стабилизационных фондов). Они могут быть союзными или республиканскими. Для их рационального использования нужна согласованная политика, всесторонние и объективные экспертные обоснования методов, размеров, целей субсидий, убежденность в том, что высокий уровень издержек производства продукции обусловлен природными факторами, а не недостатками организации.

Государственное руководство частью производительных сил может осуществляться также путем непосредственного управления предприятиями, находящимися в государственном подчинении (союзном или республиканском). Однако формы и методы должны резко измениться с учетом рыночных условий и коммерциализации производства. Они призваны в основном обеспечивать предприятия информацией о потребностях в выпускаемой продукции, оказании посреднических услуг по снабжению сырьем, топливом и комплектующими изделиями, а также в области инвестиционной деятельности, имея в виду, что непосредственные хозяйственные связи будут устанавливаться предприятиями. По существу это должны быть высококачественные прогнозы, учитывающие все факторы производства. Главное будет состоять в том, чтобы обеспечить государственным предприятиям высокую эффективность производства и конкурентоспособность по сравнению с частным сектором и постоянно увеличивать сферу своего влияния, но на экономической основе.

О НАКОПЛЕНИИ И ПОТРЕБЛЕНИИ

Е. Иванов,

канд. экон. наук

Важнейшими элементами стратегии социально-экономического развития страны являются определение структурных сдвигов в народном хозяйстве, формирование пропорций, обеспечивающих как решение насущных социальных проблем, так и процесс расширенного воспроизводства в будущем.

Рыночная экономика не только не исключает, а, наоборот, предполагает активное государственное воздействие на главные народнохозяйственные пропорции, влияющие на развитие общественного производства. Среди них — соотношение между фондами накопления и потребления в национальном доходе. Именно данное соотношение отражает пропорции распределения вновь созданного продукта на решение насущных социальных проблем и на расширение производства. В этой фундаментальной для любого типа экономики пропорции взаимоувязываются и проявляются социальная и инвестиционная политика, эффективность и структурная мобильность народного хозяйства. В конечном счете при формировании соотношения между фондами накопления и потребления определяется ответ на глобально-стратегический вопрос: в какой мере нынешнее поколение должно заботиться о будущем?

Накопление, потребление, эффективность и уровень жизни

За последние годы все настойчивее слышатся требования изменить с целью повышения уровня жизни населения соотношение между фондами накопления и потребления в пользу последнего. При обсуждении в Верховном Совете СССР планов и прогноза функционирования экономики страны на 1990—1991 гг. депутаты высказывались за существенное сокращение объемов производственных капитальных вложений. Намечалась переориентация ресурсов в социальную сферу. Достаточно вспомнить призыв отойти от «костаточного принципа» ее развития. Все эти требования были выполнены: доля фонда накопления в национальном доходе уменьшилась с 26,4% в 1985 г. до 20,7% в 1990 г., в том числе в приросте основных производственных фондов соответственно с 8,1% до 4,8%. Такого резкого изменения данной пропорции страна до этого не знала. Однако уровень жизни населения, ради которого снижалось накопление, практически не повысился.

В советской экономической литературе по проблеме соотношения между фондами накопления и потребления в прошлые десятилетия создано немало теоретических трудов, начатых еще С. Г. Струмилиным, А. И. Ноткиным, Я. А. Кронродом и продолженных многими экономистами. В них подчеркивалась необходимость постоянного сохранения достаточно высокой доли в национальном доходе фонда накопления, обеспечивающего поступательные темпы расширенного воспроизводства. Конечно, можно давать различную, в том числе и негативную, оценку этим исследованиям, опиравшимся на закон опережающего роста производства средств производства и другие положения официального для того времени и опровергаемого сейчас теоретического подхода. Но мы не собираемся вести абстрактные споры, а попытаемся рассмотреть какими были в нашей экономике за последнюю четверть века фактические тенденции в соотношении накопления, потребления, эффективности и уровня жизни населения.

Эти пропорции складывались в условиях централизованного их определения под воздействием двух разнонаправленных сил. Первая из них — это все повышающийся спрос предприятий и отраслей на капитальные вложения. Вторая — требование правительства ради высвобождения средств для повышения уровня жизни населения максимально уменьшать капитальные вложения¹. В результате действия многих факторов, в том числе и этих разнонаправленных сил, сложились следующие соотношения между накоплением, потреблением, эффективностью и реальными доходами населения (табл. 1).

Отметим прежде всего определенную устойчивость долей фондов потребления и накопления в национальном доходе. Однако это лишь кажущаяся устойчивость. На самом деле их увеличение на 1—2 процентных пункта означает весьма существенные структурные сдвиги в народном хозяйстве.

Таблица 1

**Использование национального дохода на потребление и накопление
и динамика важнейших народнохозяйственных показателей**

(в %)

Показатель	1960 г.	1965 г.	1966— 1970 гг.	1971— 1975 гг.	1976— 1980 гг.	1981— 1985 гг.	1986— 1990 гг.
Структура национально- го дохода (в фактиче- ски действовавших це- нах)							
Национальный доход, ис- пользованный на по- требление и накопле- ние,— всего	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
потребление	73,2	73,6	72,5	72	74,2	73,9	76,4
накопление	26,8	26,4	27,5	28,0	25,8	26,1	23,6
Приросты важнейших на- роднохозяйственны х показателей:							
произведенного на- ционального дохода	7,4	7,8	45	32	23	19	6,8
фондоотдачи по на- родному хозяйству .	—12	—8	—10	—13	—15	—15	—16
реальных доходов на душу населения . . .	4	7,4	33	24	18	11	7

Первое за рассматриваемый период заметное изменение этих долей в пользу фонда накопления произошло в 1966—1970 гг. Его доля по сравнению с 1965 г. увеличилась тогда на 1,1 процентных пункта. Но это отнюдь не сказалось отрицательно на уровне жизни населения. Наоборот, среднегодовые темпы прироста реальных доходов населения благодаря усилению динамизма развития экономики повысились с 3,6% в 1961—1965 гг. до 5,9% в 1966—1970 гг. Среднегодовые темпы произведенного национального дохода возросли в данный период до 7,7% против 6,5% в 1961—1965 гг. Иными словами, то, что потребительский сектор потерял из-за снижения доли фонда потребления,

¹ Автор статьи был свидетелем того, как бывший в то время Председателем Госплана СССР Н. К. Байбаков, с одной стороны, оказывал весьма жесткое давление на отрасли, выявляя резервы увеличения объема производства за счет повышения эффективности без крупных капитальных вложений, а с другой — вступал подчас в довольно острые конфликты с А. Н. Косыгиным, опираясь на расчеты Госплана, доказывая нецелесообразность уменьшения капитальных вложений.

с лихвой компенсировано ускорением темпов прироста всего национального дохода в результате высокой инвестиционной активности.

Можно ли говорить о лучших результатах? Да, при условии, что не будет допущено снижение эффективности общественного производства. Связь между темпами роста национального дохода, его структурой и эффективностью наиболее явно обнаруживается через показатель фондоотдачи. Если бы не было его уменьшения, то в 1966—1970 гг. среднегодовые темпы прироста реальных доходов населения могли бы быть почти на 1 процентный пункт выше. Вместе с тем важны не только масштабы накопления, но и направления его использования. Особенностью последнего пятилетия была приоритетность в распределении ресурсов накопления в пользу отраслей, продукция которых представляет собой элементы текущего производственного и непроизводственного потребления. Это прежде всего сельское хозяйство, группа «Б» промышленности и топливные отрасли в группе «А». При росте капитальных вложений в целом по народному хозяйству на 42,6% в отрасли группы «Б» промышленности они увеличились на 57%, в сельское хозяйство — на 58%. В группе «А» промышленности капитальные вложения выросли всего на 35%. Тем самым высокая доля накоплений в 1966—1970 гг. дала весьма быструю отдачу в отраслях потребительского сектора, но не создала долговременной базы для масштабного расширенного воспроизводства в будущие периоды, что вызвало в дальнейшем снижение темпов роста экономики и реальных доходов населения.

Следующее крупное изменение соотношения между фондами потребления и накопления, но уже в пользу фонда потребления, произошло в 1976—1990 гг. Надо подчеркнуть, что в те годы было признано целесообразным ускорить темпы роста реальных доходов населения и снизить инвестиционную активность. Именно при разработке десятого пятилетнего плана (1976—1980 гг.) определение общего объема капитальных вложений, а значит, и соотношения между фондами потребления и накопления в национальном доходе являлось объектом наиболее острых споров. В конечном счете в основном в результате давления сверху в период 1976—1980 гг. произошло весьма резкое снижение темпов роста капитальных вложений. Доля фонда накоплений в национальном доходе снизилась на 2,2 процентных пункта.

Экономисты, анализировавшие связи между потреблением, накоплением и другими важнейшими народнохозяйственными показателями, понимали, что элиминировать опасные последствия резкого снижения инвестиционной активности можно только посредством значительного повышения эффективности общественного производства. Вспомним, что именно десятая пятилетка была названа пятилеткой эффективности и качества. Но рост эффективности — это прежде всего внедрение новых техники и технологий, создание прогрессивных производств, т. е. прежде всего капитальные вложения. Понятно, что в периоды, когда объем капитальных вложений снижается и их всем не хватает, повышения эффективности быть не может.

В 1976—1980 гг. так и произошло. Падение фондоотдачи усилилось. Продолжали снижаться темпы роста национального дохода и реальных доходов населения. Следовательно, от снижения доли фонда накопления в национальном доходе никто не выиграл.

В перестроечной двенадцатой пятилетке, теперь уже в известной мере под нажимом общественности, требующей подойти более ответственно к решению социальных проблем, доля фонда накопления вновь снижается на 2,5 пункта. Все остальные показатели падают лавинообразно. К концу пятилетия мы пришли к абсолютному спаду общественного производства.

Безусловно, причина создавшегося положения — общественно-политическая и экономическая ситуация, которая наблюдается в стране

к концу пятилетия. Подчеркнем лишь, что уменьшение доли фонда накопления в национальном доходе и здесь не явилось стабилизирующим фактором. Более важно оценить возможные последствия этого снижения для будущего. Рассмотрим, как складывался за последние годы внутренний состав фонда накопления (табл. 2).

Таблица 2

Состав фонда накопления (в фактически действующих ценах)

(в %)

Показатель	1970 г.	1980 г.	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.
Доля в национальном доходе накоплений	27,9	23,9	26,4	25,8	24,6	24,8	23,1	20,7
В том числе прирост основных фондов	18,0	15,3	14,1	15,1	16,0	14,5	12,3	10,9
Из него:								
производственных	11,7	10,0	8,1	8,8	9,1	7,3	5,9	4,8
непроизводственных	6,3	5,3	6,0	6,3	6,9	7,2	6,4	6,1
материальных оборотных средств и резервов	9,9	8,6	12,3	10,7	8,6	10,3	10,8	9,8

Итак, при снижении доли накопления в национальном доходе в еще большей мере (в 2,3 раза за 20 лет) уменьшается в нем доля прироста основных производственных фондов, т. е. именно той части, которая обеспечивает расширенное воспроизводство и технический прогресс в будущем. Абсолютный объем прироста основных производственных фондов насчитывал в 1990 г. около 34 млрд. руб. и находился на уровне 1970 г. Однако в 1970 г. это составляло более половины всех производственных капитальных вложений, а в 1990 г. — только одну пятую. Таким образом, четыре пятых всех производственных капитальных вложений идет на простое воспроизводство. И это при весьма низких коэффициентах выбытия устаревших основных фондов. Такая снижающаяся динамика основных производственных фондов предопределяет отсутствие динамизма экономики в ближайшие годы.

Представляют интерес данные об изменении доли прироста основных производственных фондов в национальном доходе по годам двенадцатой пятилетки. В первые ее два года доля прироста основных производственных фондов существенно повышалась. Возросла и абсолютная сумма этого прироста, достигнув в 1987 г. рекордной цифры — более 53 млрд. руб., или трети всех производственных капитальных вложений. Это отвечало главной идее двенадцатого пятилетнего плана, который был ориентирован на рост накопления, усиление инвестиционной активности и на этой основе ускорение социально-экономического развития.

И в первые два года пятилетки это направление начало осуществляться прежде всего в увеличении инвестиций и прироста основных производственных фондов. Обнадеживающими были показатели динамики экономики. В 1986 г. произведенный национальный доход увеличился на 2,3 против 1,6% в 1985 г., продукция промышленности — на 4,4 против 3,4%, валовой общественный продукт — на 3,3 против 2,3%. В 1987 г. произошло некоторое снижение против 1986 г., но эти показатели были сохранены на уровне, а в ряде случаев и выше 1985 г. В 1988 г. снова наблюдалось ускорение, и весьма существенное. Росли и реальные доходы населения.

Таким образом, проявились явно позитивные тенденции. Однако уже в 1988 г. существенно изменилась стратегия развития. В целях ускоренного совершенствования социальной сферы и преодоления оста-

точного принципа ее планирования капитальные вложения были решительно переориентированы с производственного на непроизводственное и прежде всего жилищное строительство. Доля накоплений в основных производственных фондах только за один 1988 г. упала на 1,8 процентных пункта, а за два последующих года — еще на 2,5 процентных пункта. Ни у кого не вызывает сомнения острота жилищной проблемы. Но, видимо, решать ее надо не в ущерб производственному строительству. Резкое уменьшение прироста основных производственных фондов в 1988 г. и в последующие годы было одним, хотя, конечно, не единственным, фактором снижения темпов роста экономики в 1989 г. и абсолютного спада общественного производства в 1990 и в 1991 г.

Важно подчеркнуть, что такой маневр инвестиционными ресурсами не привел к заметному улучшению жилищного строительства. Существенное увеличение ввода в действие жилья было достигнуто еще в 1987 г. (до 131,4 млн. м² против 119,8 млн. м² в 1986 г.), т. е. до переориентации капитальных вложений в непроизводственную сферу, а в основном за счет общего экономического оживления. И, наоборот, после указанного маневра инвестициями ввода в действие жилья стали падать и составили в 1990 г. всего 115 млн. м², т. е. возвратились на уровень 1987 г. В 1991 г. происходит дальнейшее снижение объема жилищного строительства, который опускается примерно до уровня 1980 г.

Все приведенные данные за последние 20 лет показывают, что изменение структуры национального дохода в пользу фонда потребления и в ущерб накоплению не дает позитивных результатов ни для динамичности экономики, ни для текущего потребления, ни для развития социальной сферы.

Невольно напрашивается житейское сравнение: попытка поднять уровень жизни населения за счет сдерживания инвестиций напоминает психологию мелкого лавочника, который, чтобы поправить свое финансовое положение, экономит на извозчике, ремонте прилавка и т. д. Солидный же предприниматель ищет, куда бы ему повыгоднее вложить средства.

Политику в области соотношения потребления и накопления в будущем надо строить исходя из широкомасштабных и высокоэкономичных подходов.

Стратегия социально-экономического развития страны на рубеже двух веков и соотношение между накоплением и потреблением

Главным содержанием социально-экономической стратегии на предстоящие годы, безусловно, будет создание условий для наименее болезненного прохождения нашего общества от централизованной плановой системы хозяйствования к полнокровным рыночным отношениям. При этом немалую роль играет правильная политика в отношении потребления и накопления.

Рынок прежде всего весьма чутко реагирует на качественный состав основных производственных фондов на действующих предприятиях независимо от того, на базе какой формы собственности они работают. Рынок не примет, отторгнет продукцию плохого качества или с высокими издержками, определяемыми устаревшей техникой и непрогрессивными технологиями. Существовавшая централизованная плановая система была способна поддерживать предприятия, работающие на устаревших основных фондах, выпускающие некачественную и дорогую продукцию. По мере вхождения в рынок такие предприятия окажутся неконкурентоспособными, обанкротятся, остановятся, рабочие будут уволены. Более удачливые фирмы скупают их за бесценок, нач-

нут их переоборудовать, обновлять основные фонды. Это крайне болезненный для людей процесс, связанный с массовой безработицей, снижением уровня жизни, моральным угнетением, т. е. кризис, который нам еще грозит.

Конечно, этот процесс мог бы быть весьма плавным и не таким ощутимым, если бы подавляющее большинство предприятий работало на передовых технике и технологиях, выпускало высококачественную и недорогую продукцию, конкурентоспособную на мировом рынке. Но тогда и перестройка не понадобилась бы. Но она потребовалась, и перед нами задача, чтобы максимально сдерживать кризисные явления. Но для этого нужен высокий качественный состав основных производственных фондов. Каков же он в нашей промышленности?

Увеличение износа основных производственных фондов, даже исчисленного на основе весьма несовершенных норм амортизационных отчислений, явно свидетельствует о возрастающем старении производственного потенциала. Особое опасение должен вызывать тот факт, что оно идет наиболее быстро в отраслях тяжелой промышленности и именно в тех, которые определяют технический уровень производства на будущее — черная металлургия, машиностроение, химическая и нефтехимическая промышленность. Здесь скорость старения производственного аппарата в 2—3 раза выше, чем, например, в отраслях легкой и пищевой промышленности. А это грозит лавинообразным старением производственного аппарата и всех других отраслей.

Снижение инвестиционной активности в прошлом привело к замедлению процесса обновления основных производственных фондов. В целом по народному хозяйству коэффициент их обновления в 1989 г. составил 6,3% против 8,8% в 1980 г.

Важно, что за этими общими цифрами стоит наше весьма существенное отставание в техническом уровне производства, в применении прогрессивных технологических процессов. Приведем наиболее типичные примеры такого отставания (табл. 3).

Глубина переработки нефтяного сырья в СССР составила в 1989 г. 62%, а в США — 92%. Удельный вес производства электростали и кислородно-конвертерной стали в СССР — 48%, а в ФРГ, Японии, Франции, Великобритании — 100, США — 95%. Разработки и опытные работы по технологии разлива стали на машинах непрерывного литья заготовок впервые были осуществлены в СССР, однако в настоящее время предприятиями металлургического комплекса СССР по этой технологии в 1989 г. разливалось лишь 17% стали, в США — 63, ФРГ — 89, Франции — 92, Японии — 93% всей выплавляемой стали. Объем выпуска синтетических смол и пластмасс в СССР составляет только 16% уровня производства в США, удельный вес термопластов в объеме выпуска синтетических смол и пластмасс в СССР в 1989 году достиг 56%, в США — 70, Франции — 87, Японии — 83%, удельный вес автомобильных шин радиальной конструкции в нашей стране находится на уровне 49% общего производства автомобильных шин, в США — 89, Японии — 78%, в Великобритании, Франции и ФРГ в настоящее время производятся в основном автомобильные шины радиальной конструкции.

Приведенные данные говорят о масштабах устаревших производств, подлежащих в 90-е гг. замене более прогрессивными. Это главная стратегическая задача нашего экономического развития на рубеже двух веков. Положительное решение именно указанной проблемы определит судьбы общества в весьма длительной перспективе.

Но замена устаревших техники и технологий представляет собой процесс, начинающийся с ликвидации устаревшего производства со всеми подчас негативными социальными последствиями, продолжается значительным инвестированием капиталов в новые производства и

Таблица 3

Износ промышленно-производственных основных фондов
по отраслям промышленности

(в % основных фондов на конец года)

Отрасли промышленности	1980 г.	1985 г.	1989 г.	Увеличение в 1989 г. по срав- нению с 1980 г. (в процент- ных пунктах)
Вся промышленность	36	41	45	9
Тяжелая промышленность	36	42	46	10
топливно-энергетический комп. лекс	37	41	43	6
электроэнергетика	31	36	39	8
топливная промышленность	45	47	46	1
металлургический комплекс	39	45	50	11
черная металлургия	40	47	52	12
цветная металлургия	38	43	47	9
машиностроительный комплекс	34	40	45	11
химико-лесной комплекс	36	44	51	15
химическая и нефтехимическая промышленность	35	44	52	17
лесная, деревообрабатываю- щая и целлюлозно-бумажная промышленность	38	44	47	9
промышленность строительных материалов	35	41	47	12
Легкая промышленность	32	36	39	7
текстильная	32	36	40	8
швейная	29	32	33	4
кожевенная, меховая и обувная	34	38	38	4
Перерабатывающие отрасли, вхо- дящие в агропромышленный комплекс	37	39	40	3
пищевая	36	38	40	4
мясная и молочная	28	31	33	5
рыбная	45	47	46	1

лишь завершается вводом их в действие. В условиях рынка этот процесс представляет собой экономический кризис, который начинается с банкротств, затем приходит оживление инвестиционной активности, и в завершение — создание новых рабочих мест и ликвидация безработицы. Надо смотреть правде в глаза, в принципе нам вряд ли удастся избежать этот путь. И задача состоит не в том, чтобы ему просто противиться (он объективно необходим), а в том, чтобы максимально уменьшить глубину первоначального падения и сократить до минимума период от начала процесса до его позитивного завершения. Достичь этого можно только одним способом — всемерным стимулированием инвестиционной активности, причем в упреждающие сроки, т. е. не дожидаясь начала массовых банкротств. Только так можно заблаговременно и максимально обновить производственный аппарат предприятий, вывести многие из них из-под удара банкротства, а там, где это не удастся сделать, ускорить ввод в действие новых производств.

Надо отметить, что мы пытались модернизировать производство в условиях уменьшения капитальных вложений (или снижения темпов их роста) путем преимущественного направления инвестиций на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий. По этому поводу принят ряд правительственных решений. В планы введены специальные директивные задания по объемам капитальных

вложений на техническое перевооружение и реконструкцию действующего производства. И капитальные вложения на данные цели были действительно направлены (табл. 4).

Таким образом, за прошедшее десятилетие рост производственных капитальных вложений шел практически за счет технического перевооружения и реконструкции. Казалось бы, наша промышленность должна была бы выйти на достаточно высокий технологический уровень, однако этого не произошло. Характерно, например, что наибольший удельный вес в капитальных вложениях технического перевооружения и реконструкции действующих предприятий был в 1989 г. в черной металлургии (67,7%), и именно в данной отрасли отмечается весьма сильное отставание в применении прогрессивных технологий. Это объясняется тем, что техническое перевооружение и реконструкция действующих предприятий по своей природе не предназначены для вытеснения производства на самые передовые технологические рубежи. Как правило, они способны лишь поднять отсталый технический уровень до среднего. Это необходимо при условии достаточно высоких темпов роста всех производственных капитальных вложений, в том числе и в новое строительство, которое как раз в первую очередь обеспечивает введение в строй самых передовых технологий.

Таблица 4

Воспроизводственная структура государственных капитальных вложений по объектам производственного назначения (в сопоставимых ценах)

Показатель	1980 г.		1989 г.	
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу
Капитальные вложения — всего	72,1	100	110,2	100
В том числе направленные на: техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий	23,8	33,0	54,6	49,6
расширение действующих предприятий	20,9	29,0	18,4	16,7
новое строительство	27,4	38,0	33,7	30,6
отдельные объекты действующих предприятий	—	—	3,5	3,1

Ближайшее десятилетие потребует как интенсивного обновления основных фондов за счет технического перевооружения и реконструкции действующего производства, так и быстрых темпов нового строительства. А это означает необходимость усиления инвестиционной активности, максимального роста фонда накоплений.

В предстоящий период в экономике страны должна быть решена и такая крупнейшая задача, как сбалансирование денежных доходов населения с предложением на рынке товаров и услуг. Известно, что сложившаяся сейчас ситуация на потребительском рынке явилась в значительной мере результатом бесконтрольного роста, начиная с 1988 г., фондов оплаты труда, вызвавшего безудержный выброс денег в обращение. Поэтому наряду с максимальным насыщением рынка товарами необходимо сдерживать на достаточном уровне рост денежных доходов населения.

Какой применительно к этой проблеме должна быть политика в отношении инвестиций, а значит, и соотношения между фондами накопления и потребления в национальном доходе? Этот вопрос можно решать по-разному, в зависимости от источников финансирования капитальных вложений. Бюджетные капитальные вложения, часть кото-

рых выплачивается строителям в виде их заработной платы, на весь период до ввода в действие строящихся объектов действительно увеличивали выпуск в обращение неотоваренных денег. Когда практически все капитальные вложения финансировались из бюджета, они выступали как прямой расход государства, усиливающий требования населения на товары на внутреннем рынке. Все это порождало стремление к максимальному сокращению капитальных вложений.

Теперь бюджетное финансирование инвестиций составляет весьма небольшую величину и, видимо, вскоре дойдет всего до 15—20% всех капитальных вложений. Требование экономии этих расходов государства должно сохраниться, но они уже не будут делать погоды в изменении соотношения между фондами накопления и потребления в национальном доходе. Эта проблема в конечном счете решается не столько в центре, через бюджет, сколько в объединениях и на предприятиях в зависимости от того, как они распорядятся своими собственными средствами: сколько из них направят на накопление, а сколько — на потребление. Но и государству не безразлично, как пойдет этот процесс. Оно должно активно на него воздействовать исходя из государственной политики.

Методы государственного воздействия на соотношение накопления и потребления

Мировая практика располагает широким спектром методов государственного воздействия на инвестиционную сферу, позволяющих поддерживать необходимую долю накопления в национальном доходе. Это и налоговая система, и амортизационные отчисления, и кредитная политика, и бюджетные ассигнования.

Что касается налоговой системы, то принятые недавно и действующие в настоящее время у нас законодательные и нормативные акты в целом ориентируют на стимулирование накоплений. В этих целях предусмотрены налоговые льготы на ту часть прибыли, которая используется для повышения технического уровня производства, и, наоборот, дополнительные налоги на фонд потребления.

Новая налоговая система действует с января 1991 г., и пока еще рано говорить о том, в какой мере она стимулирует активизацию инвестиционной деятельности предприятий. На эту проблему в 1991 г. накладывалось слишком много факторов. Это прежде всего осуществление уже начатых строительных программ и проектов технического перевооружения и реконструкции требующих инвестиций, которые необходимо заканчивать. Данный фактор действовал в пользу увеличения накоплений. С другой стороны, повышение розничных цен потребовало выплат крупных сумм компенсаций, что вызвало рост фонда потребления. Были и другие причины, оказавшие на проблему потребления и накопления большее влияние, чем налоговые льготы. Налоговая система должна совершенствоваться с целью усиления ее влияния на соотношение потребления и накопления.

Изменение кредитной политики идет в настоящее время в направлении повышения процента за кредит. По нашему мнению, это побуждает предприятия к повышению эффективности капитальных вложений и к преимущественному использованию на инвестиционные нужды собственных средств. В конечном счете ужесточение кредитной политики уменьшает выпуск денег в обращение. Вместе с тем здесь возможен дифференцированный подход к кредитованию различных отраслей и конкретных объектов.

Несколько слов об амортизации. Общеизвестно, что повышение ее норм и увеличение суммы амортизационных отчислений расширяет финансовые возможности предприятий и усиливает их инвестиционную

активность. С 1 января 1991 г. введены в действие новые нормы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов, которые несколько выше прежних. Кроме того, разрешено предприятиям отдельных отраслей промышленности применять методы ускоренной амортизации. Эти меры, несомненно, приведут к увеличению суммы амортизации на полное восстановление основных фондов и расширят инвестиционные возможности предприятий. Однако следует отметить два момента, которые существенно снижают роль амортизации в усилении инвестиционной активности.

Первый — это все еще весьма низкие, чем в передовых странах мира, нормы амортизации. В нашей стране они примерно в 1,5—2 раза ниже. Да и по сравнению со старыми нормами они даже по активной части основных фондов, по расчетам некоторых экономистов, увеличились в среднем всего на 18%. Это, конечно, совсем не то увеличение, которое может существенно повлиять на усиление инвестиционной активности предприятий, и здесь следует более широко применять методы ускоренной амортизации.

Второй, и, пожалуй, самый главный,— это ценностной фактор. Сумма амортизации складывается в результате начислений твердой процентной нормы от балансовой стоимости основных фондов в ценах года ввода их в действие. Сейчас же цены на строительство и оборудование возросли в 1,5—2 раза. Это значит, что реальное физическое содержание начисленных сумм амортизации снижается во столько же раз. Таким образом, роль амортизации как финансового источника финансирования капитальных вложений может существенно ослабнуть. Чтобы избежать этого, необходимо ввести механизм индексирования сумм амортизации на рост цен в инвестиционной сфере.

Особого разговора требует вопрос об использовании инвестиций, финансируемых из государственных бюджетов Союза ССР и республик. Их доля в общих инвестициях по стране, как говорилось выше, станет невелика, но влияние на инвестиционный процесс при умелом использовании может быть достаточно сильным.

Принято считать, что за счет бюджетных инвестиций должны возводиться государственные объекты особой важности, общесоюзного и общереспубликанского значения. Это верно, но далеко не исчерпывает роль бюджетных инвестиций. В рыночных условиях важно, чтобы эти сравнительно небольшие капитальные вложения обеспечивали инвестиционный бум в стране. Бюджетные инвестиции должны направляться прежде всего на создание предприятий с высокой степенью кооперации для повышения спроса в стране на определенные виды высококачественного сырья, комплектующих изделий, приборов, другого оборудования. А повышенный спрос — это высокие цена и прибыль. Предприятия-поставщики в погоне за прибылью будут вкладывать средства в расширение своих мощностей для удовлетворения этого спроса и, в свою очередь, создавать спрос на продукцию своих поставщиков. Этот кумулятивный процесс — самый верный, можно сказать классический путь преодоления кризисной ситуации, недопущения безработицы, создания экономического оживления.

И наконец, весьма важным фактором роста накоплений без ущерба для потребления должны стать иностранные инвестиции. Сейчас формируется достаточно прочная правовая база для их активного привлечения.

В руках государства есть весьма мощные рычаги для регулирования соотношения между фондами накопления и потребления в национальном доходе. Важно уметь и в комплексе ими пользоваться, а главное — отрешиться от стереотипа противопоставления накопления потреблению, базироваться в этом вопросе не на эмоциональном его восприятии, а на экономическом расчете.

ФОРМИРОВАНИЕ КАЧЕСТВЕННО НОВОГО ПЛАНА

Среди многих проблем, вызванных переходом экономики страны на рыночные отношения, следует особо выделить проблему роли и места плана в определении направлений развития народного хозяйства в новых условиях.

Речь идет о том, чтобы вместо жесткого директивного планирования с его административными методами организовать работу предприятий и отраслей в соответствии с прогнозами и планами, разработанными на действительно научных основах, отвечающих как интересам предприятий, так и общества, исходящих из хозяйственной самостоятельности предприятий как товаропроизводителей, использующих экономические методы регулирования их деятельности.

Редакция обратилась с просьбой высказать свое мнение по этой проблеме к представителям министерств, предприятий, научно-исследовательского института.

Г. Я. Киперман (зав. сектором НИИ управления, д-р экон. наук, профессор). Многие экономисты считают, что отказ от командно-административной системы управления автоматически приводит и к отказу от централизованного планирования народного хозяйства. Такая точка зрения была бы правильна, если отождествлять планирование с командами, приказами, утверждаемыми заданиями, фондами, нарядами и другими неизменными атрибутами директивного управления. Но для такого отождествления нет оснований. Сущность планирования не в командах и приказах, не в утверждаемых показателях и лимитах. Планирование — это прежде всего научное предвидение развития и результатов общественного производства, основанное на установлении его закономерностей, тенденций социального и научно-технического прогресса, объективных зависимостей и причинно-следственных связей в народном хозяйстве.

При такой трактовке отказ от командно-административной системы вовсе не означает отказа от планирования. Речь должна идти о другом: о возвращении ему научного содержания, об изменении форм и методов планирования, о приведении его в соответствие с условиями развития общества.

Противопоставление планов, носивших директивный характер, прогнозам было изначально ошибочным. Любые планы содержат элементы прогнозов, а долгосрочные планы были по преимуществу прогнозами независимо от того, признавалось это официально или нет. Экономика не бывает полностью детерминированной, в ней всегда достаточно велико влияние вероятностных процессов, развивающихся не по командам и приказам, а под воздействием множества случайных и, естественно, противоречивых факторов.

Сейчас же, когда открылись широкие возможности для развития товарно-денежных отношений, а действие закона стоимости все более освобождается от сдерживающих его искусственных ограничений, влияние вероятностных процессов становится преобладающим (хотя и не безраздельным). Этим прежде всего и определяются изменения в планировании.

Народнохозяйственный план необходим. Было бы противоестественно, если бы в СССР, внесшем столь существенный вклад в мировой

опыт планирования экономики, заимствованный многими странами, во-зобладал нигилистический подход к нему. Хозяйственная практика многих стран мира, особенно таких, как Франция, ФРГ, Япония, Италия, свидетельствует об эффективности планирования экономики в условиях высокоразвитых рыночных отношений. Иное дело — каким должно быть планирование.

Представляется, что план должен состоять из нескольких разных, но взаимосвязанных элементов. Прежде всего это прогноз развития народного хозяйства, характеризующий его возможное состояние при различных исходных данных. Прогнозируемые показатели объема и структуры общественного производства, науки и техники и другие будут носить вероятностный характер. Причем вероятность достижения определенных уровней развития при разных величинах основных влияющих на него факторов может быть количественно измерена. Кроме того, прогноз должен быть многовариантным, т. е. по основным народнохозяйственным показателям нужно иметь хотя бы два-три варианта.

На основе прогноза разрабатывается народнохозяйственный план. Смысл его в том, что из различных вариантов возможного развития экономики выбирается наиболее желательный для общества: обеспечивающий более высокий уровень потребления населения, большую устойчивость экономического роста, меньшую инфляцию и др. План должен носить не директивный, а рекомендательный характер: определяются направления развития, отвечающие интересам общества, рекомендуемые хозяйственным структурам формы участия в достижении намеченных целей, стимулы, обеспечивающие заинтересованность всех звеньев в выполнении плановых рекомендаций (льготное налогообложение и кредитование, частичное финансирование и др.).

На ближайшие годы, например, приоритетными направлениями применительно к промышленности могут быть определены: производство товаров народного потребления, малогабаритной техники для фермерских и крестьянских хозяйств, дефицитных запасных частей для сельскохозяйственной и автомобильной техники, готовых изделий (прежде всего машинотехнической продукции) на экспорт при реализации их по мировым ценам, освоение новых изделий, конкурентоспособных на мировом рынке и пользующихся на нем повышенным спросом, и др.

Содержащиеся в этом разделе плана показатели не носят директивного характера, в нем нет адресных заданий. Речь идет о показателях-ориентирах, достижения которых должны добиваться государственные органы путем применения различного рода стимулирующих (а в отдельных случаях ограничительных или запретительных) мер.

Следующая часть плана должна носить директивный характер. Полностью отказываться от директивных заданий, шарахаться из одной крайности в другую не следует. Директивные показатели имеются в планах многих стран с высокоразвитой экономикой. Например, действующий в настоящее время четырехлетний план Французской Республики носит в целом индикативный характер. Но в той части, в какой речь идет о финансируемых из бюджета мероприятиях (например, финансирование строительства новых железных дорог), показатели плана обязательны для выполнения. Они, правда, не являются адресными заданиями, но если какие-либо мероприятия финансируются из бюджета, то планируемые или ожидаемые результаты его осуществления определяются однозначно. А уж дело государственных органов — провести подрядные торги, разместить заказы на конкурсной основе, проследить за тем, чтобы заказы достались заслуживающим доверия фирмам, которые обеспечат безусловное достижение предусмотренного в плане результата (хотя в самом плане никакие частные фирмы и задания им не упоминаются).

Наконец, составной частью государственного плана являются народнохозяйственные программы, полностью или преимущественно финансируемые из бюджета. Программирование — неотъемлемый элемент планирования. Разработка программ, их технико-экономическое обоснование, расчет финансового обеспечения и определение его источников, контроль за ходом реализации программ и при необходимости вмешательство в него — все это относится к народнохозяйственному планированию, хотя каждая программа имеет свой организационный и экономический механизм реализации.

Наличие в плане утверждаемых заданий по программам и мероприятиям, финансируемым из бюджета, не придает ему в целом директивного характера. Напротив, в целом он носит ориентировочный и рекомендательный характер, но наличие ряда обязательных показателей повышает вероятность достижения ожидаемых результатов.

Основные обобщающие показатели народнохозяйственного плана прогноза должны сохраняться, так как главное их назначение вовсе не в директивности. Директивными по содержанию они никогда и не были, было лишь увлечение утверждаемыми заданиями, попытки придать директивный характер показателям, которые по своему содержанию таковыми являться не могут. Утверждались, например, такие показатели, как национальный доход, общий объем продукции сельского хозяйства или темп его роста (в процентах с точностью до 0,1) и др., хотя очевидно, что эти задания, являющиеся, кстати, безадресными, никак не могли носить директивного, обязательного для исполнения характера.

В качестве прогнозных показателей они вполне уместны в плане, так как их главное назначение не в директивности, а во взаимной увязке, согласованности, сбалансированности внутренне связанных элементов народного хозяйства. Необходима, и даже в большей степени, чем раньше, разработка сводного финансового баланса страны и суверенных республик, баланс денежных доходов и расходов населения, платежного баланса страны, централизованных государственных капитальных вложений по направлениям и др.

Остановимся на том, каким должен быть план предприятий. Функционирование в условиях рынка резко повышает значение планов предприятий и требования к ним. Наиболее эффективно работающие зарубежные компании отличаются высоким уровнем внутрифирменного планирования. Ориентируясь на возможности сбыта, наличие заказов, фирмы планируют объемы продаж, брутто- и нетто-прибыль, издержки производства, капитальные вложения, потребность в кредитах и источники их погашения и др. Для производственных подразделений основное значение имеют два показателя. Первый из них — номенклатура продукции с максимальной детализацией, полный перечень подлежащих изготовлению изделий или узлов, деталей и т. д. и количество каждого из них; второй — издержки производства. Последние, как правило, планируются и учитываются по участкам, по возможности ежедневно, на некоторых фирмах — по неделям или декадам и повсеместно — по месяцам. В фирме «Мерседес-Бенц», например, основным производственным подразделением является участок, над каждым участком помещена табличка с фамилией мастера и номером бухгалтерского счета. На соответствующем бухгалтерском счете собираются все прямые затраты данного участка и за ними ведется практически непрерывное наблюдение, при малейшем превышении запланированной суммы издержек из бухгалтерии немедленно поступает предупредительный сигнал мастеру.

Финансовый план, план по себестоимости (издержкам производства, производственная программа (план производства), план подготовки производства (смены моделей, освоения выпуска новых изделий), план технического развития и рационализации производства — эти и другие

разделы плана должны разрабатываться нашими предприятиями с максимально возможной детализацией.

Сложившаяся за многие годы система заводского планирования в своей основе должна быть сохранена и развита. Однако следует подготовиться к тому, что проблема дефицитов уступит место проблеме сбыта. Разработка плана будет начинаться с определения возможностей не производства, как сейчас, а сбыта. Ориентация на потребителя, заказы, на возможности реализации продукции, платежеспособного спроса на нее станет исходным пунктом составления плана, а затем уже приходит очередь его обоснования мощностями, ресурсами и т. п. Но главное — был бы сбыт, спрос. Сегодня для многих руководителей такая постановка вопроса кажется нереальной, но готовиться нужно именно сейчас, завтра может быть поздно.

Привыкшие к указаниям сверху, многие предприятия ослабили внимание к планированию, к разработке техпромфинплана. В какой-то мере это объясняется чрезмерной сложностью, громоздкостью наших техпромфинпланов, наличием в них множества никому не нужных форм и показателей. Чрезмерно усложнены и методические указания к разработке планов экономического и социального развития предприятий. Сейчас необходимо заменить их рекомендациями, в которых бы предусматривалась разработка планов на принципах маркетинга. Ориентация на потребителя, на заказы и спрос смещает акценты в разработке ряда разделов плана предприятия, как их и отсутствие утверждаемых заданий. Но основное содержание большинства разделов, освобожденное от излишеств, сохранится.

Возьмем, к примеру, планирование прибыли. Оно, естественно, предполагает наличие плана реализации продукции, плана поступления внебюджетных доходов (за вычетом расходов), расчета налоговых, рентных и иных платежей и остающейся в распоряжении предприятия чистой прибыли. Смета ее распределения раньше базировалась на утвержденных сверху нормативах формирования фондов экономического стимулирования и др. Теперь таких нормативов нет, но соответствующие потребности остались, значит, осталась необходимость разработки и утверждения соответствующих смет: сметы затрат на развитие и совершенствование производства (с учетом обоих источников — прибыли и амортизации); затрат на социальные нужды коллектива; затрат на материальное поощрение (вознаграждение по итогам года и др.); отчисления в благотворительные фонды и др.

В прошлом предприятия мало заботились о своей репутации надежных заемщиков и плательщиков, векселедателей. Теперь положение изменится. Нужно заботиться не только о рентабельности предприятия, но и о ликвидности его, т. е. способности своевременно оплачивать счета и погашать долги. Поэтому возрастает значение календарных планов-графиков поступления средств от заказчиков и должников и сроков платежей по счетам и векселям, погашения ссуд. Необходимы финансовые резервы, и прежде всего в таких их формах, которые отличаются высокой ликвидностью, легко трансформируются в денежные средства. В связи с этим необходимо создание в обязательном порядке резервных (страховых) фондов не только в акционерных и совместных предприятиях, как сейчас, а на всех без исключения.

Ю. В. Степанов (зам. нач. отдела Минэкономики СССР). Существовавшая длительное время система планирования сегодня переживает большие изменения. Одним из внешних проявлений таких изменений является ликвидация Госплана СССР и появление новых плановых структур. Но за этим скрывается принципиальная реформа всей системы планирования в нашей стране.

Известно, что деятельность Госплана СССР опиралась на целостную доктрину, основу которой составляло директивное, порой крайне

жесткое, планирование развития нашего народного хозяйства. Директивные задания через систему плановых органов и других центральных ведомств, через финансовую систему доводились до каждого предприятия и имели обязательный характер для исполнения на местах.

Но эта система имела и обратную связь. После доведения заданий Госплан получал информацию о том, как они распределены уже после окончательных уточнений и изменений, и на основе этого мог контролировать их исполнение. И контрольная функция Госплана СССР играла важную роль в развитии экономики страны. Здесь следует также отметить, что вся плановая система носила целостный характер. Она включала в себя не только республиканские и местные плановые органы, но и органы материально-технического снабжения, финансовые, статистики. И такая целостная система, хотя и опиралась преимущественно на директивные, административные методы руководства, до определенного времени обеспечивала достаточно эффективное управление общественным производством.

Те трудности, с которыми мы сегодня сталкиваемся, в существенной мере обусловлены тем, что эта целостная система планирования и контроля была разрушена до создания новой.

Кардинальное отличие новой системы государственного воздействия на формирование важнейшей пропорции заключается в том, что переход к рыночной экономике требует совершенно иных рычагов управления, использования рыночных регуляторов на основе экономических законов. В рамках этих изменений происходят и изменения в управлении экономикой, и новое министерство призвано реализовать на практике принципиально новые методы воздействия на экономику.

Это нашло отражение и в самом названии министерства — экономики и прогнозирования, причем приоритет отдается именно прогнозированию, а также подчеркивается то, чтобы необходимые изменения, структурные сдвиги в общественном производстве при помощи экономических методов были достигаемы в максимально короткие сроки и с наименьшими затратами ресурсов.

Важно выделить и еще одну принципиальную особенность деятельности министерства. Госплан СССР, по существу, планировал экономическую деятельность всех участников общественного производства. Задача министерства заключается в ином — через выработку экономической стратегии, используя рыночные рычаги, оказывать такое воздействие на принципиальные позиции формирования общественных пропорций, которые обеспечивали бы ускоренный ход расширенного воспроизводства.

Решение всех оперативных вопросов, вопросов регионального развития, социальных ныне возложено на соответствующие региональные органы и на сами предприятия. Такое перераспределение функций отразилось и в структуре министерства.

Говоря о прогнозировании, хотел бы выделить следующее. Понятие «прогнозирование» известно давно. Но поскольку практика планирования носила директивный характер, а не прогнозный (вероятностный), то прогнозами преимущественно занимались ученые, теоретики. На общегосударственном уровне управления они практически не использовались.

Это отношение к плану как к отражению того, какой мы хотели бы видеть нашу экономику, а не к тому, что, возможно, произойдет, проявилось и в прошлом году, когда разрабатывался план-прогноз на 1991 г. В нем в общем-то вновь выразились наши благие пожелания. Поэтому и оказались столь разительными несоответствия того, что было записано в плане и что имеется в действительности сегодня.

Прогнозирование призвано предвидеть, как пойдет ход экономического развития, какие трудности его ожидают, где может произойти сбой,

и одновременно рекомендовать такие экономические инструменты, которые бы смягчали действие негативных факторов и стимулировали позитивные тенденции. В реализации этих задач и состоит одна из основных функций министерства.

Хотелось бы напомнить, что Госплан СССР заслуженно воспринимался как экономический штаб страны. Можно ли отнести это определение к Министерству экономики и прогнозирования СССР? Если исходить из функций, которые выполнял Госплан, то, безусловно, нет. Но если рассматривать министерство как центр по выработке экономической стратегии развития страны, реальной оценке экономического положения и формированию единой экономической политики в масштабе единого экономического пространства, направленной на преодоление негативных явлений, то, конечно, министерство полностью оправдывает название «экономический штаб страны». Об этом говорят и практика его работы, и широкое привлечение специалистов из всех союзных республик при разработке важнейших ключевых проблем.

Сейчас министерству предстоит выполнить сложную задачу — создать единую систему прогнозирования, которая должна охватить все аспекты экономического развития страны. Ранее такая задача перед плановыми органами не ставилась, и здесь нам приходится практически начинать с нуля. Решение ее усложняется тем, что сегодня на экономические проблемы огромное воздействие оказывают проблемы политические, и это необходимо учитывать при разработке прогнозов на 1992 г.

Имеется и другая сторона этой задачи — включение экономики страны в межгосударственные хозяйственные процессы. Произошедшие в последнее время события имеют одним из результатов то, что в самое ближайшее время наша экономика станет все более активно входить в мировой хозяйственный процесс. А отсюда следует, что уже на 1993—1995 гг. прогнозы должны начинаться с определения перспектив развития мирового хозяйства, его отдельных регионов, и прежде всего восточноевропейского, с прогнозирования ситуации на мировом товарном рынке и уже потом развития экономики страны. Это тем более будет необходимо, поскольку с 1992 г. предполагается последовательно перейти к конвертируемости валют, на первых порах хотя бы внутри страны. Тем самым фактически мы включимся в мировую экономическую систему. Вызовет ли это первоначально позитивные или негативные последствия — сегодня сказать невозможно, но в любом случае такой процесс неизбежен. Поэтому прогнозирование мирового экономического развития объективно становится одной из важнейших функций министерства.

Система прогнозирования должна быть прежде всего целостной, а опыта ее создания, как уже говорилось, у нас нет. В наибольшей мере он накоплен на макроуровне. И это понятно, так как макроэкономические показатели практически не носят директивного характера, но вместе с тем служат основой составления всех других прогнозов при переходе к рынку. Макроэкономические прогнозы включают в себя такие прогнозы, как состояние кредитно-финансовой сферы, сферы производства и социальной сферы, трудовые ресурсы и занятость, внешнеэкономические связи и ряд других, более специальных и узких. Все они в совокупности составляют единую систему.

Но чистым прогнозированием в основном занимаются научные учреждения, а задача министерства, опираясь на эти прогнозы, разрабатывать конкретные практические меры государственного регулирования экономики. Тесную связь научных прогнозов и экономической практики можно легко проследить на примере ценообразования. Именно из-за недостаточной проработки прогнозов всех последствий повышения розничных цен стали возможны столь резкие негативные последствия от административного их введения. Это еще раз подтверждает, что науч-

ное прогнозирование не носит чисто теоретический характер, а имеет самое непосредственное практическое значение.

В этой связи другой пример — инфляция. Мы пока не очень-то обращаем на нее внимание, упрощенно подходим к этой проблеме, оценивая ее уровень 10 или 20%. У многих нет ощущения, что инфляция может очень серьезно скорректировать реализацию большинства наших программ, и в частности перехода к рынку. Нужно иметь в виду, что с введением внутренней конвертируемости рубля следует ожидать кратного повышения цен, т. е. гиперинфляции, что неизбежно вызовет падение жизненного уровня, обострение социальных противоречий.

В свою очередь гиперинфляция обесценивает труд, резко ослабляет мотивацию труда, а ведь переход к рынку рассчитан именно на всемерное развитие трудовой инициативы, усиление материальной заинтересованности, на возможность любому хорошо работать и зарабатывать, обеспечивать этот заработок реальными материальными ценностями. В этом случае придется вводить очень жесткие административные меры — замораживать зарплату, счета предприятий и ряд других мер, что, безусловно, серьезно затормозит переход к рынку.

При этом прогнозы тесно связаны друг с другом. Так, прогноз цен не только предопределяет прогноз инфляции, но и воздействует на прогноз социальной защиты населения, а потому должен если не опережать его, то разрабатываться хотя бы параллельно.

Но прогнозирование — лишь одна из функций министерства. Сложнее другое — как, какими экономическими рычагами добиться реализации, достижения тех пропорций, структурных сдвигов в народном хозяйстве, которые были определены в прогнозах, т. е. как оказывать государственное воздействие на развитие экономики.

Некоторый опыт у нас уже есть. Напомню, что Госплан СССР с 1988 г. начал вводить практику государственного заказа, что представляло собой, по существу, первые шаги перехода от директивного планирования к его экономическим методам путем заинтересованности предприятий в надежном материально-техническом снабжении через госзаказ.

Накопленный за прошедшие годы опыт показывает, что использовать традиционные методы планирования при размещении государственного заказа невозможно, они не срабатывают. Сейчас идет поиск новых, выдвигаются различные предложения, подчас противоречивые, не всегда учитывающие общесоюзные интересы. И задача министерства — найти оптимальное решение этой сложной проблемы, отвечающее и интересам всего единого экономического пространства и отдельных его субъектов.

В настоящее время идет работа над составлением прогноза развития экономики на 1992 г., в котором должны найти отражение наше видение экономической стратегии на ближайшие годы. Что касается плана на 1992 г., то сегодня трудно сказать, какую форму он может принять. Очень многое зависит от выбора одного из разработанных вариантов создания экономического сообщества.

В. П. Черепанов (начальник социально-экономического отдела Министерства электротехнической промышленности и приборостроения СССР). Мне представляется, что при формировании мер в рамках радикальной реформы экономики вопрос о роли и месте отраслевых министерств не был должным образом изучен и проработан. В итоге последовавшие шаги во многом стали данью популизму, непрофессиональному подходу, поверхностным суждениям, что не минуло дать отрицательные результаты. Прежде всего значительно снизилась управляемость экономическими процессами, упала дисциплина и обязательность в договорных отношениях, оказались бездействующими многие рычаги влияния

на развитие научно-технического прогресса, повышение качественных показателей хозяйственной деятельности. Нарушились нормальные взаимоотношения предприятий как по горизонтали, так и по вертикали. Компенсировать потерю управляемости с помощью новых форм и условий хозяйствования не удалось. Да они и не были на это рассчитаны, поскольку относились преимущественно к уровню предприятия. И если по горизонтали на смену одним формам пришли другие, то по управленческой вертикали вышло иначе: прежние функции и рычаги, бывшие у министерств, были резко ограничены, а новых не появилось. Каждое министерство должно было нащупывать их самостоятельно, исходя из курса на значительное расширение самостоятельности предприятий и перехода экономики на рыночные отношения.

Поэтому усугубление трудностей, испытываемых при организации технического перевооружения и структурной перестройки отрасли, не случайное явление, а прямое следствие не во всем продуманных преобразований. Это теоретически, быть может, просто вот так рассуждать, что предприятие — свободный товаропроизводитель, что вся прибыль после выплаты налогов — его, что развивать производство и обновлять основные фонды оно должно само, что беспрепятственный выбор им поставщиков и потребителей — это благо. А на практике все выглядит по-иному, потому что существуют и мощное воздействие оказывают объективные факторы, такие, как специализация и кооперация, пропускная способность сопряженных производств, место в системе общесоюзного разделения труда, транспортные связи и многое другое.

Но, пожалуй, более всего нас волнуют проблемы, связанные с научно-техническим потенциалом отрасли. Ведь электротехническая промышленность и приборостроение относятся к числу наиболее наукоемких хозяйственных комплексов. Непрерывное развитие научного, опытно-экспериментального и конструкторского заделов — это обязательное условие эффективной работы предприятий отрасли, повышения конкурентоспособности продукции и снижения ее издержек. Естественно, нам нельзя оставаться без науки, без научного обеспечения производства. Но сохранять и развивать ее в нынешних условиях весьма трудно.

Дело в том, что сейчас резко сокращены централизованные источники финансирования. Это ограничивает объемы долгосрочных инвестиционных ресурсов, заставляет ориентироваться в основном на краткосрочные кредиты, ссуды, субсидии и т. д. К чему это приводит? В первую очередь к ущемлению долгосрочных, стратегических интересов и, как следствие, — к ограничению перспективы технологического и структурного обновления производственного потенциала. Ведь цикл от разработки новых технологий и продуктов до их серийного освоения насчитывает много стадий и, как правило, в среднем 5—6 лет. И если ориентировать научные организации на достижение высоких конечных результатов, то и финансирование надо осуществлять «под результат». В таком случае оно должно быть долгосрочным, что возможно только при централизованном варианте — независимо от того, бюджетным он будет, кредитным или коммерческим. Однако предприятиям такой порядок самофинансирования не по силам, а коммерческим банкам, которые преследуют пока главным образом сиюминутную выгоду, просто невыгодно; централизованные же источники, как говорилось, сокращены. Возник серьезный дефицит финансовых ресурсов, необходимых для поддержания и развития научно-технического обеспечения предприятий отрасли. Из-за этого кое-где наблюдается сворачивание перспективных разработок, причем порой на финишных стадиях, когда уже освоены значительные средства на предыдущих. В научных коллективах растет неуверенность в завтрашнем дне, что порождает стремление к «мелкотемью», от которого и хотели уйти благодаря реформе.

Возникшая ситуация очень сложна. Причем не только для отраслевой науки, но и для отраслевого управления. Без перспективных разработок нельзя «просматривать» перспективу развития отрасли, совершенствования ее технологий и выпускаемой продукции. В свою очередь, без этого невозможно определять оптимальную техническую и структурную политику, не говоря уже о четком ее проведении. Заметно сужается и горизонт планирования отраслевых целевых программ научно-технического прогресса, что, конечно, не на пользу нашим предприятиям и комплексам.

Понимая это, мы настойчиво ищем выход из создавшегося положения и находим поддержку со стороны тех предприятий, руководители которых отдают себе отчет в необходимости рациональной централизации финансовых ресурсов для решения ряда общепромышленных задач. Сегодня функционирует внебюджетный отраслевой фонд, в который предприятия отчисляют средства для финансирования научно-технических программ, создается отраслевой банк, на счетах которого предприятия могут хранить свободные денежные средства, соединять их на взаимовыгодных условиях и т. д. Есть и другие варианты. Но, надо честно признать, все это пока недостаточно по сравнению с тем, что нам необходимо, и неспособно компенсировать прежние формы. Поддержки одних предприятий явно мало — нужна еще и государственная поддержка. Не обязательно в старых формах, но ее следует налаживать. В пользу этого говорит и мировой опыт, потому что все «прорывы» к высоким технологиям достигаются, если проанализировать, при опоре на централизованные источники финансирования.

Нельзя не привести и такое соображение. Несколько лет назад, в соответствии с установкой на социальную переориентацию экономики, мы поставили задачу резко увеличить производство товаров народного потребления предприятиями отрасли. Для ее решения понадобился прирост производственных мощностей, в том числе и строительство новых объектов. Отрасль пошла на это, произвела значительные капитальные вложения. Однако теперь они оказались по большей своей части «замороженными», омертвленными, потому что изменились отношения между заказчиками и подрядчиками, резко взметнулись вверх цены на строительные материалы, оборудование, подрядные работы, ухудшилось материально-техническое снабжение. Стало ясно, что намечавшимся ранее объемом капитальных вложений не обойтись. Между тем выделить дополнительные средства отрасль не в состоянии: их у нее просто нет. И не потому, что она хуже стала работать, а потому, что изменились ценовые условия хозяйствования.

Казалось бы, с народнохозяйственной точки зрения выгодно помочь отрасли достроить объекты и ввести в действие новые производственные мощности — это дало бы сокращение «незавершенки» и прирост столь необходимых населению товаров народного потребления. Тем более что такой вариант явился бы своего рода компенсацией ущерба, вызванного не по вине отрасли. Однако намечается иной путь — принудительная реализация незавершенных объектов промышленного назначения. Такая мера была бы более или менее действенной, если бы выделенные средства направлялись на финансирование скорейшего ввода других объектов той же отрасли, с более высокой степенью готовности. Тогда и работа велась бы с куда большей заинтересованностью. Но это предполагает известную централизацию управления, и в частности — повышение роли министерства. На наш взгляд, на это надо идти, в связи с чем наше министерство подготовило соответствующие предложения и обоснования.

Кроме того, заслуживает внимания и курс на льготное кредитование хозяйственных мероприятий по расширению производства товаров

народного потребления. Здесь нужен более гибкий порядок, чем ныне действующий, что может дать ощутимый эффект, особенно по насыщению потребительского рынка товарной массой. Для примера приведу следующие цифры: усилия и меры, реализованные министерством в централизованном порядке, позволили поднять удельный вес товаров народного потребления в общепромышленном объеме промышленной продукции вдвое — с 10 до 20%. И это, по нашему мнению, не предел. При должной общегосударственной поддержке эту цифру в довольно короткие сроки можно довести до 30—40%.

Следует заметить, что целенаправленное наращивание выпуска товаров народного потребления мы считаем важнейшим направлением развития отрасли и ее структурной перестройки. И, думается, оно должно стать приоритетным во всей хозяйственной политике, потому что реально решить проблему насыщения потребительского рынка можно не повышением цен, а увеличением количества и качества товаров и услуг при стабилизации розничных цен. Только такой путь ведет к оздоровлению экономики. На него мы и ориентируем предприятия отрасли. Сделать это нелегко. Среди них есть не только государственные, но и арендные, акционерные, кооперативные, совместные. Но министерство считает принципиально важным налаживать взаимоотношения со всеми из них, независимо от формы хозяйствования. При этом на первый план выходят методы координации, базирующиеся на принципах экономической необходимости, выгоды и целесообразности, исходящих из стратегических, перспективных, долговременных интересов самих предприятий и объединений. А более всего, как показывает практика, они заинтересованы в сохранении и упрочении сложившихся хозяйственных связей, включая и территориальные.

Все это предполагает изменение системы и порядка планирования. Существующий порядок характеризуется тем, что планы хозяйственной деятельности предприятия разрабатывают самостоятельно. Поэтому единой системы отраслевых планов в том виде, как она функционировала прежде, сейчас уже нет. Вместо нее используется система отраслевых программ, а также система государственных заказов. Примечательно, что предприятия стремятся к повышению доли государственного заказа, поскольку это создает гарантированную основу материально-технического снабжения. Так, в прошлом году на первоначальной стадии для нужд государства планировалось направить до 33% выпускаемой продукции, но по требованиям трудовых коллективов, я хочу это особо подчеркнуть, удалось поднять эту цифру до 66%. Аналогичная тенденция сохраняется и сейчас, когда предприятия приступили к разработке планов производства на 1992 г. Нам предлагают охватить государственным заказом только 14% объема промышленной продукции отрасли, между тем как по заявкам предприятий целесообразная его доля не ниже 50%. Можно по-разному оценивать позицию предприятий, но нельзя не видеть того, что она показывает острую необходимость в развитии форм и методов устойчивого материально-технического снабжения.

Между тем вопросы материально-технического снабжения передаются сегодня региональным органам. Получается так, что заказ на продукцию — союзный или союзно-республиканский, тогда как материально-техническое его обеспечение — республиканское. Очевиден разрыв и во времени, и в пространстве между этими двумя стадиями разработки и формирования производственных планов предприятий. Принятый порядок вносит дополнительные трудности и проблемы, которые уже ощущаются в центре и на местах. Не исключено, что проведение договорной кампании на 1992 г. будет еще более затруднено, чем в прошлом году. Если это произойдет, то возможен еще более значительный спад производства со всеми вытекающими отсюда последствиями: увеличением

числа простоев трудовых коллективов, ростом напряженности на потребительском рынке, усугублением товарного дефицита и инфляции. Видимо, необходимы упреждающие меры, способные улучшить постановку материально-технического снабжения промышленных предприятий.

А. Г. Шкурский (канд. экон. наук). Особенности материально-технического обеспечения в 1992 г. связаны с изменениями системы хозяйствования, управления и планирования, обусловленными предстоящим подписанием нового Союзного договора. Большинство экономических вопросов будет решаться суверенными республиками. Сфера Союза, как предполагается, ограничится обороной, разработкой балансов топливно-энергетических ресурсов, управлением системой транспорта и связи, а также формированием необходимых резервов. Таким образом, сам подход к структуре плана на 1992 г. претерпевает коренные изменения. Фундамент нового плана-прогноза — это согласованные между республиками мероприятия, направленные на предотвращение снижения объемов производства, поставок экспортных ресурсов и нормализацию работы в экономике. Основой плана-прогноза должны стать предложения самих предприятий и договоры, заключаемые между ними. Весьма важными в этом деле являются поддержание и развитие сложившихся хозяйственных связей в сложнейшем народнохозяйственном комплексе. Вместе с тем нужно особо отметить, что хозяйственные связи не могут быть неизменными. Они неизбежно меняются под влиянием структурных сдвигов, нахождения более удобных партнеров и ряда других факторов. Совершенствование рыночной инфраструктуры, свободное продвижение товаров, рациональное и экономически обоснованное ценообразование — далеко не полный перечень проблем, которые подлежат согласованию, координации между республиками. Акцент делается на усиление сбалансированности, определение законодательных условий хозяйственной деятельности предприятий.

Предприятия должны твердо знать порядок обеспечения поставок продукции и материального обеспечения на 1992 г. Для этого надо определить объемы поставок продукции для государственных нужд, которые должны быть минимальными. Остальные вопросы решаются предприятиями на основе заключенных между ними договоров, свободных от отраслевых, ведомственных и территориальных препонов, исходя из сложившихся и законодательно поддерживаемых хозяйственных связей.

Сейчас перед нами стоят две сложнейшие проблемы. **Первая** — валютная, возникшая в связи со снижением поступления валюты от поставок на экспорт топливно-энергетических ресурсов, за счет чего раньше обеспечивались импортным сырьем многие отрасли, в том числе легкая и пищевая промышленность. Перестраивается система внешнеэкономических отношений с целью обеспечить наиболее полную валютную самокупаемость предприятий. При этом часть валютной выручки должна быть направлена на погашение внешнего долга страны, иначе нам из долговой ямы не выбраться. Однако в отдельных производствах, ориентированных напрямую на переработку импортных ресурсов, предполагается ввести по ограниченному перечню условия так называемого технологического бартерного импорта. К примеру, на основе импортных боксита, глинозема, электродной и химической продукции у нас производится значительная доля алюминия, которую мы можем потерять, если прервать этот процесс. Необходимо определить технологические цепочки, объемы технологического бартерного импорта и проводить его, скажем, так: доллар на доллар, рубль на рубль. Продать алюминий — купить соответствующее количество сырья. Иначе мы остановим на одну треть наши алюминиевые предприятия. Импортные закупки должны производиться путем зарабатывания валюты за счет экспорта предприятиями или на основе введения внутренней конвертируемости рубля.

Вторая, не менее трудная проблема состоит в заметном уменьшении объемов производства продукции, особенно по ряду базовых отраслей. Снижается производство металла и химической продукции. Ресурсы в 1992 г. при существенном сокращении импортных возможностей будут ниже уровня 1990—1991 гг. В связи с этим в системе экономических регуляторов предусматривается ввести стимулирование предприятий для сохранения и увеличения объемов производства продукции против уровня 1990 г. В необходимых случаях предприятиям предоставляются льготные условия для поставки продукции на экспорт (т. е. получение экспортных квот), льготные кредиты, бюджетные инвестиции. Для всех суверенных республик становятся главными задачи, связанные с решением продовольственной проблемы, жизнеобеспечением населения, увеличением выпуска товаров народного потребления, а также серьезной поддержкой базовых отраслей.

Подчеркну, что основу всей системы материально-технического снабжения должны составить договоры между предприятиями и планы предприятий. Нам следует смелее двигаться к рынку, создавая, развивая и расширяя рыночные инфраструктуры. Успех зависит от нормализации финансово-кредитной системы — это можно утверждать, так как мы уже имеем достаточно практического опыта и, как говорится, набили себе немало «шишек». Нельзя себе представить действующий и эффективно функционирующий рынок как регулятор производства, его экономики, взаимоотношений между потребителем и продавцом, если не работает рубль, процветает натуральный товарообмен, возникают различные таможенные барьеры по пути товародвижения внутри страны, между областями, республиками. Это может парализовать экономику. Процветание натурального товарообмена наносит народному хозяйству тяжелый урон, потому что такой первобытный способ никак не соответствует современному уровню развития производительных сил. Республики в настоящее время рассматривают всю систему подобных вопросов. Проводится совместная работа в области прогнозирования, стимулирования производства дефицитных видов продукции, восстановления производств, иногда горячая и непродуманно остановленных, что повлекло за собой прекращение выпуска отдельных важных видов продукции.

Укрепление сложившихся хозяйственных связей, кооперационных поставок — один из стержневых вопросов. Хотелось бы сказать о, как мне кажется, не всегда оправданной поспешности, при которой разрушаются отраслевые структуры управления. В отраслях сосредоточены квалифицированные кадры, концентрируется информация, позволяющая оперативно реагировать на возникающие производственные проблемы. Возьмем, например, химию. Сегодня руководители предприятий химической промышленности сами ставят вопрос о создании межреспубликанского комитета по координации поставок полупродуктов отрасли на всей территории Союза. А ведь мы говорим о десятках, сотнях и тысячах наименований различных полупродуктов. Они поставляются от одного предприятия другому, из одной республики в другую. Любой из этих полупродуктов, особенно которые производятся на основе углеводородного сырья, имеет практически неограниченную возможность продажи на свободно конвертируемую валюту. Но, так как число переделов по многим из них достигает 10—15, то продажа, согласно имеющемуся у предприятий праву, хотя бы 10% полупродукта на каждом переделе приведет к прекращению производства конечного продукта. Такая практика нанесла бы непоправимый урон экономике страны.

Поскольку сокращается сфера централизованного планового регулирования материально-технического снабжения, планы формируются на уровне предприятий и основу их сбалансированности составляют договоры, необходимо создать благоприятную атмосферу для деятельности предприятий в новых условиях. Следует быстрее определить размеры

госзаказа, лимитов, и, хотя их доля будет сравнительно небольшой, предприятия должны иметь полную ясность в этом отношении. Далее предстоит сложнейший этап заключения договоров между предприятиями, основа которых — сохранение и развитие налаженных связей. Видимо, соответствующие нормативные акты по этому вопросу примут в союзных республиках. В России они уже подготовлены.

По-прежнему ключевой остается проблема ресурсосбережения. До сих пор ежегодно добыча первичных топливно-энергетических ресурсов возрастала примерно на 3%, а сегодня наблюдается спад. Топливно-энергетическая проблема наряду с продовольственной может обостриться. Есть опасение, что зима для нас окажется трудной, нужно немало топлива, а его не хватает. Ограничения по энергоснабжению, возможно, негативно повлияют на работу всех отраслей народного хозяйства. Мы уже не в состоянии продавать то количество нефти, которое продавали вчера. В 1991 г. пришлось даже закупать бензин в уборочную кампанию. Следовало бы быстрее провести серьезные технические меры, направленные на увеличение выпуска этой продукции. У нас выход светлых нефтепродуктов достигает 63%, а за рубежом — 92%. Значит, надо ускоренно создавать мощности по более глубокой переработке нефти. Это, конечно, потребует капиталовложений, но решать энергетическую проблему за счет увеличения количества добываемой нефти уже невозможно. Как и раньше, нерационально используются материально-технические, в частности сырьевые, ресурсы. К сожалению, надежды на то, что проблема ресурсосбережения будет решаться автоматически в результате перехода на рыночные отношения, пока не оправдываются. Повышение цен на продукцию лишь «заслонило» ее остроту. Поднять цены значительно легче, чем провести прогрессивные технические мероприятия, постоянно совершенствовать производство. Ресурсосбережение, энергосбережение входят в круг важнейших экономических и технических задач в переходный период. Даже при «свободной» капиталистической экономике государство в определенные периоды брало на себя функции прямого директивного регулирования отдельных вопросов ресурсосбережения. Например, установление стандартов на расход бензина для автомобильных двигателей — это прямое административное давление, сочетающееся с финансовыми санкциями по отношению к фирмам-производителям и владельцам автомобилей. То же можно сказать и о требованиях к бытовой технике по энергопотреблению.

Разрабатываемый проект плана-прогноза на 1992 г. не носит директивного характера. Он содержит узловые проблемы и должен стать координирующим, мобилизующим документом. Его суть и направленность — не распределение и лимитирование, а решение хозяйственных проблем через создание и реконструкцию производственных мощностей, улучшение пропорций, инвестиций по наиболее приоритетным отраслям, рациональные рекомендации, более эффективное экономическое стимулирование, установление необходимых экспортных квот.

Несколько слов о госзаказе. В союзный госзаказ войдет выпуск продукции только для оборонной техники. Так что в своей подавляющей части госзаказ будет только республиканским, включающим обеспечение общесоюзных нужд.

Предположительно можно сказать, какая часть всех ресурсов пойдет на удовлетворение союзных нужд. По отдельным видам ресурсов это, естественно, разные величины. Но видимо, не больше 30%, а как правило, 10—15—20%. Конечно, следует учитывать виды ресурсов. Например, рельсы — кто основной их потребитель? Железнодорожный транспорт, находящийся в совместном ведении. Будем считать это союзной потребностью. Удельный вес союзного потребления здесь высок.

Предприятия будут сами изыскивать возможности для закупки необходимого сырья. Следовательно, должен быть расширен и экспорт

продукции. В связи с тем что эти процессы идут достаточно медленно, регулировать их нужно за счет лицензирования экспорта и импорта. В определенной степени оно проводится уже теперь, но здесь требуется соответствующая координация. Отметим, что сегодня отдельные республики Средней Азии могут продать за рубеж больше хлопка, чем вчера, но это приведет к тому, что текстильщики будут простаивать и, следовательно, население недополучит хлопчатобумажных тканей. В подобных случаях плановые регламенты сняты, но проблемы тем не менее остались. И их надо разрешать не на основе директивного планирования, а самим предприятиям на договорной основе.

На уровне суверенных республик предусмотрено выделение в приоритетном порядке материально-технических ресурсов за счет объемов госзаказа для агропромышленного комплекса. Обеспечивается защита интересов АПК, равно как важнейших видов товаров народного потребления не только через прямые договоры и рынок (по определенной номенклатуре продукции), а путем плановых поставок, которые в 1992 г. намечается сохранить.

О. Ф. Пасечный (генеральный директор Бердянского ПО по жаткам). Говорить сегодня о разработке плана предприятий на предстоящий год очень сложно. Нарушение хозяйственных связей, срывы договоров поставок, скачкообразный рост цен превращают даже самый тщательно обработанный, сто раз согласованный план в пустую фикцию. К тому же разрушены экономические отношения с предприятиями стран Восточной Европы. Мы, например, успешно торговали с Болгарией, имели левы, на них приобретали необходимую для нас продукцию, им тоже было выгодно такое сотрудничество. Сейчас ввели расчеты конвертируемой валютой. Ни у них, ни у нас ее нет. Просто по живому разрубили прямые производственные связи. Какая же тут плановость, как и что можно планировать, когда я не знаю, что будет завтра? Кто знал, что с 1 января оборвутся эти связи? А в результате половина пролета цеха практически остановлена, цех придется теперь переналаживать на выпуск другой продукции. Нужны, следовательно, деньги для подготовки производства. А где их взять?

Следует особо сказать и о ценах. Мы продаем свою продукцию по фиксированным ценам, а сырье, металл, другие материалы покупаем по договорным. Вот и попробуйте в этих условиях спланировать работу на предстоящий год. Завод еще как-то может обеспечить выпуск продукции, но я не могу сегодня сказать, будут у нас завтра деньги для выплаты заработной платы, останется ли прибыль. Как это может быть: половина предприятий продает продукцию по договорным ценам, а половина по фиксированным? Проблема осложняется еще и тем, что наша продукция монополия. Мы единственное предприятие в стране, которое производит валковые жатки для уборки зерновых культур. Мы не хотим быть монополистами, но где найти сегодня государству 180 млн. руб., чтобы построить такой же завод? Да и нужен ли он?

А вот новая забота. Получили из министерства письмо с просьбой дать предложения о приватизации нашего предприятия. Но, по сути, министерство нами уже не руководит, им не до нас. Они то уплотняются, то объединяются, то сокращаются, а мы никакой ответственности перед министерством не несем, живем сами по себе. Какой-то катастрофический развал экономики. Стыдно сказать, но я сегодня жду из Запорожья 3 т труб, когда мы в год перерабатываем 100 тыс. т металла. Привезут трубы, сдадим партию жаток, не привезут — не будет жаток. Поэтому, возвращаясь к вопросу о планировании работы предприятия, хочу подчеркнуть, что сначала надо стабилизировать ситуацию. А потом планировать, ибо без плана ни одна страна не живет. Но планирование должно стать **качественно** иным, строиться на совершенно других прин-

ципах, чем было до сих пор. И эти принципы только еще предстоит выработать.

Сегодня плановому отделу завода практически невозможно работать. Составили план производства, а завтра приходится переделывать, так как пересчитываем цены или получили новые указания. Повторяю, нет определенности. Нас очень беспокоит, как будут складываться хозяйственные связи с предприятиями других республик в связи с переходом предприятий под юрисдикцию Украины. Экономика не знает границ, тем более в нашей стране, где все тесно взаимосвязано. Например, мы производим жатки практически для всего Союза. Фанеру дает Пермь, ремень — Курск, гидроцилиндры — Зеленоград, редукторы — Моссельмаш. А где и как все это будет брать Украина? Такие вопросы надо решать незамедлительно, иначе падение производства усилится. Зачем нам отгораживаться таможами, обособляться, если экономика от этого пострадает? Наоборот, нужно скорее прийти к какому-то соглашению и наверстывать упущенное. А сейчас приходится изворачиваться, менять, доставать, жить одним днем, в завтрашний не дают заглядывать. Выжить помогает Министерство автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения, за что мы ему очень благодарны. Но посудите сами, какие уродливые формы приняла ныне эта помощь. У министерства есть «Жигули», мы идем к министру и просим, он дает автомобили, мы их меняем на металл. Раньше пять вагонов за один автомобиль давали, а теперь — один. Наша жатка прицепная, идет на резиновых колесах, которые поставляет Ярославль. Он отказал в поставках, согласен только на обмен — пять «Жигулей» за вагон колес. А нам вагона хватает на 15 дней работы. А дальше что? Вот так ездим, перебиваемся, и каждый день думаешь: чем это все кончится. И обидно то, что рабочий требует работы, чтобы заработать, а я не могу — нет металла. На всех уровнях обговаривалась эта проблема, и ничего не меняется. И все считают, что это переходный период, так и должно быть. А почему? Я не понимаю. Да еще усиленно навязывают различные формы собственности — аренда, акционирование, выкуп. Ну как можно так сразу взять в аренду такое гигантское предприятие, как наше, без детальной проработки всех, подчеркиваю, всех экономических и производственных вопросов? Это же не кафе на 6 столиков!

А чтобы создавать акционерное общество, нужны прибыль и четкая, отлаженная система хозяйствования, которой сейчас нет.

Одновременно коллектив предприятия готовится и к переходу к рынку, а потому определение потребности народного хозяйства в продукции нашего объединения для нас очень серьезный вопрос, основа планирования производства. В 1990 г. мы образовали отдел маркетинга, который провел всестороннее исследование и определил, что нас может ожидать в ближайшие 10 лет. По машинам мы уже знаем, что выпускать, какую новую технику будем осваивать, какую устаревшую снимать с производства. Здесь можно уже говорить о перспективном плане. Но пока никто не знает, как его выполнять. Опять все упирается в поставки ресурсов. Мне приходилось бывать в капиталистических странах — Франции, Канаде, ФРГ. Я знаком с принципами их хозяйствования. Там не представляют, что если кто-то из предпринимателей дал обязательство, даже устное, не говоря уже о контрактах, то оно будет нарушено. Если бизнесмен опоздал на пять минут на совещание, к нему уже относятся с недоверием как к партнеру. А у нас? Что-то надо делать. Мы знаем, что нужно нашему сельскому хозяйству и в каких количествах. Более того, определили, что будем продавать за рубеж, с чем можем выйти на европейский капиталистический рынок и что предложить странам Азии. Однако развал экономических связей не позволяет нам всерьез заняться этой работой. Рынок нас волнует, и вот по какой

еще причине. Мы сейчас много говорим о рынке, но никто не знает, что это такое в своей истинной реальности. Мы еще не только не жили в рынке, но даже не приблизились к нему. И я как директор не знаю, как поведу себя в условиях рынка, окажусь ли я способным руководить предприятием. Ведь в прежние годы директору было проще. Он был как в колыбели, из которой не давали выпасть. А при рынке, когда рассчитываешь только на свои силы, можно свалиться в пропасть.

Хочу сказать, что в условиях рынка хозяйственный руководитель и его функции будут иными. Сейчас я как директор больше похож на диспетчера, снабженца, если хотите. Занимаюсь больше сиюминутными делами и проблемами выживания. Такого быть не должно. Руководитель нового мышления должен предвидеть, какая продукция будет пользоваться спросом, он должен опережать спрос, предлагая новую продукцию. Основой его деятельности будет маркетинг, тогда он будет знать, что производить сегодня и что немедленно прекращать завтра, иначе не продаст устаревшую продукцию и разорится в условиях перепроизводства. Мы, руководители, разбалованы жизнью в прежних условиях тем, что не знали, что такое рынок сбыта, конкуренция. И в этом причина медленного развития научно-технического прогресса, освоения новых технологий, и т. д. Если бы я знал, что нашу жатку не купят, я бы со всеми службами искал пути ее модернизации. А сейчас берут любую — другой нет. Поэтому в условиях рынка директор будет заниматься принципиально иными задачами. И вот тогда-то и можно будет говорить о новом качестве планирования на предприятиях.

В. Н. Алексеев (зам. генерального директора по экономике и управлению Северо-донецкого производственного объединения «Азот»).

Прежде чем говорить о тех проблемах, которые нас больше всего волнуют, я хочу дать краткую характеристику нашего объединения. Тогда более наглядно будут видны масштабы наших проблем, значение их скорейшего решения для народного хозяйства страны. Северо-донецкое ПО «Азот», входящее в настоящее время в ассоциацию «Агрохим», а ранее — в бывшее Министерство по производству минеральных удобрений, представляет собой крупнейшее предприятие азотной промышленности и продуктов тяжелого органического синтеза. Его первые цеха были введены в действие 40 лет назад. Годовые объемы товарной продукции — 854 млн. руб., прибыли — 142,3 млн. руб., численность персонала — 16,1 тыс. чел., в том числе промышленно-производственного — 13,4 тыс. чел.; основные производственные фонды превышают 1 млрд. руб.

Выпускаются аммиак, метанол, карбамид, крепкая азотная, уксусная, адипиновая кислоты, полиэтилен и др. Предприятие вырабатывает различных товаров народного потребления на сумму 84 млн. руб. (10% общего объема производства), т. е. на каждый рубль зарплаты приходится 1,6 руб. товаров народного потребления. Экспортируется 10 наименований продукции в 20 стран мира на сумму более 100 млн. руб. в год. Объединение обеспечивает близкое к 100% использование основных производственных мощностей.

Наиболее трудный сейчас для нас вопрос — износ основных фондов, составляющий около 65%. В объединении много производств с импортными технологическими схемами и уникальным оборудованием, которое в нашей стране не выпускается. Для поддержания оборудования в работоспособном состоянии крайне необходима закупка по импорту отдельных видов сырья и уникальных запчастей, что требует валюты. Для нас жизненно важно освободить объединение от уплаты налога с заработной платы наших средств за рубежом, чтобы иметь возможность хоть как-нибудь поддерживать оборудование в рабочем состоянии.

Важнейшая проблема — обеспечение производства отдельными ви-

дами сырья, материалов. Объединение имеет длительные договорные связи по поставке сырья, материалов, готовой продукции с сотнями предприятий различных отраслей. В течение 7 месяцев текущего года эти связи с нашими партнерами-поставщиками многократно нарушались. Не всегда помогают и просьбы, и штрафные санкции. Из-за необеспечения такими видами сырья, как олеум, каустик, адипиновая кислота, пластик АБС, бензол и др., мы были вынуждены неоднократно останавливать производство, а это, в свою очередь, срывало выполнение наших обязательств перед потребителями. В том виде, в котором сейчас складываются рыночные отношения, нередко проявляются факты вымогательства со стороны поставщиков. Чего только не требуют: и валюту, и скрытое повышение оплаты на «развитие» своего производства, дефицитную «золотую» продукцию — полиэтилен, дисперсию ПВА и др.

Для обеспечения неотложных нужд местного и республиканского бюджета возникает ситуация, которая может привести к новой спирали взвинчивания оптовых (договорных, свободных) цен на сырье (с применением на важнейшее сырье нового уровня фиксированных цен) и готовую продукцию. По нашим расчетам, если бы мы подняли цены на товарную продукцию в соответствии с ростом договорных цен на сырье, энергетику и др., то ее объем возрос бы с 854 млн. руб. в 1991 г. до 1,7 млрд. руб. при том же объеме в натуре.

Поэтому надо быстро, но в то же время очень продуманно решить вопросы, связанные с нормализацией налоговой и кредитной системы, укреплять дисциплину поставок по всем «цепочкам» договорных связей и в таком исключительном случае, как у нас, положительно разрешить проблему обеспечения свободно конвертируемой валютой. Только тогда можно будет говорить о том, как строить планирование работы предприятия в новых хозяйственных условиях, как будут складываться его взаимоотношения с бюджетной системой, как организовывать работу после подписания Союзного договора.

ГЛАВНОЕ — НЕ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ

Постоянное обновление выпускаемой продукции на основе технического прогресса, усиления заинтересованности всего коллектива в результатах работы, стремление видеть перспективу развития производства — вот что предопределяет успех работы коллектива. Так считает генеральный директор ПО «Юждормаш» Н. А. АНТОНОВ, с которым беседовала корреспондент журнала С. Любановская.

— Николай Антонович, сейчас наша экономика находится в кризисном состоянии. Между тем ваше предприятие успешно выполняет план, имеет прибыль, хотя еще 3 года назад финансовое положение завода было крайне тяжелым. Как вам удалось вывести завод из прорыва?

— Действительно, долги завода были большие — 31 млн. руб. За 1987 г. завод недодал продукции на 26 млн. руб., прибыль — 19 тыс. руб. при плане 10 млн. руб. Естественно, это заставило и коллектив завода, и руководство города, и министерство пойти на решительные меры. Прежде всего приступили к реконструкции завода и обновлению продукции. Прошло три года, и можно подвести некоторые итоги. Завод стал производственным объединением, при заводе создано СКТБ по разработке новых машин. Не имеем долгов, план выполняем и перевыполняем. Коллектив работает стабильно. По сути, за истекшие три с половиной года мы полностью освоили новую продукцию, модернизировали старую, снизили издержки производства. Если, скажем, рентабельность бульдозера составляла 0,1% или даже меньше, т. е. он был убыточным, то теперь его рентабельность 25—30%. Новая машина сделана с поворотным отвалом, стала более производительной, удобной и пользуется хорошим спросом в различных отраслях народного хозяйства. На базе трактора Т-170 создали новый погрузчик. Если раньше он выпускался на базе сельхозтрактора, то сегодня мы его делаем в промышленном исполнении. Погрузчик четырехтонный, очень удобный, успешно эксплуатируется не только в нашей стране, но и за рубежом, и ни одной рекламации на него не получили. Вместо скрепера ДЗ-87 стали выпускать новый, более мощный, очень практичный, нареканий также нет. Можно привести еще примеры, но все они — результат реализации большой программы модернизации и создания новой продукции.

Все это потребовало одновременного расширения производства. Продолжаем строительство блока основных цехов. Это, по сути, новый завод с производственными площадями 36,5 тыс. м² (плюс административно-бытовой корпус со столовой — 6,5 тыс. м², блок складов — 5,5 тыс. м², три подъездных пути, эстакада и другие сооружения). Строится он крайне долго, примерно 15 лет. из них 10 лет строительство практически не велось, но и не консервировалось. С переходом в Минтрансстрой СССР мы сумели возобновить строительство, министерство его финансировало, привлечено еще 12 трестов, так как завод вошел в список особо важных строек страны. Этот блок цехов предназначен для выпуска новых большегрузных погрузчиков на 8—10 т. Предусмотрено производство модели погрузчика и на 1,2 т — ПМТС-1200. На Западе такой погрузчик называется «спутник-прораб». Он применяется практически во всех отраслях народного хозяйства. Сейчас готовим опытную партию — 5 шт., а к концу года намерены еще изготовить 50 шт. Эта машина такова, что

заслуживает более подробной характеристики. Прежде всего, она принципиально новая. Обычно свою технику мы создаем на базе тракторов. Эту же модель начинаем производить с нуля, без базы. Освоить ее очень сложно и дорого (только для организации подготовки производства необходимо около 15 млн. руб.), поэтому решили создать на базе нашего объединения ассоциацию по ее производству. В нее изъявили желание войти городской Совет народных депутатов, Владимирский тракторный завод, Кировоградский завод, Московский им. Калинина, концерн Речфлот РСФСР, Жилкоммунхоз Украины и России и многие другие. Потребность в новом погрузчике — 100 тыс. шт. в год. К 1995 г. предполагается довести выпуск до 2 тыс. в год, в дальнейшем — до 10—12 тыс.

— **Вы знали, что вас ждет, и тем не менее пошли на такое сложное дело, как реконструкция предприятия и обновление выпускаемой продукции. Как вы решились? Как рассчитали свои силы, в чем видели опору и поддержку?**

— Я пришел на завод, когда он был в тяжелом состоянии. Но мне не была безразлична его судьба. И было громадное желание вместе с коллективом поднять завод, хотя отлично сознавал: будет очень трудно. Коллектив воспринял и меня, и предложения по реорганизации работы в общем хорошо, но все ставили один вопрос: когда выйдем из прорыва, будем выполнять план, когда избавимся от старой продукции, которую выпускаем? И начался поиск. Надо сказать, что устаревшая техника, которую завод из года в год выпускал, выхолостила и кадры, и технический уровень производства. В прежние годы главное было — объемы. Чем больше объем производства, тем якобы предприятие лучше работает. Достаточно сказать, что из 125 млн. руб. объема производства только 25 млн. руб. составляла наша собственная продукция, а все остальное — поступающие со стороны тракторы. Поэтому надо было менять направление деятельности завода, поднимать интерес рабочих к труду, развивать творчество. Мы этого, по-моему, добились, хотя было очень нелегко.

— **Прошло три с половиной года с тех пор, как вы стали директором. Принял ли вас коллектив как руководителя предприятия? Помогает вам?**

— На этот вопрос трудно ответить однозначно. Коллектив в основном поддерживает, но есть и недовольные. Почему? Потому что жизнь завода сошла с привычной колее. Стало трудно, беспокойно. И это не всем по душе. Но зато и результаты какие! Завод не лихорадит, мы не знаем, что значит не выплатить вовремя заработную плату рабочим, погасили все долги, выполняем план. Стали свободны в распоряжении частью своей продукции, что позволяет совершать бартерный обмен и получать продукты питания, промышленные товары. Это вынужденная мера, но в современных условиях надо стараться как-то облегчить жизнь людей. Конечно, авторитет руководителя должен быть высок, но он создается не приказом, а конкретными делами, и прежде всего для людей. Не хочу сказать, что у меня все получается, но стремиться к этому надо. Тогда будут и согласие, и уважение.

Улучшение экономического положения завода позволило полнее решать социальные вопросы. В 1988 г. мы сдали дом на 36 квартир. Люди почувствовали, что можно строить жилье для себя своими силами. В этом году заложили еще два дома по 115 квартир. Повысили заработную плату рабочим в 1,75 раза, инженерным работникам оклады — в 1,9 раза. Сегодня инженер получает 400—500 руб. Не все были с этим согласны, но мы сумели объяснить, что хороший инженер должен получать хорошо. Конечно, это непростой вопрос, но престиж инженера необходимо поднимать.

Я доволен тем, что мы сумели создать такую обстановку в коллекти-

ве, когда административного участия в его работе почти не требуется. Сегодня главная моя задача — дать работникам металл, комплектующие, трактора, своевременно обеспечить заработной платой, т. е. организовать производство и людей на выполнение плана, успешно решать различные социальные задачи. В этом залог стабильности и уверенности в завтрашнем дне. Но руководителю работать становится с каждым днем трудней. Разрушены хозяйственные связи и нет обеспечивающего их реализацию централизованного планирования. Мы уже не знаем, что будет завтра, не подведут ли поставщики. А если нет металла, труб для гидравлики, комплектующих, тракторов, конечно, завод будет лихорадить. И в этих условиях, естественно, руководители предприятия, цехов, служб должны сделать все возможное, чтобы коллектив работал стабильно, хотя главная задача в работе директора — видеть перспективу, предвидеть события. Он не имеет права жить сегодняшним днем. И здесь уместно сказать, что мы не останавливаемся на той продукции, которую выпускаем, т. е. постоянно работаем над ее обновлением. И если бы не сбои с материально-техническим обеспечением, уровень нашего производства был бы гораздо выше.

Поэтому, чтобы выйти из создавшегося трудного положения, пришлось обновить службу материально-технического обеспечения. На базе отделов сбыта кооперации, комплектации и снабжения создаем коммерческий центр. Жизнь подсказывает, что, очевидно, другого пути для нас и не будет. Мы сегодня платим за металл в 2—3 раза больше, чем год назад, потому что план выполнять надо и люди не должны простаивать на рабочих местах. Ведь заработная плата должна выплачиваться по конечному результату. Вот и приходится вертеться, изыскивая металл, комплектующие и т. д. Именно поэтому в прошлом году заместитель директора по коммерческим вопросам провел в командировках 130 дней, заместитель начальника отдела снабжения — 138 дней и я как директор — 106 дней. И все с одной целью — наладить материально-техническое снабжение, чтобы завод работал ритмично. Так не должно быть. Нормально налаженное производство так работать не может.

Все задачи завода, и текущие, и перспективные, известны коллективу и широко обсуждаются. Ежемесячно подводим итоги за прошедший месяц, проводим регулярно совещания с председателями цеховых, профсоюзными руководителями, начальниками цехов и т. д., т. е. постоянно поддерживаем живую связь с работниками. А иначе нельзя. Именно в процессе таких контактов выявляются ценные предложения, советы, мы их используем. Таким образом, каждый причастен к делам завода. Наверное, общее стремление вывести завод из финансового краха и дало определенные результаты. Мы можем спокойно решать социально-бытовые вопросы, есть деньги и для содержания жилья, и двух детских садов, водной станции, базы отдыха, санатория. Средства для всего этого сумели заработать.

— Как вы их заработали?

— Честным путем. Прежде всего полным обновлением продукции. И мне непонятно, как можно на трактора, которые нам присылают, где даже нового болта нет, назначать новую цену. Мы же, создавая новую технику, повышая рентабельность, цену не повысили, а заработали и по праву гордимся этим. И рынок нам не страшен. Главное — не стоять на месте и предвидеть требования потребителя.

— Сейчас принят закон о приватизации. Обсуждались ли в вашем коллективе вопросы о возможности перехода на арендную, акционерную форму хозяйствования? Какая форма, по вашему мнению, предпочтительней и почему?

— Да, разговоры о выборе формы собственности предприятия идет много. Каким ему быть? Арендным, акционерным или выкупить? Сейчас

трудно сказать, какой путь мы изберем, хотя прорабатываем все варианты. Но не торопимся. Наше министерство усердно пропагандирует акционирование, но я не вижу в этом острой необходимости. Что это такое? Опять собрание, выборы, утверждения штатов, заместителей. Ничего хорошего в этом нет, потому что выбирают, как правило, не руководителя, а того, кто не мешает. И это наносит непоправимый вред хозяйству. Поэтому, не торопясь, мы оптимальный выбор сделаем. Мы и раньше не метались, не спешили с переходом на различные модели хозрасчета, а работали по системе, которая больше нам подходила. Зато заработная плата на нашем заводе самая высокая по сравнению с другими. Заводу почти 100 лет, он создавался по крупицам, поколениям, трудом тех, кто сегодня на пенсии. А при акционировании получается, что распоряжаться имуществом и собственностью будет нынешний коллектив. Мы могли бы остаться и государственным предприятием, но сегодня это сложно, так как нет надежного материально-технического снабжения, нужны прямые связи. И в этих условиях государственному предприятию выжить трудно. Я не сторонник ломки старого ради создания нового. А мы сегодня разрушили всю структуру управления народным хозяйством. И пытаемся выяснить, какая система лучше. Прежде нам было намного легче работать, особенно когда завод был в ведении Министерства коммунального и дорожного машиностроения СССР. Потом посчитали министерство ненужным, упразднили, а коммунальное хозяйство осталось, но без техники. А сегодня работать в условиях неопределенности очень нелегко. Мы не знаем, что будет завтра, какие неприятности нас ожидают. Приведу пример. Хотели передать в аренду коллективу литейный цех. Рассчитали технико-экономические показатели, проделали большую подготовительную работу. А когда объяснили коллективу, как предполагается распоряжаться заработанными средствами, которые пойдут не только на повышение заработной платы, но и на обновление основных фондов, то к согласию не пришли. Все хотели только одного — повышения заработной платы. Поэтому мы отказались от такой формы участия коллектива в управлении производством и не жалеем об этом. Тем более что в силу разных причин цех уменьшает объем производства литья.

— Многие говорят: единственный выход из создавшегося положения — скорейший переход к рыночной экономике. При чем предлагается осуществить это за 1,5—2 года. Каково ваше мнение как хозяйственного руководителя, о подобных предложениях? Насколько готово ваше предприятие к переходу к рынку и что это может ему дать?

— Создание рынка в нашей стране безусловно процесс необратимый. Но меня как руководителя удивляет, что мы, как и прежде, подходим к этому как к очередной кампании. У нас все оборачивалось тем, что мы делали какой-то эксперимент, он оказывался неудачным, и мы опять искали что-то новое. И так бесконечно. Мне непонятно, имеют ли сами наши ученые и хозяйственные руководители четкое понятие о рыночных отношениях. Прежде всего, необходимо стабилизировать политическую ситуацию, экономику, а только потом переходить к рынку. Мы же, развалив все, говорим о рынке, да к тому же еще и свободном. Да откуда ему взяться при таком хозяйстве и управлении! А нам говорят со всех сторон: рынок, рынок... Это же не делается директивно или по приказу, к нему еще готовиться и готовиться. И не будет рынка ни через год, ни через полтора. Сейчас трудно выпускать продукцию, потому что нарушена вся цепочка связей с поставщиками. Падают объемы производства, ни один руководитель не знает, какие новые напасти его ждут завтра. В таких условиях невозможно работать. Мы забыли о производственном механизме. А сейчас он таков, что сам по себе создает хаос в народном хозяйстве, мешает предприятиям работать лучше. Провозглашенная «самостоятельность» предприятий превратилась в фикцию. Вот почему введение

нового производственного механизма во всех основных отраслях промышленности и народного хозяйства является первоочередной задачей. Поэтому, прежде чем говорить о рынке, нужно привести в порядок экономику, отношения между предприятиями и в коллективах, надо успокоиться, действовать согласованно, а не отгораживаться друг от друга таможенными и суверенитетами. Экономика страны не знает границ, она едина для всех.

— Считаете ли вы правильным, что продукцией, изготовленной сверх госзаказа, предприятие может распоряжаться как хочет? Не потому ли у нас вместо дефицитных лекарств и продуктов питания появляются приобретенные за валюту товары, с которыми можно поременить. Например, легковые автомобили, видеотехника, магнитофоны и др.?

— Представляется, что верхние эшелоны власти переложили бремя своих забот на наши плечи и сказали: делайте что хотите. А здесь и начинается вакханалия. Приобретая валюту, многие предприятия предпочли покупать кабинетную мебель, машины «Вольво» и многое другое. А ведь рынок товарами первой необходимости не насытили.

В прошлом году у нас были марки ГДР. Но мы не пошли по пути покупки престижных, но не самых нужных товаров, хотя были и такие требования. А купили обувь, швейные, стиральные машины, телевизоры и т. д. Хорошо ли это? Коллектив был доволен, но я считаю, что это неправильный путь. Мы — страна социализма, у нас общее хозяйство, и мы должны планировать, что к себе, а что от себя. И если будем создавать блага только для своего коллектива, то не улучшим положение граждан всего государства. Поэтому нужно совсем иное — устанавливать длительные внешнеэкономические связи (только бы не мешали!), повышать конкурентоспособность продукции, продавать ее на внешнем рынке и на полученную валюту оснащать производство новыми технологиями, оборудованием. Тогда и товары будут.

— Как строятся ваши внешнеэкономические связи, что мешает их развитию?

— В связи с тем что с бывшими странами социалистического содружества мы перешли на расчеты валютой первой категории, объем внешнеэкономических связей резко упал, а выполнять небольшие заказы невыгодно. Если быстро освоим в нужном объеме погрузчик ПМТС-1200, мы свободно сможем продавать его на внешнем рынке. Я был в Австралии и видел аналогичную модель, но меньшей мощности, стоимостью 44 тыс. долл. Наш намного лучше. Вот и будет валюта от его продажи, и мы сможем обновить устаревшие технологии и оборудование.

— Сейчас много высказываний о том, что цены на промышленную продукцию резко возрастают. Как устанавливаются цены на вашу продукцию? Происходит ли их рост? Если да, то в результате чего, и что имеет от этого предприятие?

— Переход на рыночные отношения отмечен резким возрастанием цен практически на всю выпускаемую продукцию. Не обошло это и наше объединение. Например, если раньше погрузчик на базе трактора Т-170 стоил 24,5 тыс. руб., то сегодня — 128 тыс. руб. То же относится и к другим видам погрузчиков. Но мы не в состоянии сдержать рост цен. Прежде всего потому что, как я уже говорил, используем базовую технику тракторных заводов Челябинска, Ленинграда, Волгограда, Харькова. И они диктуют цену на трактор. Сегодня, например, трактор К-702-м стоит 130 тыс. руб., мы добавляем навесное оборудование, гидравлику и получаем погрузчик стоимостью 182 тыс. руб., а в прошлом году он стоил 120 тыс. руб. Мы понимаем, что все взаимосвязано: рост цены на нашу продукцию вызывает в конечном итоге ее рост на хлеб, строительство дорог, уголь. Но сделать ничего не можем, тем более что решены договорные цены на эту продукцию.

Но безудержно повышать цены на технику нельзя. Мне кажется, она уже столько стоит, что ее скоро покупать никто не будет. Но повышение цен на продукцию — это, конечно, и для нас дополнительный доход. Мы его используем, я считаю, рационально. Прежде всего модернизировали продукцию, что позволило повысить рентабельность. Если она была 7,3%, то сейчас — 25%. Это нормальная величина. Рентабельность 7,3% для такого крупного машиностроительного объединения, как наше, это нищая жизнь. Мы и мечтать не могли бы об обновлении основных фондов, создании новой продукции.

— Как в вашем коллективе решаются социальные вопросы? Переход к рынку непосредственно затрагивает и социальное положение человека, его материальное состояние, уверенность в завтрашнем дне, возможности получить в случае необходимости новую профессию. Есть ли у вас социальная программа, охватывает ли она круг этих проблем?

— У нас хорошая социальная база. Мы имеем свой жилой фонд, построили прекрасный Дом культуры, есть водная станция, база отдыха на 150 мест, пионерский лагерь, санаторий-профилакторий на 100 мест, два детских комбината. В условиях безудержного роста цен на продукты питания мы сочли необходимым доплачивать по 2 руб. на питание в столовой, а рабочим на горячих и вредных работах — еще по 1 руб. Завершаем реконструкцию здания бывшей столовой под торгово-бытовой центр. Там будет стол заказов, коммерческий магазин по продаже импортных товаров. Ведем переговоры с кооперативом по пошиву обуви, курток, о продаже его продукции на территории завода. У нас неплохие связи с работниками сельского хозяйства. Я уже говорил о бартерных сделках, но мы понимаем: оттого, что будем менять продукцию на мясо или другие продукты, их больше в стране не станет. Поэтому заключили договор с колхозом им. Чапаева Бердянского р-на на создание совместного производства, прежде всего свинины. Приступили к строительству фермы на 1 тыс. голов, проводим работы по сооружению пруда для разведения рыб, создаем плодоовощное хозяйство. Планируем получать для завода ежегодно 100 т мяса. И коллективу будет хорошо, и стране в целом, если каждое предприятие будет выращивать скот и продукцию. Прибавка будет ощутимой. А бартер этого не даст.

— Вы отвлекаете рабочих на эти работы?

— Нет. Мы находим субподрядные организации. Вот тут бартерный подход кстати. Меняем свою продукцию на железобетон, кирпич. Колхоз со своей стороны выделил землю под строительство, оформил документацию. А потом мы будем содержать это хозяйство совместно. Но если говорить честно, это не лучший выход, мы вынуждены это делать, чтобы пережить трудное время. А вообще каждый должен заниматься своим делом. Но сейчас я другого пути не вижу, и поэтому буду выполнять обязательства перед колхозом по созданию совместного производства.

— Очень часто жизнь небольших городов связана с деятельностью двух-трех предприятий, которые фактически определяют лицо города. Сейчас резко расширены права как местных Советов, так и возможности трудовых коллективов в расходовании своих средств. Как строятся ваши взаимоотношения с городскими властями, какое участие вы принимаете в создании инфраструктуры города, помогает ли город вашему предприятию?

— Таких крупных предприятий, как наше, в городе немного. И оттого, как мы будем работать, какие доходы иметь, так будет жить и город. Вместе с кооперативами у нас 300 предприятий, а основная ноша лежит на пяти-семи. И мы в их числе. Помимо платежей в городской бюджет, завод ежегодно оказывает различную помощь. В прошлом году смогли отпустить городу и району своей продукции на 1,5 млн. руб. Ста-

раемся помочь и другой техникой. Например, возникла острая потребность в асфальтоукладчиках. Мы его приобрели в обмен на свою продукцию и обеспечили город. Далее, в 1990 г. выделили на развитие городского коммунального хозяйства 200 тыс. руб. Перечисляем также деньги на содержание дополнительного контингента милиции. Выделили 200 тыс. руб. органам здравоохранения на создание лечебного центра. В этом году истратили более 200 тыс. руб. на ремонт дорог, нашли стороннюю организацию, помогли техникой. Как видите, в жизни города, развитии его хозяйства мы принимаем живое участие. Вот забавный пример. Молокозавод обратился к нам за помощью обменять бульдозер на молочные бутылки, которых остро не хватало. Мы и на это пошли, потому что понимаем, что, если тары нет, не будет в продаже горожанам молока. И если бы мне три года назад сказали, что придется менять строительную технику на бутылки, я бы не поверил в серьезность предложения. Конечно, можно было бы и больше делать для города, но масса своих нерешенных вопросов. Мы еще не смогли создать хороших бытовых условий для работников. Хотим после окончания строительства нового завода оставить строительномонтажный участок для реконструкции старой части завода, сохранить на базе треста «Южтрансстрой» прорабский участок для строительства жилья, а наш ремонтно-строительный цех полностью переключить на решение социально-бытовых вопросов.

— **Новые экономические условия работы предприятий и вообще жизни общества предъявляют и повышенные требования к хозяйственному руководителю производственных коллективов. Какими чертами, по вашему мнению, должен обладать руководитель новой формации? Как должны строиться его взаимоотношения со специалистами и трудовым коллективом?**

— Руководитель должен заниматься сегодняшним днем, но самое главное — перспектива. Он должен обладать такими качествами, чтобы своей волей, авторитетом, опытом не заставить, а убедить коллектив, своих заместителей, помощников в необходимости принятия тех или иных решений. Мы сумели вывести завод из оцепенения, потому что четко видели перспективу: новый завод, новая техника, новые отношения людей, новые технологии, производственные площади. А потом еще больше: мы построим жилье — 600—700 квартир, создаем базу для переоснащения старого производства, и многое другое намечено. Завтрашний день определяет жизнь коллектива. И самое важное — понимать: все, что делается сегодня и будет сделано, — все для человека.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ

Ф. Крутиков,

*вице-президент Всесоюзной ассоциации маркетинга,
канд. экон. наук*

Переход к рыночной экономике и связанные с ним коренные изменения хозяйственных отношений — разгосударствление и приватизация, замена директивного управления свободным предпринимательством — неизбежно ставят предприятия перед необходимостью работать по-новому, считаясь с законами и требованиями рынка. Им придется осваивать новый для них тип экономического поведения, приспосабливать все стороны своей производственно-сбытовой деятельности к меняющейся рыночной ситуации и запросам потребителей, соревнуясь при этом со своими конкурентами.

Для успешного решения этой, пожалуй, одной из наиболее сложных проблем перестройки экономики целесообразно использовать опыт промышленно развитых зарубежных стран, существующих в условиях рыночного хозяйства несколько сотен лет и сумевших выработать адекватные им подходы к организации производства и сбыту продукции. Это в первую очередь относится к той области деятельности, которая охватывается понятием «маркетинг».

Сегодня в западных странах производству предшествует мощный маркетинговый процесс. Он составляет основу предпринимательской деятельности, являясь одновременно и все более широко распространяющимся образом хозяйственного мышления, и целостной системой мероприятий по изучению рынка и активному воздействию на потребительский спрос с целью расширения сбыта произведенной продукции.

Маркетинг применяют крупные корпорации и небольшие фирмы, предприятия, работающие только на внутренний рынок, и экспортеры, товаропроизводители и розничные торговцы, общественные организации и научные учреждения. О значении его в хозяйственной жизни этих стран достаточно красноречиво говорит утвердившаяся в деловом мире краткая, но весьма выразительная формула: маркетинг — это все, и все — это маркетинг.

При происходящих в нашей стране преобразованиях экономики знание теории и практики маркетинга имеет не просто чисто познавательный интерес. На наш взгляд, это одна из необходимых предпосылок создания новой модели управления производством в основном звене народного хозяйства. Кстати, маркетинг быстро завоевывает популярность в СССР. Его теперь не только изучают, но и вводят в арсенал практических действий. В последние два-три года заметно усилился процесс создания на предприятиях и в отраслях промышленности маркетинговых служб и центров, растет число заказов на соответствующие исследования. В прошлом году создана Всесоюзная ассоциация маркетинга, объединяющая ученых и практиков многих регионов страны. Теперь хозяйственники на деле убеждаются, что применение методов маркетинга способствует лучшему решению производственных проблем, насыщению потребительского рынка.

Каким путем идти?

Методологические проблемы использования маркетинга в нашем народном хозяйстве изучены далеко недостаточно. Вплоть до середины 70-х гг. его связывали главным образом с внешнеэкономической деятельностью, а поскольку она была полностью монополизирована государственными внешнеторговыми организациями, то и занимались им в основном на этом уровне. Вопрос о маркетинге на внутреннем рынке вообще не стоял даже в теоретическом плане, так как в условиях жесткого централизованного планирования и, по существу, директивного распределения произведенной продукции на основе прикрепления покупателей к поставщикам в этом просто не было необходимости.

Лишь со второй половины 70-х гг., когда стали явственно обнаруживаться признаки затоваривания на потребительском рынке (так называемая проблема ассортимента и качества), более или менее серьезно заговорили о необходимости организации изучения спроса в промышленности (раньше такая задача была целиком и полностью возложена на торговлю). Это с известной условностью можно считать началом применения маркетинговой стратегии в управлении производством товаров народного потребления. Однако серьезный практический интерес к этому виду деятельности стал проявляться лишь в середине 80-х гг., т. е. с началом экономической реформы, первым шагом которой было, как известно, расширение прав предприятий по формированию производственных программ. Напомним, что Закон СССР «О производственном предприятии» прямо обязывал их исходить при этом из результатов изучения потребностей народного хозяйства и потребителей в вырабатываемой продукции. Было принято решение о создании в стране системы изучения рынка, что можно расценивать как официальное признание необходимости внедрения в практику одного из главных элементов маркетинга — изучения рынков сбыта. Интерес к маркетингу еще более усилился с начала перехода к оптовой торговле средствами производства и созданием коммерческих центров Госснаб СССР.

Так как же и какой маркетинг нам осваивать? Наиболее радикальные его приверженцы считают, что надо перенести западную систему в нашу хозяйственную практику, так сказать, целиком, ничего не меняя и не изобретая, поскольку ее элементы давно и основательно проверены на деле. С такой точкой зрения нельзя полностью согласиться. Ведь применение маркетинга не цель, а средство и должно органично вписываться в экономическую среду. Маркетинг — и как концепция, и как система практических действий — нечто большее, чем просто хорошо оправдавший себя на практике способ «проталкивания» произведенной продукции на рынок. Это — исторически обусловленное социальное явление, вызванное к жизни потребностями принципиально иной, чем наша, экономической системы, развивающейся по собственным законам и при совершенно иных условиях. Маркетинг приспособлен к требованиям экономики с разветвленной структурой производства, развитой и широкоохватной рыночной инфраструктурой, устоявшейся системой свободного предпринимательства и преобладающей ролью частного сектора, высокой насыщенностью товарных рынков, острой конкуренцией между товаропроизводителями.

Целевое назначение маркетинга, его, если так можно сказать, сверхзадача, состоит в том, чтобы способствовать наилучшему при данных конкретных условиях решению центральной проблемы рыночного хозяйствования — эффективной реализации произведенной продукции на уровне обособленного хозяйствующего субъекта. Поэтому механическая «пересадка» современного маркетинга в нашу экономическую действительность не может принести желаемых результатов, о чем

достаточно убедительно свидетельствует опыт Венгрии и Польши, пытавшихся пойти таким путем в середине 80-х гг.

К тому же необходимо решить еще одну очень серьезную методологическую проблему: чей маркетинг следует воспринимать и осваивать? Дело в том, что современный маркетинг весьма многолик и многообразен. Он всегда приспособлен к конкретным экономическим, социальным, технологическим и культурно-историческим особенностям развития той или иной страны. Какой-то одной, универсальной школы сегодня просто не существует. Есть маркетинг американский, английский, немецкий, французский, скандинавский, японский. Каждая из этих национальных школ по-своему понимает и трактует маркетинг, соотносясь прежде всего со специфическими условиями развития производства и рынка, хотя все они базируются на общей основополагающей идее и сходных методологических принципах. Даже единого, общепризнанного определения маркетинга сегодня нет: сколько национальных школ и течений внутри них, столько и определений. Учитывая это, наиболее авторитетные специалисты по маркетингу предостерегают от некритического увлечения чужим опытом, подчеркивая, что маркетинг динамично развивается именно потому, что существуют конкурирующие и обогащающие друг друга национальные школы.

Видимо, наиболее разумный для нас путь — создание в СССР отечественной школы маркетинга путем творческой адаптации теоретических основ и методических приемов различных его направлений к специфическим условиям развития советской экономики. При этом следует ориентироваться не только на сиюминутные проблемы переходного этапа к рынку, но и на будущие условия хозяйственного механизма смешанной экономики.

Правильному выбору направлений создания отечественной школы маркетинга может, на наш взгляд, способствовать критический анализ его эволюции от прикладной коммерческой дисциплины до самостоятельной области научных знаний и всеобъемлющей «философии бизнеса». При этом важно рассмотреть две неразделимые стороны маркетинга — и как концепции, и как системы практических мер по управлению производством и сбытом продукции на конкурирующем рынке.

От изучения спроса к маркетинговому менеджменту

Термин «маркетинг» от английского market (рынок) впервые появился в США в самом начале нашего столетия и использовался для обозначения особого подхода к организации сбытовой и коммерческой деятельности отдельной фирмы на рынке, все больше терявшем «свободный» характер. Этот подход основывался на получении возможно более полной и достоверной информации о ситуации на конкретном товарном или региональном рынке, благодаря которой могут быть достигнуты увеличение объемов реализации произведенной продукции и оптимальный уровень издержек обращения, а в конечном итоге — снижение коммерческого риска и увеличение прибыли. В социальном плане маркетинг на этом этапе рассматривался как форма связи производителя с потребителем в целях удовлетворения его потребностей с наибольшей выгодой от использования продукции. О формировании спроса вопрос не стоял до самого конца 50-х гг.

Это нашло свое отражение и в определении, принятом Американской Ассоциацией Маркетинга (АМА) в 1960 г., согласно которому маркетинг — это предпринимательская деятельность по продвижению товаров от производителя к потребителю или пользователю. Европейская (английская) школа маркетинга определяла его как систему мероприятий по изучению рынка и активному воздействию на потребительский спрос с целью расширения сбыта продукции. Но и в том, и в дру-

гом случае эта деятельность охватывала три основных направления: реклама, экономическое стимулирование покупателя (потребителя) с помощью кредитования и организация оптовой или розничной (в зависимости от вида товаров) продажи. Таким образом, маркетинг в начале своего развития был лишь методической системой организации коммерческой работы в условиях сужающегося рынка.

Однако уже к середине 60-х гг. маркетинг перерастает эти рамки и занимает важнейшее место в теории и практике управления всей производственно-сбытовой деятельностью капиталистического предприятия, становится глобальной идеологической платформой и способом осуществления бизнеса. Характеризуя его значение в хозяйственном мышлении и деловой практике современного капитализма, один из ведущих специалистов П. Дрейкер пишет, что маркетинг не является функцией бизнеса, а представляет собой взгляд на всю сферу экономики, включающую в себя производство товаров и услуги; все, что делается в мире бизнеса, представляет собой маркетинг или включается в это понятие.

В 70—80-е гг. маркетинг сформировался в самостоятельную, по существу, концепцию предпринимательства, главное в которой — двуединый и взаимодополняющий подход. С одной стороны, это тщательное всестороннее изучение рынка, спроса, вкусов потребителей и ориентация производства на эти требования, четкая адресность выпускаемой продукции. С другой — активное воздействие на рынок и существующий спрос, на формирование потребностей и потребительских предпочтений, или, если использовать термины маркетинга, — обучение потребителя. Американские экономисты рассматривают уже маркетинг как философию современного бизнеса, определяющую всю стратегию и тактику деятельности компании в условиях конкуренции. Он представляет собой ориентированную на потребителя целеустремленную производственную политику, обеспечивающую фирме долгосрочную максимальную прибыль от реализации ее продукции.

В соответствии с современной концепцией маркетинга вся деятельность предприятия (корпорации, фирмы, ассоциации), включая осуществляемые ею программы капиталовложений, производства, НИОКР и дизайна, использование рабочей силы, сбыта, сервисного обслуживания потребителей, должна обязательно основываться на точном и выверенном знании потребностей рынка и покупательского спроса, оценке и учете всех условий производства и сбыта в ближайшей и более длительной перспективе. При этом в число важнейших задач современного маркетинга входит выявление новых, еще не удовлетворенных потребностей или новых форм удовлетворения уже известных, для того чтобы ориентировать производство на обеспечение именно этих запросов и тем самым опередить конкурентов в борьбе за потребителя. Известный английский специалист по маркетингу и менеджменту Г. Дж. Болт отмечает, что маркетинг является своеобразной «оболочкой», объединяющей и интегрирующей все виды деятельности, которые направлены на выявление и учет потребностей, их реальное воплощение в НИОКР и производстве, стимулирование сбыта и продвижение товаров от производителя к потребителю.

Такая трактовка маркетинга вполне созвучна уточненному его определению, данному АМА в 1985 г. на основе обобщения и анализа мирового опыта маркетинговой деятельности после всестороннего обсуждения на международном симпозиуме — **маркетинг представляет собой процесс планирования и воплощения замысла продукции, определение ценовой политики, продвижение и реализацию идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели отдельных лиц и организаций.**

Подобная эволюция маркетинга — от прикладной коммерческой деятельности до глобальной «философии бизнеса» — является прямым результатом происходивших в послевоенные годы сдвигов в структуре экономики и на рынке развитых капиталистических стран, резко изменивших все условия хозяйствования.

Уже в 50—60-х гг. предложение товаров превышало спрос, и когда в начале 70-х гг. произошел мощный технологический прорыв, получивший название третьей промышленной революции, конкуренция на внутренних и мировых рынках обострилась до предела. Появление и быстрое распространение новых материала-, энерго- и трудосберегающих технологий вынудило фирмы — большие и малые — пересмотреть всю стратегию и тактику экономического поведения.

Вот только несколько цифр, характеризующих современную ситуацию в промышленно развитых странах. Если, например, в 1970 г. у компании *IBM* — гиганта электронной индустрии — было всего 20 конкурентов, то сегодня ей противостоят 5 тыс. конкурирующих фирм: Два десятилетия назад существовало менее 90 фирм, производящих полупроводники, а сейчас их более 200 только в США.

Современное производство отличается высокой гибкостью и маневренностью, повышение доли специализированной или малосерийной продукции, постоянное и быстрое обновление номенклатуры. Так, в истекшем десятилетии в США, Японии, ФРГ, Франции ежегодно выпускалось в среднем до 700 новых моделей культурно-бытовых товаров, т. е. примерно по две модели в день. Потребителям предлагается все более широкий выбор товаров и услуг. К примеру, по данным центра «Горманс нью продакт ньюз», который ведет наблюдения за ассортиментом потребительских товаров в розничной торговле США, за 1985—1989 гг. число новых наименований товаров в аптеках-закусочных возросло на 60% и достигло 12 055.

В подобных условиях товаропроизводители объективно вынуждены постоянно заниматься поиском «свободного места» для своей продукции в ряду конкурирующих изделий, буквально «втискиваться» в него, искать, как принято говорить, свою товарную нишу и расширять ее в острой борьбе с конкурентами. Ключевым вопросом функционирования системы управления предприятием в подобных условиях становится максимально возможное приспособление всей его деятельности к непрерывно меняющейся ситуации на рынке и в сфере потребления, а для этого необходимо тщательное изучение и программирование всех элементов производственно-сбытовой деятельности.

Под давлением этих обстоятельств произошли существенные изменения в хозяйственной психологии и мышлении предпринимателей и менеджеров. Если до начала 70-х гг. товаропроизводители действовали, мало зная друг о друге, работали, образно говоря, на неизвестный рынок, сосредоточившись преимущественно на проблемах повышения производительности труда и увеличения объемов выпуска любой продукции, которую фирма способна производить, то сейчас положение резко изменилось. Предприниматели стремятся теперь организовать производство на известный рынок, причем только таких товаров, которые целесообразно и выгодно выпускать, ориентируясь на хорошо изученные потребности рынка и конкретных групп (сегментов) потребителей.

Организационно-методическую основу такой системы производства и составляет современный маркетинг. Он ставит производство в прямую функциональную зависимость от рынка. Поэтому называют его часто концепцией рыночного управления, а организацию производственно-сбытовой деятельности, ориентированную на маркетинг, — маркетинговым менеджментом.

Структура и виды маркетинга

Следует четко различать две стороны рассматриваемой проблемы — маркетинг как концепцию и как образ действия, т. е. практический маркетинг.

Концепция маркетинга — это система научно обоснованных представлений об управлении производственно-сбытовой деятельностью капиталистического предприятия в условиях развитой рыночной экономики. Вобрав в себя результаты целого ряда фундаментальных и прикладных исследований в различных областях знаний — экономической теории, менеджмента, социологии, эконометрики и даже психологии, она сформировалась на стыке с ними как особая научная дисциплина, предметом которой является динамика и закономерности рыночного обмена, а также принципы и методы адаптации обособленного товаропроизводителя к меняющейся экономической и в первую очередь рыночной обстановке.

Практический маркетинг — это совокупность управленческих рычагов, методов и отношений, увязывающих в единое целое основные хозяйственные функции по разработке, производству и сбыту продукции, образующий особую область управления — маркетинговый менеджмент.

Контуры концептуальной системы маркетинг начинает приобретать в 30-е гг. нашего столетия под влиянием мирового экономического кризиса 1929—1932 гг. К этому времени относится появление так называемых базовых концепций, ставших основой всего последующего развития маркетинга, вплоть до наших дней. Именно в этот период оформились три основополагающих подхода к организации маркетинговой деятельности, составляющие ее фундамент: функциональный, институциональный и товарный.

Функциональный подход основывается на поэлементном анализе сбытовой деятельности предприятия, а именно — оптовой реализации, транспортировке, хранении. Главный упор делается при этом на внутрифирменное планирование. **Институциональный подход** ставит во главу угла маркетинговой деятельности конечную реализацию произведенной продукции, ее розничную продажу. В центре внимания находится работа с розничным торговцем и стимулирование продажи (так называемый мерчендайзинг).

Товарный подход основывается на тщательном изучении потребительских предпочтений, с учетом которых осуществляется разработка изделий и их модернизация.

Следующий поворотный этап в развитии концепции маркетинга — конец 50-х гг., когда оформился в основном **маркетинг потребителя**. Исходным тезисом является положение о том, что потребители отдают предпочтение изделиям с более высокими показателями качества, но стремятся при этом приобрести не столько сам товар как вещь, сколько ту потребительную полезность, которая в нем воплощена. Отсюда главным в обосновании решений становится глубокое, всестороннее изучение прежде всего потребителя, его нужд и запросов, а также условий и факторов, под влиянием которых они формируются и развиваются. В это время происходит синтез всех трех базовых подходов — функционального, институционального и товарного — и возникает понимание маркетинга как системы, охватывающей все виды деятельности предприятия, связанные с производством продукции и ее доведением до конечного потребителя. Появляется новый элемент — **маркетинговые исследования**, ставший впоследствии основой рассматриваемой деятельности.

Новый качественный поворот происходит в 70-е гг. Маркетинг рассматривается теперь как процесс более широкий, нежели внутрифирменное планирование и даже чем стратегия и тактика экономического поведения предприятия. Именно в этот период он становится «филосо-

фией бизнеса» и приобретает статус самостоятельной научной дисциплины. Seriously изменяется структура внутрипроизводственного управления. В фирмах создаются специальные маркетинговые службы, и функции координации производства и сбыта передаются руководителю отдела маркетинга.

К этому же периоду относится развитие так называемого управленческого маркетинга, суть которого состоит в распространении соответствующих принципов на все службы и уровни управления снизу доверху.

В методологическом отношении главным достижением этого этапа следует считать появление концепции процесса и структуры маркетинга, а также развитие методов комплексного изучения рынка.

В эти же годы появляется **международный, или глобальный маркетинг**. Он получил особенно широкое распространение в 80-е гг. в связи с обострением конкуренции на мировых рынках, а также частично в связи с развитием туризма и других форм международного сотрудничества. Его девиз — «Работай на своем месте, думай обо всем мире» — пользуется особо большим успехом в Японии, которая преуспевает именно в глобальном маркетинге.

В наши дни развитие теории идет по пути применения системного подхода к организации маркетинговой деятельности. В терминах системного анализа она рассматривается в двух аспектах: как подсистема управления внутри предприятия, функционирование которой обеспечивает связь между производителем и потребителем — **микромаркетинг**, и как подсистема внутри общества, посредством которой достигается управление рынком с целью удовлетворения потребностей конечных потребителей — **макромаркетинг**. Последний является принципиально новым направлением, перемещающим центр тяжести с изучения проблем отдельно взятой фирмы на анализ социальной системы, в рамках которой она осуществляет свою деятельность. Это послужило толчком для возникновения целого ряда новых подходов к маркетинговой деятельности — социального, консьюмеризма, бихейворизма и стратегического планирования.

Смысл **социального подхода** — значительное расширение сферы маркетинговой деятельности. Ее предметом становится не только рынок, но и общественно-политическая деятельность. Цель социального маркетинга — создание, осуществление и мониторинг (слежение за выполнением) программ, направленных на усиление притягательности какой-либо социальной идеи (маркетинг идей), воспитание определенных норм и навыков поведения (например, кампания против курения) и т. п. Социальный подход — это использование методов и техники маркетинга в некоммерческих целях. **Консьюмеризм** имеет целью создание и проведение в жизнь системы защиты прав потребителей. **Бихейворизм** — изучение психологических аспектов поведения потребителей в процессе выбора и покупки товаров, выявление их мотиваций и предпочтений. С появлением бихейворизма связана разработка одного из важнейших инструментов маркетинга — сегментации рынка, теории психологических порогов цен, теории «товара-символа» и т. д.

И, наконец, **стратегический маркетинг** (стратегическое планирование), в котором многие теоретики и представители делового мира усматривают вершину современного маркетинга и его будущее. Это — изучение соотношения между внешними факторами и внутренними ресурсами, возможностями фирмы. Полученные результаты должны учитываться при принятии любого управленческого решения. Стратегический маркетинг является наиболее приоритетным направлением в корпоративном секторе экономики развитых промышленных стран и особенно в области зарубежных инвестиций.

Совокупность всех этих направлений и подходов составляет основу современной теории маркетинга и главные элементы его структуры как научной дисциплины. Она, в свою очередь, образует методологическую основу практического маркетинга как образа действий.

Главное — товар

Практический маркетинг — важнейшая функция управления предприятием, тесно смыкающаяся с менеджментом. Его можно определить как специфическую форму применения программно-целевого подхода к организации производственно-сбытовой деятельности предприятия. В данном случае цель — это обеспечение большей прибыли при минимизации коммерческого риска, а программа — комплекс мероприятий по максимальному приспособлению всей работы фирмы и вырабатываемой или намечаемой к выпуску продукции к требованиям конкретных потребителей.

Главная сфера применения маркетинга — материальное производство и всякая другая деятельность, связанная именно с производством товаров (средства производства, предметы потребления) и предоставлением различного рода услуг. Торговая деятельность в ее «узком» понимании охватывается маркетингом в гораздо меньшей степени, хотя в число его функциональных средств входит так называемый мерчендайзинг, т. е. такая организация розничной продажи, которая способствует усилению привлекательности для потребителей и стимулирует выбор и покупку именно данного товара. Торговые фирмы, как правило, сами являются объектами маркетинга.

Это уточнение необходимо в связи с тем, что некоторые наши экономисты нередко относят к маркетингу любую посредническую, коммерческую и торгово-сбытовую работу. Это серьезная ошибка, искажающая истинное содержание маркетинга как практической деятельности. Теория и практика проводят четкую грань между маркетингом, сбытом и названными видами работ.

Практический маркетинг нацелен на решение следующих задач: обоснование целесообразности и необходимости производства той или иной продукции (товаров, услуг) путем выявления существующего или потенциального спроса; организация НИОКР по созданию образцов и моделей продукции, а также выпуска соответствующей продукции (товаров, услуг), отвечающих запросам потребителей; координация и планирование производственной, сбытовой и финансовой деятельности предприятия; организация и совершенствование системы (каналов) и методов сбыта продукции; регулирование и направление всей деятельности фирмы, включая текущее оперативное руководство производством, транспортировкой, упаковкой, оптовой реализацией, рекламой, техническим и сервисным обслуживанием, на достижение запланированных целей в области производства и сбыта продукции.

Соответственно этому основными функциями маркетинга являются: сбор информации, анализ и планирование, деятельность по установлению связей и предоставлению услуг, управление ассортиментом продукции. Сбор информации, анализ и планирование нужны для выработки **стратегии маркетинга**, центральный момент которой — планирование ассортимента продукции, включая создание престижной фирменной (товарной) марки, упаковки, а также выработка перспективной политики цен. Деятельность по установлению связей и предоставлению сервисных услуг определяют обычно как **тактику маркетинга**. Ее главные составляющие — система связей с потребителями, общественностью (паблик рилешнс) и обеспечение торгово-сбытовых услуг в целях расширения и ускорения сбыта произведенной продукции с учетом целей, определенных стратегией маркетинга. Совокупность всех этих

элементов образует **структуру практического маркетинга** (маркетинговый цикл).

Выработалась и своеобразная методика решения задач практического маркетинга, под которыми принято понимать стоящие перед компанией и требующие решения конкретные проблемы в области стратегии и тактики поведения на рынке при данной ситуации и с учетом поставленных целей. Здесь главная цель — максимальное снижение неопределенности и риска при принятии того или иного управленческого решения. Программируя свою деятельность, предприниматель должен получить четкие ответы на следующие ключевые вопросы: целесообразно или нецелесообразно выходить на рынок при данной конкретной ситуации, а если целесообразно, то каким может оказаться риск при том или ином варианте решения? Например, снижать ли цену на товар, чтобы повысить его конкурентоспособность, и если снижать, то до какого уровня и как это скажется на результатах деятельности фирмы? Проводить ли более интенсивную рекламу или ограничиться традиционной коммерческой пропагандой?

Для решения этих проблем применяется поэтапный метод подготовки выводов для менеджеров и управляющих, ответственных за осуществление маркетинга и общее руководство фирмой. Важнейшая особенность этого подхода — многовариантность, основывающаяся на понимании возможности просчетов и ошибок в процессе анализа и прогнозирования, имеющих вероятностный характер. Если в итоге принятых действий первоначальная проблема окажется решенной неполностью, а избранная стратегия не дает ожидаемого результата, то весь цикл должен быть повторен заново, и так до тех пор, пока не будет выработано окончательное приемлемое для фирмы решение.

Иными словами, проблемы маркетинга решаются методом проб и ошибок, т. е. путем последовательного приближения к цели с помощью необходимых поправок и уточнений. При этом исходная и вновь полученная информация, включая результаты выполнения ранее разработанного плана действий (тактика маркетинга), также переоценивается. Это творческий процесс, требующий не только инициативы и предприимчивости, но и высокой профессиональной подготовленности прежде всего персонала службы маркетинга.

При решении проблем маркетинга и управления им обязательным требованием является учет всей совокупности факторов, способных оказать влияние на организацию и конечные результаты деятельности фирмы. Эти факторы подразделяются на две большие группы — **внутренние** (контролируемые) и **внешние** (неконтролируемые). К первой группе относят те, на которые может воздействовать фирма и которые в процессе внутрифирменного планирования и управления могут быть задействованы в нужное время и с требуемой интенсивностью. Вторая группа — это объективные социальные, экономические и политические условия, в которых фирма осуществляет свою деятельность и к изменению которых она вынуждена приспосабливаться (внешняя среда).

Задача состоит в правильном соотношении этих факторов и выделении тех из них, которые на данном этапе являются определяющими для достижения поставленных целей. Например, требуется оценить возможную интенсивность конкуренции в условиях снижающейся общеэкономической конъюнктуры, сопоставить собственные производственные и финансовые возможности с соответствующими показателями вероятных конкурентов и экономическими условиями развития производства (ставки за кредит, издержки производства по сравнению со средними в отрасли и т. п.) и выработать адекватную этим обстоятельствам стратегию ввода продукции на рынок.

Таковы в сжатом виде сущность, цели и задачи современного маркетинга, его основные методологические принципы. Могут ли они использоваться в нашем народном хозяйстве и при каких условиях?

Можно и нужно, но как?

Несомненно, что преобразования, осуществляемые в нашей стране в процессе перестройки отношений собственности и структуры народного хозяйства, раскрепощение производителя и освоение рыночной среды настоятельно требуют использования системы маркетинга. Ведь она является стратегией и тактикой активной, наступательной политики предприятия на рынке, важнейшим инструментом воздействия на результаты хозяйственной деятельности и эффективность использования всех видов производственных ресурсов. Как образ действия маркетинг не противоречит основным принципам хозяйствования, заложенным в новой модели управления нашей экономикой. При правильной постановке дела он может стать основой для совершенствования планирования и руководства производственно-сбытовой деятельностью предприятий.

На данном этапе, учитывая незавершенность структурных преобразований, приоритетными направлениями маркетинговой деятельности должны быть исследования в этой области и планирование ассортимента продукции, а также повышение эффективности форм и методов реализации товаров на едином общесоюзном внутреннем рынке. При этом исследования маркетинга должны осуществляться по всему кругу проблем, решение которых обеспечивает выработку и активное проведение в жизнь социально ориентированной ассортиментной политики, нацеленной на постоянное совершенствование состава и качества выпускаемой продукции в соответствии с потребностями и запросами различных групп населения, поиск резервов более полного удовлетворения их спроса, выработку взвешенной ценовой политики. Это предполагает исследование всего перечня задач, связанных с изучением товара и его свойств, а также оценкой емкости рынков сбыта.

Планирование ассортимента продукции должно быть направлено на отбор изделий, намечаемых к производству (формирование производственных программ). В рамках этого направления маркетинговая деятельность охватывает все элементы — выявление потребностей рынка в соответствующей продукции, изучение потребительских оценок ассортимента и качества товаров и определение конкретных мер по их улучшению, разработка предложений по выпуску новых или улучшенных изделий, тестирование продукции и т. п. При этом главное внимание следует уделять определению правильного соотношения показателей цена — качество и наиболее рациональному использованию всех видов производственных ресурсов.

Комплексное изучение рынков сбыта может быть проведено силами научно-исследовательских учреждений и организаций, а также маркетинговых служб и центров.

Маркетинг является новым для нашей хозяйственной практики методом организации производственно-сбытовой деятельности предприятий, существенно отличающимся от утвердившихся представлений о такой деятельности, ее целях, задачах и т. п.

Поэтому первым и главным условием успешного освоения и внедрения маркетинга в практику следует считать перестройку хозяйственного мышления руководителей и специалистов на всех уровнях управления, и в первую очередь в основном звене народного хозяйства. Необходимо решительно преодолеть прочно укоренившиеся стереотипы приоритетности текущих целей и «немедленной пользы», вторичности интересов потребителя, использования конкретной экономической обста-

новки для первоочередного обеспечения «собственных» экономических интересов предприятия, коллектива. Такая идеология несовместима с маркетингом. Маркетинг как концепция и как образ действий базируется на принципе приоритетности долгосрочных целей. Все предприятия, ориентирующиеся на маркетинг, как правило, ставят во главу угла своей деятельности не немедленное, в ближайшие год-два, увеличение объемов сбыта и доходов, а стабильный рост прибыли и устойчивое повышение рентабельности в долгосрочной перспективе.

Вторым неперенным условием освоения и внедрения маркетинга является организация обучения руководителей и специалистов-управленцев всех отраслей народного хозяйства основным принципам и методам современного маркетинга, а также создание кадрового корпуса маркетологов-профессионалов. Решение этой проблемы могли бы взять на себя вновь созданные и кровно заинтересованные в подготовке кадров для управления производством в новых условиях хозяйствования структуры: Государственное агентство по переподготовке кадров и Комитет содействия малым предприятиям и предпринимательству в СССР при участии общественных организаций (консорциум «Персонал управления», Союз предпринимателей, Научно-промышленный союз СССР и др.).

Третье важное условие — создание необходимой информационной и организационной структуры в форме взаимодействующих региональных, отраслевых и локальных систем, включающих маркетинговые службы на предприятиях, центры маркетинговых исследований и т. п. Эти системы должны быть органической частью рыночной инфраструктуры, с тем чтобы обеспечить постоянное проведение маркетинговых исследований и передачу информации заинтересованным предприятиям и организациям. Они будут выполнять на коммерческих началах комплексные разработки по тем проблемам маркетинга, которые нецелесообразно осуществлять самим предприятиям. Это снизит затраты на управление маркетингом и обеспечит высокий профессиональный уровень соответствующих работ. Такие маркетинговые системы должны взять на себя и создание необходимого методического инструментария.

По мере оздоровления экономической ситуации и становления отечественной школы маркетинга будут изменяться и проблемы, решению которых может способствовать эта универсальная система управления производственной и сбытовой деятельностью предприятий.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА

Т. Малева,

ст. науч. сотр. НИИтруда

Методология образования и использования средств на оплату труда на предприятии — одна из ключевых проблем, нерешенность которой в значительной мере определяет нынешние экономические и социальные трудности.

Интенсивный рост заработной платы, происходящий в настоящее время, — вполне объяснимый и естественный процесс, он прогнозировался уже в начале экономической реформы. Ведь низкооплачиваемый труд (каковым он был многие годы) не может быть эффективным сам по себе или обеспечивать рациональное использование производственных ресурсов. Поэтому проблема заключается в том, чтобы повышение заработной платы стимулировало рост производства и его эффективности.

Однако, как показывает опыт прошедших лет реформы, устранение препятствий для роста заработной платы не стимулировало увеличение объемов производства. Об этом свидетельствуют и общие народнохозяйственные показатели, и специальные исследования. Каковы же конкретные причины такой ситуации?

Для ответа на этот вопрос нами было проведено в 1989—1990 гг. обследование 21 предприятия. Их выборка представляется достаточно представительной, так как, во-первых, они имеют различную отраслевую принадлежность — текстильная промышленность, машиностроение, промышленность строительных материалов, химико-металлургический комплекс, пищевая промышленность, деревообработка и пр. Такой набор позволяет анализировать тенденции в промышленности в целом.

Во-вторых, до перехода на хозрасчетные модели эффективность производства на этих предприятиях была различной: были среди них «благополучные», стабильно выполнявшие план и достигшие в прежних условиях устойчивого экономического и финансового положения; у другой группы были серьезные экономические трудности, не выполнялись планы, качественные показатели характеризовались отрицательной динамикой. Это, естественно, определило и различные условия перехода на хозяйственный расчет.

В-третьих, различные предприятия переходили на новые формы хозяйствования в разное время. Поэтому некоторые из них применяли ту или иную модель хозрасчета в течение неполного года, результаты которого в силу причин адаптационного характера действительно могут быть нехарактерными, другие работали в новых условиях более длительный период (два-три года), что дает основания расценивать выявленные тенденции как более достоверные.

Рост заработной платы происходил на всех анализируемых предприятиях независимо от применяемых моделей хозяйствования, специфика последних определяла лишь количественные границы этого увеличения. Повышение средней заработной платы на предприятиях, работающих по первой хозрасчетной модели, составило от 101,8% до 118,3, по второй — от 114,2 до 131,2%; самый интенсивный рост, как и следовало ожидать, был на арендных предприятиях — от 159,6 до 188,2%.

В то же время серьезных изменений в стимулирующем эффекте роста заработной платы не произошло. Более того, практически на всех предприятиях, за редким исключением, динамика оплаты опережает рост производительности труда. На арендных предприятиях этот разрыв особенно ощутим: например, рост заработной платы на Алмалыкском пивобезалкогольном комбинате составил 159,6%, в то время как произ-

Таблица 1

Рост производительности труда в стоимостном выражении и заработной платы

Предприятие	Темп роста, %			
	производительности труда		средней заработной платы	
	всего	с учетом структурных сдвигов	всего	без ФМП
Ашхабадский стекольный комбинат . . .	117,9	108,4	123,0	118,3
Иркутский завод карданных валов . . .	113,3	105,6	117,1	114,9
Душанбинский ювелирный завод . . .	122,0	103,3	119,5	116,4
Ашхабадский завод газовой аппаратуры .	103,4	123,5	99,2	101,1

Таблица 2

Рост производительности труда в натуральном выражении и заработной платы

Предприятие и вид продукции	Темп роста, %		
	производительности труда	средней заработной платы	
		всего	без ФМП
ПО «Минскстройматериалы»			
Плитка фасадная, м ²	105,6	113,2	109,5
Плитка облицовочная, м ²	105,8		
Завод «Ташсельмаш»			
Комбайны, шт.	93,1	104,5	103,4
Алмалыкский пивобезалкогольный комбинат			
Минеральная вода, тыс. бут.	83,7	159,6	—
Вино и напитки, тыс. дкл	89,1		

водительности труда — всего лишь 133,0% по стоимостному показателю выработки продукции и гораздо меньше по натуральным показателям, более точно характеризующим реальную производительность труда.

Кроме того, на ряде предприятий видимое равновесие этих показателей нарушается при учете структурных сдвигов в ассортименте, дающих наиболее полное представление о действительном положении в области роста производства (табл. 1). Много случаев, когда повышение оплаты происходит при сокращении объемов производства и производительности труда в физическом выражении (табл. 2).

Причины этого кроются прежде всего в самих методологических и методических принципах фондообразования, принятых в рамках той или иной модели. При первой модели хозрасчета, использующей приростный метод формирования фонда оплаты труда, «заработанной» является лишь приростная часть фонда. Базовый фонд, составляющий несоразмерно большую долю (92—97%), практически гарантирован и не зависит от изменения трудоемкости производственной программы, в результате предприятия не заинтересованы в выпуске трудоемких изделий.

Прирост фонда заработной платы зависит от стоимостных объемных показателей, которые чаще всего не связаны ни с объективно необходимыми затратами труда, ни с реальным ростом выпуска продукции. Недостатком такого порядка образования указанного фонда является и резкая, ничем не оправданная дифференциация приростных нормативов. Так, переход на новые условия позволил произвольно увеличить этот

норматив в ПО «Минскстройматериалы» с 0,5 до 0,7, в НПО «Планар» — с 0,28 до 0,5.

При уровневом методе формирования фонда заработной платы величина ее норматива на 1 руб. продукции определяется исходя из сложившегося фонда предыдущего года и соответствующей ему структуры и ассортимента производства. Такой подход, по существу, переносит на условия нормативной модели хозрасчета все недостатки, свойственные ранее действовавшему хозяйственному механизму. Порядок формирования фонда, например, на Душанбинском заводе железобетонных конструкций при прежних условиях хозяйствования ничем не отличается от определения фонда на предприятии «Дальхимпром», с 1988 г. перешедшего на первую модель.

Методика фондообразования при первой хозрасчетной модели не только слабо заинтересовывает коллективы предприятий в снижении затрат труда, но и не ориентирует на сокращение материальных затрат на производство. Доля фонда материального поощрения, который должен стимулировать экономию всех видов производственных ресурсов, по-прежнему невелика: на обследованных предприятиях в общем объеме прибыли она составляет от 2,2 до 22,9%, а в общей сумме средств, используемых на оплату труда, — еще меньше: от 4,6 до 11,7%. Поэтому и стимулирующее воздействие этого фонда весьма незначительно.

Фондообразующим показателем этого фонда, как известно, является прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, и последние заинтересованы в ее количественном росте. Однако реализуется этот интерес большей частью в использовании не ресурсосберегающей научно-технической и экономической политики, а внепроизводственных факторов, и прежде всего в систематическом повышении цен на выпускаемую продукцию — как прямого, так и косвенного (манипулирование номенклатурой продукции в пользу выгодных высокорентабельных изделий). Как показывает анализ, стимулирующее влияние выплат из фонда материального поощрения, непосредственно связанных со снижением издержек производства (премии за создание, освоение и внедрение новой техники, за экономию материальных ресурсов), по-прежнему практически неощутимо: они составляют менее 1% фонда оплаты по труду.

Очевидно, что при переходе к рыночному типу хозяйства система фондообразования по первой хозрасчетной модели, в которой, по существу, используются прежние, «дореформенные» принципы, не может рассматриваться ни как адаптационная мера, ни тем более как ориентир в поисках радикального решения проблемы.

Динамика хозрасчетного дохода, являющегося фондообразующим показателем во второй модели, равно как и динамика прибыли в сложившейся экономической ситуации, зависит главным образом от повышения — зачастую чисто произвольного — цен на продукцию. Вполне закономерно, что на эту модель в первую очередь перешли предприятия легкой и текстильной промышленности, которые имели в тот период большую свободу в ценообразовании. Это относится и к арендной форме. Не случайно, что среди предприятий, функционирующих в условиях нерегламентированного фондообразования (т. е. аренда и вторая безнормативная модель хозрасчета) и имеющих право беспрепятственно направлять средства в единый фонд оплаты по труду, самая низкая заработная плата была на Красноярском заводе «Культбытстрой» (282,9 руб., или 106,0% роста к предыдущему году) и на Душанбинском заводе железобетонных конструкций (261,2 руб., или 120,8%), где возможности в применении договорных цен ограничены. На предприятиях текстильной промышленности эти показатели значительно выше: 327,7 руб. и 123,4% роста на Тбилисском камвольно-суконном комбинате, 370,8 руб. и 188,2% на фабрике «Освобожденный труд» (Москва).

Арендная форма в принципе в наибольшей мере должна способствовать формированию у коллективов заинтересованности в росте производства. И действительно, именно переход на аренду и расширившиеся возможности в экономическом стимулировании работников позволили на фабрике «Освобожденный труд» укомплектовать штаты (недостаток которых в предшествующий период не позволял выполнять планы по производству), а также усилить трудовую и технологическую дисциплину, мобилизовать имеющиеся внутрипроизводственные резервы: объем производства вырос на 11,7%, часовая производительность труда в промышленности — на 11,2, в ткачестве — на 17,6. Однако основным источником увеличения дохода, а значит, и фонда оплаты, был не столько рост производства или экономия ресурсов, сколько ценовой фактор. Расчеты показали, что весь относительный прирост прибыли обеспечен за счет благоприятной для фабрики ценовой ситуации, в то время как эффективность использования производственных ресурсов снизилась.

Для определения стимулирующего эффекта «остаточного» принципа фондообразования важно также проанализировать использование единого фонда оплаты по труду и его структуру, т. е. распределение на часть, определяемую по тарифным ставкам, сдельным расценкам и должностным окладам (тарифный фонд), и часть, зависящую от общих результатов деятельности («доходный» фонд). Первый гарантирован предприятию (цеху, участку и т. д.) при достижении определенных количественных показателей, второй зависит не столько от количественных, сколько от качественных критериев — эффективности производства, экономии ресурсов, качества продукции. Следовательно, и направленность, и степень их стимулирующего влияния различны.

С введением второй модели и арендной формы эта структура (за исключением одного предприятия — Тбилисского камвольного комбината, где обе части увеличивались одинаковыми темпами) претерпела значительные изменения. Прослеживаются две разнонаправленные тенденции. Часть предприятий, применяющих безнормативное фондообразование, использовали прирост фонда оплаты для усиления тарифной его части, сократив долю выплат поощрительного характера. Некоторые из них провели прямой пересмотр сдельных расценок. Так, повышение в 1989 г. расценок на 70% на Московской тонкосуконной фабрике практически обеспечило весь прирост тарифного фонда (89%). Это объясняется вполне естественным стремлением предприятий поднять низкие устаревшие тарифы, придать им больший «вес» и восстановить, хотя бы частично, воспроизводственную функцию тарифной зарплаты.

На других предприятиях резко повысилась доля «доходного» фонда. Однако используется он чаще всего путем выплат в форме «тринадцатых», «четырнадцатых» и т. д. заработных плат, либо через системы премирования, принципы и показатели которых, по существу, не изменились по сравнению с ранее применявшимися, сохранив тем самым все свойственные им недостатки. Главный из них — слабая связь с реальным вкладом каждого участника производственного процесса в общий результат.

На примере предприятий, функционирующих в условиях второй и арендной модели, наиболее наглядно проявляется еще одно противоречие в области фондообразования: формирование фонда подчинено динамике стоимостных величин, в то время как его распределение внутри предприятия базируется на использовании натуральных и трудовых показателей, связь между которыми либо слабая, либо вообще отсутствует. С переходом на рыночные отношения эта проблема не только не снимается автоматически, но и способна принять более острые формы, привести к увеличению разрыва между стоимостной и натурально-вещественной структурой результатов производства.

Динамика оплаты труда зависит не только от принятой методологии фондообразования, но в значительной мере и от принципов, заложенных в механизме централизованного регулирования средств на оплату труда. Налогообложение фонда оплаты по труду, предложенное в качестве антиинфляционной меры, безусловно, обладает рядом преимуществ по сравнению с прямым регулированием и контролем различного рода нормативных соотношений (между темпами роста производительности труда и средней заработной платы, прироста хозрасчетного дохода и фонда оплаты по труду). Тем не менее желаемого эффекта эта мера не принесла. Поскольку налогом облагается не сам фонд оплаты по труду, а лишь его прирост, то это должно стимулировать работу с меньшей численностью, т. е. в конечном счете — повышение производительности труда. Однако на другой фактор роста производительности — увеличение объемов производства — налог не действует. На всех анализируемых предприятиях наблюдалась тенденция к стабилизации объемов или даже их сокращению.

Существует еще один аспект проблемы, связанный с оплатой труда и представляющий большой интерес и сегодня, и в перспективе по мере становления и развития рыночных отношений.

Доля трудовых затрат в издержках производства, как известно, существенно колеблется по отдельным отраслям и видам производств. На обследованных предприятиях, например, она составила: в текстильной промышленности — 4%, промышленности стройматериалов — 24,6, машиностроении — 20,3, в химико-металлургическом комплексе — 4,3%. Распространено мнение, что интенсивный рост оплаты труда на предприятиях с низким удельным весом живого труда в структуре потребленных ресурсов и даже его опережение увеличения объемов производства не может оказать значительного влияния на прибыльность предприятия, его финансовое и экономическое положение. Проведенный нами анализ показал ошибочность такого представления. В основу исследования была положена методика оценки экономической деятельности предприятий, представляющая собой модификацию индексной модели анализа и на основе относительно несложных выкладок позволяющая взглянуть на результаты работы предприятия иначе, чем при традиционных методах анализа, применяемых сегодня в планово-аналитической работе. С ее помощью можно определить, в какой мере результаты производства являются заслугой самого предприятия (т. е. обусловлены эффективностью использования всех ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия и вовлеченных в производственный процесс), а в какой вызваны действием внешних по отношению к нему факторов конъюнктурного характера (например, соотношением цен на продукцию, выпускаемую предприятием, и на ресурсы, необходимые ему для реализации производственной программы); как экономия (или перерасход) того или иного ресурса сказывается на величине прибыли; за счет каких затрат можно компенсировать падение прибыли (дохода), вызванное повышением цены на тот или иной ресурс или его перерасходом и т. д. Результаты расчетов в соответствии с данной методикой по некоторым предприятиям представлены в табл. 3. В ней показано изменение приведенной (т. е. с учетом индекса объемов реализации продукции) прибыли и влияние использования живого труда, а также эффективности использования ресурсов и ценового фактора.

Анализ показал, например, что на Иркутском заводе карданных валов объемы реализации росли медленнее, чем затраты на производство. С одной стороны, завод не располагал широкими возможностями для повышения цен на свою продукцию и не мог этим способом восполнить потери прибыли, вызванные ростом цен на поставляемые ресурсы. Но главная причина неэффективной деятельности предприятия в год пере-

Таблица 3

Изменение эффективности деятельности предприятий
с переходом на новые формы хозяйствования

	Рост (+) или уменьшение (—) прибыли					
	тыс. руб.			%		
	Всего	В том числе за счет изменения		Всего*	В том числе за счет изменения	
		количества ресурса (затрат)	цен		количества ресурса (затрат)	цен
Первая модель						
Иркутский завод карданных валов						
Все ресурсы	—625	—508	—117	—4,1	—3,2	—0,9
Из них живой труд	—210	—6	—204	—7,3	—0,2	—7,1
Вторая модель						
Тбилисский камвольно-суконный комбинат						
Все ресурсы	—935	—4 093	+3 158	—0,5	—3,0	+2,5
Из них живой труд	—1 159	—391	—1 550	—11,6	+4,1	—15,7
Аренда						
Красноярский Дом моделей трикотажных изделий						
Все ресурсы	+62	+39	+23	+1,1	+0,7	+0,4
Из них живой труд	—18	+104	—122	—1,5	+10,1	—11,6
Красноярский завод «Культбыстрой»						
Все ресурсы	+809	+423	+386	+7,1	+3,6	+3,4
Из них живой труд	+48	+202	—154	+1,5	+6,2	—4,7
Московская тонкосуконная фабрика «Освобожденный труд»						
Все ресурсы	+5 741	—475	+6 216	+5,2	+0,4	+5,6
Из них живой труд	—1 265	+253	—1 518	—29,3	+4,5	—33,8

* Не показано влияние на прибыль других затрат, более эффективное использование которых или изменение соотношения цен на которые компенсировало снижение производительности живого труда.

хода на хозрасчет не в ценовой ситуации, а в ухудшении использования ресурсов: динамика выпуска продукции в натуральном измерении отстает от динамики потребленных ресурсов: из 4,1% сокращения прибыли 3,2 вызвано падением «внутрипроизводственной» эффективности и лишь 0,9% — неблагоприятной конъюнктурой. Неэффективное использование живого труда на 7,3% снизило объем полученной прибыли, однако это сокращение произошло не столько за счет уменьшения производительности труда (—0,2%), сколько в результате неадекватного роста средней заработной платы (—7,1%).

На другом предприятии — Тбилисском камвольно-суконном комбинате, работающем по второй модели, чисто внешне — вполне благополучная ситуация — увеличились объемы выпуска продукции, абсолютные размеры валового и хозрасчетного доходов. Однако в действительности, как показывает анализ, в его деятельности наметились отрицательные тенденции: произошло относительное снижение прибыли, вызванное снижением эффективности производственных затрат. И лишь в силу благоприятной ценовой ситуации — опережения роста цен на готовую продукцию относительно цен на ресурсы — комбинату удалось компенсировать большую часть падения прибыли. Если в дальнейшем предприятие будет ограничено в возможности значительно повышать

цены на свою продукцию, а тенденция к ухудшению использования затрат внутри предприятия сохранится, то это приведет не только к относительно, но и к абсолютному уменьшению прибыли комбината. Интересно, что в части отдельных видов ресурсов произошли разнонаправленные изменения. Общее снижение прибыли вызвано ухудшением использования сырья и материалов, труда и энергии. Тем не менее причины здесь разные. Производительность труда на предприятии росла, что могло бы дать дополнительную прибыль при условии неизменной «цены труда» — средней заработной платы, но последняя увеличивалась темпами, опережающими динамику выпуска, что в целом по этому виду затрат привело к противоположному результату — недополучению значительной части прибыли. Обратная ситуация сложилась с использованием сырья и энергии. Соотношение цен на продукцию и эти ресурсы было в пользу предприятия, но их продуктивность снизилась, поэтому «вклад» этих элементов в прибыль уменьшился.

На всех арендных предприятиях произошло относительное увеличение прибыли, что позволяет охарактеризовать их работу в целом как успешную. Однако, если в Красноярском доме моделей трикотажных изделий и на Красноярском заводе «Кульбтбустрой» этот рост обеспечивался одновременно за счет двух факторов — улучшения использования ресурсов и благоприятной динамики цен на продукцию и ресурсы, то на «Освобожденном труде» все увеличение прибыли произошло в результате разницы цен, а затраты на производство увеличились.

Таким образом, на четырех из пяти предприятий (исключение составляет «Кульбтбустрой»), т. е. независимо от применяемых форм расчета, происходит опережение роста оплаты по сравнению с объемами производства и реализации. За счет этого недополучение прибыли составило на Иркутском заводе карданных валов 210,08 тыс. руб. (или 33,6% общего изменения прибыли), в Красноярском доме моделей — 18 тыс. руб. (29%), на Тбилисском камвольном комбинате — 1159 тыс. руб. (124,5%), на Московской тонкосуконной фабрике — 1264,6 тыс. руб. (22%). Вне зависимости от структуры затрат на производство, характерной для той или иной отрасли промышленности, и от удельного веса в них затрат живого труда изменение размера его оплаты приводит к весьма существенным колебаниям общей величины полученной прибыли. В любом случае, чтобы компенсировать расходы, связанные с ростом оплаты, предприятия должны изыскивать резервы для получения дополнительной прибыли за счет экономии других производственных ресурсов и повышения производительности труда. Такая экономия была достигнута в Красноярском доме моделей и на фабрике «Освобожденный труд», в основном по сырью и материалам. Однако и в том, и в другом случае источником дополнительной прибыли была не реальная их экономия, а выгодное соотношение цен на продукцию и сырье.

Таким образом, ценовой фактор продолжает играть «первую скрипку» в выборе экономической стратегии и тактики предприятий, а изменение форм хозяйствования не смогло в полную меру запустить в действие механизмы ресурсо- и трудосбережения. Свидетельствует об этом и повсеместное ухудшение плановой работы на предприятиях и использования внутренних резервов повышения производительности труда и экономии затрат. Но ведь возможности ценового манипулирования не безграничны. Подобная ситуация имеет преходящий характер, вызвана деформированными условиями существующего «псевдорынка». Становление, укрепление и развитие реальных рыночных отношений между товаропроизводителями и всеми другими экономическими субъектами неизбежно заставят их обратить внимание на качественные показатели экономического роста для достижения стабильного экономического и финансового положения, развития производства.

Трудно, однако, ожидать что эти изменения произойдут автоматически. Формирование конкурентных отношений между товаропроизводителями (естественного рыночного противовеса гипертрофированным интересам предприятий в сиюминутном росте прибыли, дохода, фонда оплаты) и механизма сдерживания ориентации на необоснованное повышение договорных и свободных цен неизбежно потребует длительного времени. Поэтому, очевидно, нужны дополнительные меры, способствующие усилению ресурсо- и трудосберегающих тенденций в развитии производства. Простая замена ранее действовавшего принципа фондообразования «затраты труда — размер оплаты» на альтернативный «результат производства — размер оплаты» отнюдь не решает все противоречия в распределительных отношениях, более того — создает новые.

Прежде всего нуждается в четком определении сам критерий «результат производства», положенный в основу фондообразования. Выступающие сегодня в этом качестве стоимостные показатели — прибыль и доход — не могут в полной мере выполнять функцию объективных экономических критериев главным образом из-за неоднозначности ответа на вопрос: в какой мере рост эффективности, отражаемый величиной прибыли (дохода), является «заслугой» коллектива данного предприятия? Как видим, переход к рыночным отношениям не снимает, а наоборот, усугубляет этот вопрос. Тем не менее, как показывает экономический опыт, другого интегрального показателя, способного выполнять функции индикатора эффективности, нет. Конструктивное решение проблемы, на наш взгляд, — не в поиске новых искусственных показателей конечных результатов, типа НЧП, НСО и т. д., а в разработке инструментария анализа, позволяющего вычленив прибыль, сформированную в сфере производства, и прибыль, образованную в процессе обращения. Такая принципиальная возможность, как следует из проведенного нами исследования, есть. Для преимущественного стимулирования сокращения издержек производства целесообразно продифференцировать ставки, нормы и условия налогообложения прибыли по отношению к двум названным элементам: предусмотреть более низкие ставки на прибыль, получаемую в производстве (включая разнообразные льготы вплоть до освобождения от налога в зависимости от тех или иных приоритетов), и более жесткие на прибыль, возникающую в обращении. В противном случае налогообложение вряд ли сможет эффективно выполнять функцию антиинфляционного регулятора и подорвет у предприятий стимул к снижению производственных затрат.

Кроме того, при определении нормируемой величины расходов на оплату труда, включаемой в себестоимость и не облагаемой налогом, следует предусмотреть ее корректировку с учетом структурных сдвигов в ассортименте выпуска. Такой подход был бы, с одной стороны, элементом экономической защиты предприятий в тех случаях, когда объективный рост затрат их труда не находит адекватного отражения в динамике стоимостных показателей, с другой стороны, он позволил бы ужесточить налог и тем самым создал бы экономические преграды неоправданному росту оплаты в случае, когда динамика стоимостных показателей связана не с увеличением натуральных объемов производства и с реальным сокращением затрат, а с манипулированием номенклатурой выпуска в пользу выгодного самому предприятию ассортимента.

Предлагаемый подход, предусматривающий определенные коррективы в системе налогообложения, имеет характер косвенного регулирования и поэтому не нарушает гарантий в свободе фондообразования, закрепленных в «Законе о предприятиях в СССР», но в то же время позволяет значительно усилить связь размера оплаты труда с реальными его результатами.

СОСТЯЗАТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

(МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

П. Гречишников,

д-р экон. наук, профессор

Осуществляемые в стране глубокие преобразования экономики требуют высокой творческой активности всех работников. Одна из главных причин замедленной реализации курса на коренную перестройку народного хозяйства заключается в том, что ее пытаются провести «сверху», без непосредственной включенности в этот сложный процесс широчайших масс трудящихся, развертывания их инициативы, предприимчивости на основе **состязательности**. Без состязательности нельзя добиться научно-технического и социально-экономического прогресса. Она способствует совершенствованию механизма управления и всей системы хозяйствования.

В Основных направлениях стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике, одобренных Верховным Советом СССР 19 октября 1990 г., в числе главных условий повышения эффективности экономики предусмотрена конкуренция производителей. Однако последняя, в свою очередь, предполагает создание таких предпосылок, как рациональное разгосударствление, демонаполизация и приватизация собственности, максимальная свобода хозяйственной деятельности самостоятельных товаропроизводителей, переход к рыночным ценам, коренные преобразования финансово-кредитной системы. Нужны высокоразвитая рыночная инфраструктура, насыщенный рынок средств производства, потребительских товаров и услуг, валютный рынок. Чтобы сформировать эти и другие предпосылки для конкуренции, потребуется не один десяток лет. Следовательно, сейчас необходимо выработать методологические и методические подходы к использованию состязательности как одного из условий повышения эффективности производства, роста производительности труда.

В перспективе опыт хозяйствования подскажет конкретные формы состязательности. Она будет развиваться, если удастся предотвратить негативные последствия, свойственные конкуренции. Термин «состязательность» в большей мере отвечает реалиям хозяйственного строительства в рамках подлинно цивилизованного развития.

Углубляющийся кризис экономики, ее разбалансированность, господство монополизма, растущая инфляция, возрастающий дефицит, опустошенный потребительский рынок, забастовки, обострение межнациональных конфликтов — все это сдерживает развитие состязательности. Однако и в этих условиях ее организация на научной основе будет выступать важным средством улучшения деятельности предприятий.

В последние годы многие хозяйственные и профсоюзные руководители разных уровней, а также значительная часть рабочих, ИТР и служащих стали негативно относиться к соревнованию. Это объясняется его крайне деформированным, извращенным характером. Игнорирование таких компонентов товарно-денежных отношений, как заработная плата, финансы, кредиты, цены, привело к тому, что состязательность на уровне предприятий, объединений и внутри их оказалась вне хозяйственного механизма. Это явилось главной причиной того, что хозяйственные руководители, планово-экономические службы, в руках которых находятся названные (хотя и крайне урезанные) компоненты товарно-денежных отношений, в большинстве случаев самоустранились от практической орга-

низации соревнования. Предприятия были поставлены в такие жесткие условия, когда они не могли проявлять инициативу, предприимчивость, а были простыми исполнителями многочисленных инструкций, приказов вышестоящих органов. Организацией соревнования многие годы занимались профсоюзы. Они плодили различного рода бумаги, создававшие видимость благополучия в этом деле, разрабатывали и оформляли условия соревнования, призывы к перевыполнению планов (чаще всего заниженных), обязательства, различные стенды с огромным количеством дутых цифр и т. п. Если в первые годы после победы пролетарской революции соревнование было важнейшим источником народной инициативы, то затем оно все в большей мере переключивалось из сферы производства в область бумаготворчества.

Широкий размах получили показуха, починомания. Только за 1973—1974 гг. обкомы, крайкомы и ЦК компартий союзных республик одобрили и рекомендовали к распространению свыше 2 тыс. починов работников и коллективов. А сколько их в то же время было одобрено на уровнях горкомов, райкомов партии, парткомов, министерств, профсоюзных органов!

В вышестоящие организации нескончаемым потоком шли «победные» рапорты, принимались новые «повышенные» обязательства. Особые надежды на соревнование возлагались в последние декады каждого месяца для спасения плана, на предприятиях разворачивались сверхурочные работы, штурмовщина. В результате планы (нередко скорректированные) не только выполнялись, но даже перевыполнялись. Произведенная таким образом продукция (как правило, крайне низкого качества) часто оказывалась никому не нужной, скапливалась на складах. Все это дискредитировало соревнование. Этому же способствовало обилие лозунгов, не подкрепляемых реальной практикой, созданием необходимых материальных условий жизни, достойных советского человека.

За 1971—1985 гг. число ударников коммунистического труда возросло с 15,6 млн. до 36 млн. чел., тогда как темпы ежегодного роста производительности труда упали с 4,6% в 1971—1975 гг. до 3,2% в 1976—1980 гг. Снижались фондоотдача, качество продукции, темпы повышения реальных доходов населения (с 4,6% в восьмой пятилетке до 2,1% в одиннадцатой). Налицо явный парадокс: количество ударников и коллективов коммунистического труда возрастало при резком снижении эффективности общественного производства.

Повсеместно процветала уравниловка. В итоге — равнодушное отношение к труду, массовая пассивность работников как на низкорентабельных и убыточных, так и высокорентабельных предприятиях. Первые привыкли к тому, что их щедро подкармливают из государственного бюджета, они все равно получают практически такую же зарплату, как и на всех других предприятиях, государство выделит им необходимые средства для модернизации производства, строительства жилья, детских садов и яслей. На высокорентабельных предприятиях люди тоже понимали, что как ни хозяйствуй, все равно прибыль, полученная благодаря высокопроизводительному труду, от них уйдет к убыточным и низкорентабельным. В результате укреплялись застойные тенденции, апатия людей. Постепенно ослабевала, а затем и вовсе была сведена на нет состязательность за высокоэффективное функционирование экономики.

Поэтому задача состоит в том, чтобы снять преграды для состязательности. Перестройка требует не отказа от нее, а всемерного усиления ее развития. Жизнь заставляет по-новому взглянуть на роль состязательности, преодолеть сложившиеся в прежние годы стереотипы, научно обосновать подходы к ее организации.

Участниками экономической состязательности выступают государственные, арендные, акционерные, смешанные, кооперативные и другие

предприятия. Это одновременно означает и **состязательность складывающегося многообразия новых форм собственности**. Она будет усиливаться по мере формирования единого общесоюзного рынка.

Экономическая состязательность как производственное отношение имеет объективный механизм своего действия. Его суть состоит прежде всего в удовлетворении многообразных интересов трудового коллектива предприятия, в сопоставлении индивидуальных издержек труда по производству того или иного необходимого обществу товара с общественно необходимой их величиной, учитывающего и качество продукта, его потребительские свойства, спрос и предложение.

По мере осуществления радикальной экономической реформы, перехода к смешанной экономике становится очевидным, что при разных формах собственности, методах хозяйствования состязательность активнее развивается, а следовательно, и оказывает большее влияние на повышение производительности общественного труда там, где быстрее преодолевается отчуждение работников от средств производства и достигнутых результатов, где люди — реальные хозяева (на кооперативных, арендных, акционерных предприятиях).

Экономическая состязательность, ориентированная на борьбу за потребителя, объективно повышает роль науки как непосредственной производительной силы. Без широкого развития состязательности в науке, научно-техническом творчестве, разработке новых видов техники и технологии на конкурсной основе невозможно вывести страну в эпицентр научно-технической революции.

На уровне взаимодействия трудовых коллективов предприятий отношения состязательности связаны с созданием конечных результатов деятельности производственных коллективов в целом. И от того, с какими затратами выпускается та или иная продукция, каковы ее качество, потребительские свойства, зависит экономическая эффективность производства не только на отдельном предприятии, но и в масштабе всей страны. Предприятие выходит на рынок со своей продукцией, от ее реализации зависят возможности роста заработной платы, развития социальной инфраструктуры, расширения и обновления производства. На этом же уровне выпущенная продукция получает народнохозяйственную оценку с точки зрения ее способности наиболее экономично удовлетворять общественные потребности. Именно поэтому на данном уровне хозяйствования соревнование, не отрываясь от своей естественной (трудовой) основы, приобретает характер ярко выраженной экономической состязательности. Только на уровне функционирования основных хозяйственных звеньев — предприятий и объединений — возможно внедрение полного хозрасчета и самофинансирования. А это важнейшие условия для развития действенной экономической состязательности. На всех других, более низких уровнях хозяйствования таких условий нет. Поэтому, думается, неправомерна позиция тех ученых и практиков, которые считают возможным и целесообразным соревнование на всех уровнях хозяйствования, в том числе и внутризаводское, именовать экономической состязательностью.

Активное внедрение в практику хозяйствования экономических стимулов к высокопроизводительному труду через заработную плату, премирование, финансы, кредит и цены, прочная связь размеров прибыли (хозрасчетного дохода) с реальными результатами деятельности предприятий вернут соревнование в сферу производства. Экономическое стимулирование поставит каждый коллектив, каждого работника в положение, когда они будут включаться в состязательный режим работы, с тем чтобы высокими конечными результатами неуклонно увеличивать хозрасчетный доход, заработную плату и ту часть прибыли, которая по решению трудового коллектива используется для строительства жилья, спортивных сооружений, других объектов социальной инфраструктуры.

Между экономической состязательностью и внутрипроизводственным соревнованием нет и не может быть отгораживающей стены. Их абсолютизация неправомерна, недопустима. Они тесно взаимосвязаны между собой как формы единой в своей основе состязательности. Однако относительное их разграничение необходимо для того, чтобы на практике на каждом уровне хозяйствования полнее использовать возможности состязательности. Более того, научная организация экономической состязательности основных хозяйствующих звеньев придает соревнованию на всех уровнях — начиная с рабочего места и кончая народным хозяйством — целостность, позволяющую ему в полной мере проявить свои созидательные возможности. В то же время результаты экономической состязательности трудовых коллективов предприятий в огромной мере зависят от уровня организации внутрипроизводственного соревнования. Ибо чем полнее непосредственно в трудовом коллективе будут реализованы наряду с экономической социальная и воспитательная функции соревнования, тем выше будет результативность состязательности предприятий в целом. Конечно, и на этом уровне развития состязательности требуется навести надлежащий порядок, избавиться от надуманных ее форм, от «инфляции» применяемых мер поощрения, обеспечить необходимую «экономизацию» внутрипроизводственного соревнования.

Сейчас довольно широко распространено мнение о том, что в новых условиях хозяйствования экономическая состязательность не требует специальной организации. Такое мнение продиктовано желанием избавиться от деформированной практики организации соревнования по укоренившемуся образцу бумаготворчества. Но тем не менее оно, на наш взгляд, неправомерно. Ведь единственный довод при этом заключается в том, что при используемых экономических стимулах итоги состязательности, его стимулирование реализуются автоматически. Победителем будет предприятие, у которого большая прибыль, а у его работников соответствующее более высокое материальное вознаграждение. Представляется, что это упрощенный подход. Когда предприятия будут работать в условиях реальной состязательности, к хозяйственным органам объективно значительно возрастут требования по ее целенаправленному развитию.

Переход на экономические методы управления, создание единого общесоюзного рынка — предпосылки совершенствования состязательности предприятий. Но в том-то и состоит одна из труднейших задач, чтобы придать каждому из экономических рычагов, каждому компоненту формируемого нового хозяйственного механизма соревновательные свойства. Она гораздо сложнее, чем подготовить инструкцию, предписание, директиву.

С переходом к экономическим методам хозяйствования возрастает роль органов управления всех уровней в организации состязательности. При этом важно различать общеэкономические и организационно-экономические меры по ее развитию. К первым относится обеспечение такого функционирования товарно-денежных отношений, применение таких экономических рычагов управления, которые придавали бы мощный импульс развитию состязательности, нацеливали ее на повышение эффективности общественного производства и укрепление целостности экономической системы.

Организационно-экономические меры предполагают установление новых критериев оценки эффективности состязательности (адекватных концепции радикальной экономической реформы), показателей, по которым должны подводиться итоги, развитие демократических начал в ее организации, призванных «разбудить» в человеке стремление к самовыражению, самоутверждению, творческой активности.

Многие годы в основе критериев оценки эффективности состязательности была степень перевыполнения годового плана по выпуску продукции. Чем больше перевыполнение, тем, считалось, эффективнее организовано соревнование. Многолетняя практика показала, что такой подход побуждал предприятия скрывать резервы, принимать заниженные планы. Отсюда ясно, что перевыполнение плана по выпуску продукции не может быть объективным критерием оценки результатов состязательности. К тому же такой валовой подход (наряду с другими «стимулами») подталкивал предприятия производить продукцию, не пользующуюся спросом потребителей.

Победителем соревнования признавался тот, кто имел более высокие результаты по сравнению со своими соперниками. И, как правило, не принималось во внимание, что соревнующиеся предприятия выпускают устаревшую продукцию с огромными материальными затратами и низкой производительностью труда. Но по традиции надо было выявлять победителя. И нередко получалось так, что лидерами в соревновании становились «лучшие» из худших. Часто победителем признавалось предприятие, которое ухдило свои показатели в работе, но они были тем не менее выше, чем у остальных.

Думается, что **необходимо оценивать результаты состязательности предприятий по степени приближения к мировым рубежам и их превышению.** Конечно, для высокоразвитой экономики критерием оценки эффективности состязательности могла бы быть степень удовлетворения предприятиями потребностей народного хозяйства и населения в высококачественной экономической продукции. И главным арбитром реально стал бы потребитель. Однако в нынешних условиях такой подход неприемлем. Но это не означает, что надо отказаться от оценки эффективности состязательности предприятий. Ибо оценка, если она объективна, побуждает к лучшей работе. Делать это должны соответствующие органы хозяйственного управления.

Сложность состоит в том, по каким показателям оценивать результативность состязательности. Поскольку целью последней является резкое повышение эффективности производства на основе кардинального ускорения научно-технического прогресса, то такими показателями могут быть качество продукции, рост производительности труда, увеличение прибыли (хозрасчетного дохода) как результат улучшения хозяйствования. При этом обязательными условиями должны быть: выполнение поставок продукции в соответствии с заключенными хозяйственными договорами; осуществление природоохранных мероприятий и соблюдение установленных нормативов по охране окружающей среды; обеспечение не ниже средненормальных условий труда. Таким образом, количество показателей будет небольшим (ранее их было до 250), но они сосредоточивают усилия трудовых коллективов на узловых вопросах ускорения социально-экономического и научно-технического прогресса.

Возникает вопрос: изжила ли себя практика выявления победителей состязательности среди предприятий? Думается, что нет. Однако нужны новые подходы. Прежде всего необходимо отказаться от сбора каких бы то ни было справок от предприятий о результатах состязательности. Об этом можно судить по данным прежде всего органов государственной статистики, а также других органов хозяйственного управления.

Целесообразно по итогам работы за каждый год определять не 1 600 и более предприятий, как это было до последнего времени, а, скажем, 100 действительно лучших коллективов страны, независимо от их собственности. Одним из важнейших критериев отбора таких предприятий могло бы быть производство основной продукции, отвечающей требованиям внутреннего рынка и конкурентоспособной на мировом рынке. Их список должен предаваться широкой гласности через цент-

ральную печать и другие средства массовой информации. Это означало бы выявление конкретных адресов передового опыта хозяйствования. Важно публиковать список предприятий в последовательности, отражающей степень достигнутых успехов. Это формировало бы активное стремление трудовых коллективов занимать и в этой престижной группе первые места. Решению такой задачи способствовало бы установление весомых государственных премий для предприятий, занявших, к примеру, первые 10 мест.

Таким образом можно избавиться от иллюзорного парада «передовиков», среди которых немало было тех, кто громкими рапортами, а нередко и приписками заполучал призовые места. Новый подход исключает ненужное обилие бумаг. Не требуется содержать огромный специальный аппарат в центральных органах управления для подведения итогов состязательности. Отпадает и необходимость отвлекать планово-экономические службы на предприятиях от выполнения их главных функций.

Неправомерно отказываться и от мер морального поощрения. Другое дело, что здесь важен настойчивый поиск (наряду с некоторыми традиционными) новых форм. Более того, развитие состязательности требует создания атмосферы почета и уважения лучших трудовых коллективов. Ведь они — носители тех передовых методов хозяйствования, широкое применение которых будет способствовать не только выходу экономики из кризисного состояния, но и выводить ее на передовые научно-технические и социально-экономические рубежи.

Что касается вопроса о том, надо ли по сложившейся традиции принимать обязательства, то, думается, его должен решать сам трудовой коллектив. Навязывать же «сверху» порядок, согласно которому каждое предприятие должно непременно иметь обязательства, неправомерно.

Экономическая состязательность «высвечивает» непреходящее значение ленинских принципов организации соревнования — гласности, сравнимости результатов, возможности повторения передового опыта. Без реализации этих принципов нельзя распространять передовые методы хозяйствования, своевременно выявлять остальные предприятия, чтобы принять соответствующие меры — помощи, по прекращению деятельности, преобразованию в кооператив, арендный или акционерный коллектив.

Важное значение для развития состязательности имеет информация. Требуется создание информационной системы в стране, включающей необходимый набор данных о работе предприятий, которые бы показывали их место и роль на рынке товаров, помогала как им самим, так и органам хозяйственного управления глубоко анализировать производственно-экономическую деятельность. Такая информация должна носить периодический характер (скажем, ежеквартальный), возможно, в форме оперативно подготавливаемых специальных бюллетеней. Резко возрастает и значение государственной статистики — действительно инструмента объективной гласности, дающего достаточно полную, достоверную и оперативную информацию о новом качестве экономического роста.

Широкая гласность предполагает не только критику недостатков, но и показ положительного. Однако сейчас средства массовой информации сосредоточивают свои усилия главным образом на критике бюрократов, пороков командно-административной системы (что, безусловно, нужно делать), но недостаточно пропагандируют опыт новаторов производства. Гласность означает не только информирование, но и доступ к материалам, не содержащим государственную тайну, касающимся деятельности администрации предприятия, а также вышестоящих органов.

Закон «О предприятиях в СССР» предусматривает коммерческую тайну, т. е. не являющиеся государственными секретами сведения, связанные с производством, технологической информацией, управлением, финансами и другой деятельностью предприятия, разглашение которых может нанести ущерб его интересам. Как поступать в этом случае с распространением передового опыта? Возможно, одним из приемлемых путей может быть продажа на взаимовыгодных условиях соответствующей информации заинтересованным предприятиям. Передовой опыт, в котором аккумулируется интеллектуальный потенциал, в новых условиях хозяйствования приобретет характер ценного товара, имеющего огромное значение для развития экономики.

Таким образом, упование на возможность стихийного развития экономической состязательности неправомерно. Тем не менее на практике до сих пор не преодолено негативное отношение к ее организации. В результате не используется мощное средство активизации трудовой деятельности, предпринимательства. И это в то время, когда предприятия сориентированы на переход к рынку, когда взят курс на использование многообразия форм собственности, методов хозяйствования, на коренные преобразования в системе общественного производства. Сейчас союзным, республиканским и местным органам хозяйственного управления нужно сознательно содействовать широкому развитию состязательности, активно создавать необходимые условия. Профсоюзные же органы призваны проявлять заботу о том, чтобы не ущемлялись интересы работников и строго соблюдался принцип социальной справедливости при подведении итогов состязательности.

Развитие экономической состязательности вызовет заметные социальные последствия, так как она сопровождается дифференциацией предприятий на лучшие и худшие. В условиях их жесткой зависимости от размера прибыли, остающейся в распоряжении трудового коллектива, будут отторгаться устаревшие методы хозяйствования. Формирование единого экономического пространства будет сопровождаться банкротством плохо работающих предприятий—государственных, арендных, кооперативных и т. д. Это естественный процесс эффективно функционирующей экономики, которая не терпит низкорентабельных, а тем более убыточных хозяйствующих звеньев. Они должны отвечать народнохозяйственному критерию эффективности. Поэтому нужно своевременно переориентировать их на производство другой продукции или преобразовать.

В мае 1921 г. в записке в Президиум Госплана В. И. Ленин обратил внимание на целесообразность выделить и подсчитать предприятия, «...которые безусловно необходимы государству, и... которые держатся по традиции, по рутине, по нежеланию рабочих переменить профессию и местожительство и т. п. и которые следовало бы закрыть с точки зрения рационального хозяйничанья и перевода промышленности в немногие лучшие заведения, работающие в несколько смен»¹.

С данной проблемой наше государство не раз сталкивалось и пыталось ее решить. Вспомним хотя бы 50-е гг., когда под благовидным предлогом использования преимуществ крупного сельскохозяйственного производства перед мелким колхозы в принудительном порядке укрупнялись. На деле же слабые хозяйства присоединялись к высокорентабельным, что по существу означало их ликвидацию. То же самое означало и массовое преобразование колхозов в совхозы. Известны слу-

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 43. С. 263.

чан и более позднего времени, когда закрывались неэффективно работающие предприятия путем их включения в объединения.

По мере перехода экономики к рынку предприятия будут различаться по размерам получаемой прибыли. И это естественно — тот коллектив, который более эффективно трудится, должен получать и большую прибыль, больший фонд заработной платы, большие возможности для социального и производственного развития. Их состязательность приведет к дифференциации реальных доходов трудящихся. У работников, добившихся наилучших производственно-экономических результатов, уровень благосостояния станет заметно выше, чем у отстающих. На поощрение высоких достижений в труде направлено и снятие верхних ограничений по зарплате. Но все это вполне вписывается в понятие социальной справедливости. Именно результаты труда работника должны определять уровень его благосостояния. Это будет способствовать тому, что труженики с менее эффективных предприятий будут переходить на более прибыльные. Ведь каждый стремится работать там, где могут наиболее полно проявиться его способности и где он может получать высокую оплату за свой высокопроизводительный труд.

В экономической состязательности предприятий при переходе народного хозяйства к рыночным отношениям, особенно в первоначальный период, могут проявляться такие негативные явления, как коррупция, стремление заполучить высокую прибыль любым путем, в том числе за счет повышения цен и др. Забота о потребителе может отступать на задний план. Поэтому общегосударственным, республиканским и местным органам управления необходимо разработать комплекс мер, реализация которых поставит преграды отрицательным последствиям.

Состязательность на первых порах может привести к безработице как в силу ликвидации предприятий, результаты деятельности которых не отвечают народнохозяйственному критерию рационального хозяйствования, так и из-за высвобождения работников на действующих предприятиях благодаря применению более эффективных методов хозяйствования, внедрению достижений НТП. Это также требует осуществить комплекс мер, гарантирующих трудоустройство высвобождаемых работников, их профессиональную переподготовку.

ВОПРОСЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКИ

К. Семенов,

канд. экон. наук

СССР импортирует самые разнообразные товары как для производственного использования, так и для личного потребления граждан. В целях статистического учета Министерством внешних экономических связей СССР делит всю массу поступающих из-за границы товаров на восемь больших групп: машины, оборудование и транспортные средства; топливо и электроэнергия; руды и концентраты; химикаты; лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия; текстильное сырье и полуфабрикаты; пищевкусовые товары и сырье для их производства; промышленные товары народного потребления. Преобладающее место занимают машины, оборудование и транспортные средства, на долю которых в 1990 г. пришлось 44,7% всех ввозимых из-за границы товаров. В том же году в импорте СССР удельный вес продовольственных товаров и сырья для их производства составил 15,8%, промышленных това-

ров народного потребления — 17,6%. Таким образом, на три группы товаров приходится 78,1% всего советского импорта. Ввоз каждой из остальных групп товаров колеблется от 0,9 до 9,1%.

Необходимую валюту на приобретение иностранной продукции наша страна получает преимущественно за счет экспорта нефти, газа, железной руды, металла и других сырьевых товаров. Ежегодно государство выделяет на оплату импорта большие средства. В 1985 г. на ввоз товаров из-за границы было израсходовано 69 429 млн. руб., а в 1990 г. — 70 854,3 млн.

В 1989 г. советская внешняя торговля впервые за многие годы имела отрицательное сальдо в размере 3395 млн. руб. Ситуация еще более ухудшилась в следующем году, когда расходы на импорт превысили доходы от экспорта на 9827,5 млн. руб. В связи с тем что остро встал вопрос об экономии валюты при закупках импортных товаров, Президентом СССР от 2 ноября 1990 г. издан указ «Об особом порядке использования валютных ресурсов в 1991 году», предусматривающий создание условий для гарантированного погашения внешней задолженности страны. Важнейшее из них — обязательная продажа Внешэкономбанку СССР 40% валютной выручки предприятий и объединений по коммерческому курсу Госбанка СССР. Эта мера увеличивает валютные доходы государства, но в то же время и уменьшает возможности предприятий приобретать товары за рубежом. Положение складывается сложное. В этих условиях необходимо выяснить, всегда ли огромные расходы на оплату иностранной продукции правомерны и **рационально ли она используется**. Поскольку в советском импорте, как указывалось выше, ведущее место занимают машины, оборудование и транспортные средства, то на их примере и рассмотрим данную проблему.

Одна из важнейших задач экономики — разработка и осуществление комплекса мер, обеспечивающих эффективное использование ввозимой из-за границы техники. Имеется немало фактов, свидетельствующих о ее своевременном вводе в строй. Например, в последние годы на гродненском объединении «Азот» продолжительность монтирования импортного оборудования была в 2—3 раза ниже нормативных сроков. На гродненском производственном объединении «Химволокно» благодаря совмещению строительно-монтажных и пусконаладочных работ, четкой организации поэтапного ввода объектов и хорошо продуманной системе подготовки кадров импортное оборудование осваивалось досрочно. В то же время немало случаев, когда значительная часть купленной за валюту техники вводится в эксплуатацию с большим опозданием, годами лежит без движения под открытым небом на станциях или строительных площадках. Очень часто она морально устаревает еще до своего монтажа, а нередко и физически становится непригодной.

Масштабы неустановленного нового оборудования весьма велики. Ежегодно на предприятия страны его поступает на сумму около 50 млрд. руб., в том числе иностранного — на 10 млрд. На начало 1990 г. величина несмонтированной техники достигла 18,2 млрд. руб. и увеличилась за год на 20%. Из них остатки импортного оборудования составили 5,2 млрд. руб. и выросли по сравнению с 1989 г. на 21,5%.

Вызывает обоснованную тревогу и номенклатура замороженных зарубежных средств производства. Достаточно сказать, что на начало 1990 г. на складах предприятий и строок скопилось на 164,6 млн. руб. неустановленных новых металлорежущих станков, комплектов автоматических и полуавтоматических линий машиностроения — на 499,8 млн. руб., оборудования для черной и цветной металлургии — на 620,3 млн. руб. и много техники для других отраслей промышленности. Больше всего бездействующей машинно-технической продукции находится в ведении топливно-энергетического, химико-лесного и агропромышленного комплексов. Такое положение — результат постоянного существования

сверхнормативного незавершенного строительства, которое накапливалось из года в год. Нельзя заявить, что этой проблемы не замечали ранее. Так, только на уровне ЦК КПСС и СМ СССР с 1949 г. было принято 67 распоряжений и постановлений, направленных на ее решение. Однако и сейчас она стоит на повестке дня. Здесь сказывается и недисциплинированность строителей, и недостаточная компетентность некоторых советских покупателей иностранной техники. Но главная причина роста огромных масштабов замороженного импортного оборудования, на наш взгляд, коренится в том, что министерства, получив по разнарядке сверху валюту на его закупку, затем не несли никакой экономической ответственности за эффективное его использование. Большие масштабы неустановленной зарубежной техники были вызваны и несовершенством механизма функционирования внешнеэкономических связей. Заказывали технику одни ведомства, покупали другие, а монтировали и эксплуатировали третьи. Какой-либо серьезной экономической ответственности друг перед другом эти ведомства не несли.

С формированием рыночных отношений положение меняется. Так, с 1 апреля 1989 г. право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций имеют предприятия, объединения, производственные кооперативы и иные организации, продукция (работа, услуги) которых обладает конкурентоспособностью на внешнем рынке. Их внешнеэкономические связи осуществляются на основе валютной самокупаемости, являясь частью хозяйственной деятельности, и влияют на формирование фондов экономического стимулирования и валютных фондов. В настоящее время на внешнем рынке действует уже 30 тыс. таких предприятий и объединений. С переходом на внутреннюю конвертируемость рубля принцип валютной самокупаемости распространится и на импортирующие предприятия. Прекратится централизованное выделение валюты на закупки по импорту материально-технических ресурсов для производственных нужд предприятий. У предприятий появится возможность приобретать необходимую им валюту в банках по рыночному курсу. В этих условиях подолгу замораживать импортное оборудование на складах или держать его под открытым небом будет накладно. Можно ожидать, что, когда предприятия станут приобретать зарубежную технику за свои заработанные деньги, объем неустановленных машин и агрегатов сократится.

Становление нового хозяйственного механизма в сфере внешнеэкономических связей, самостоятельный выход предприятий на внешний рынок еще не гарантируют того, что на складах предприятий и стройках не останется неустановленного импортного оборудования. Причины этого могут быть самые разные. К примеру, предприятие может ошибочно оценить валютную ситуацию в стране или без всяких на то оснований рассчитывать на свои собственные финансовые возможности и вследствие этого попасть в затруднительное положение. Так, Московский автозавод им. Ленинского комсомола взял у правительства кредит в сумме 350 млн. инвалютных рублей и начал сооружение завода двигателей для новой модели «Москвича». Закупив импортное оборудование, он не может приступить к его монтажу, пуску и эксплуатации, так как нет валюты для приглашения зарубежных специалистов, которые смонтировали бы его. Следовательно, и при установлении внешнеэкономических связей самими предприятиями необходимо тщательно управлять движением импортной техники от закупки до монтажа и пуска, соблюдать правила ее рационального использования. Советские предприятия этому только учатся, и надо ускорить процесс познания. В противном случае потери неизбежны: сегодня одному заводу не хватило валюты на оплату зарубежных монтажников, завтра другому — на закупку запасных частей к приобретенному за границей оборудованию.

На наш взгляд, одним из важнейших путей ускорения ввода в эксплуатацию импортных средств производства является их **монтаж при техническом содействии иностранных специалистов**. Конечно, это требует расходов, которые, однако, быстро окупаются, поскольку дорогостоящее заграничное оборудование не станет годами лежать на станциях, причалах и строительных площадках. При техническом содействии иностранных фирм-поставщиков его пустят в ход по графику, предусмотренному соответствующим контрактом. Страна получит продукцию и будет пользоваться консультациями фирм в течение указанного в соглашении гарантийного срока. Систему технического содействия можно использовать не только при сооружении новых объектов на базе импортного оборудования, но и при реконструкции действующих предприятий. Кстати, эта система уже применялась в нашей стране. Например, специалисты бывшей ГДР на основе межправительственных и межведомственных соглашений проводили реконструкцию ряда швейных, текстильных и обувных фабрик СССР. Практика показала, что такой подход намного ускорял внедрение в производство импортной техники. Нет оснований отказываться от него и сейчас. Более того, техническое содействие следует шире применять как при реконструкции функционирующих предприятий, так и при реализации новых инвестиционных проектов. При этом участие иностранных фирм в сооружении предприятий может предусматривать не только поставки отдельных видов оборудования и его монтаж, но и их возведение «под ключ» с гарантией разнообразия ассортимента и качества выпускаемой продукции. В этой связи техническое содействие целесообразно использовать в целях ускоренного ввода в строй начатых, но незавершенных объектов. Привлечение зарубежных предпринимателей к размораживанию законсервированного строительства через разные формы сотрудничества, вплоть до арендной, имеет важное значение для развития народного хозяйства страны. В первую очередь это относится к тем предприятиям, которые будут выпускать остродефицитную импортозамещающую продукцию, например, автомобили и сельскохозяйственную технику, одежду и обувь и т. п.

На сроки введения в эксплуатацию импортного оборудования окажет влияние и обеспечение **сопряженности объемов закупаемых средств производства с мощностями строительно-монтажных организаций**. Любое предприятие, объединение или министерство в своих программах сооружения объектов на базе иностранной техники должно учитывать имеющиеся возможности строительных трестов. Нередко этот важный пункт во всей цепочке использования закупленных машин рассматривается в последнюю очередь, уже после сделки с зарубежными фирмами. Между тем отсутствие свободных строительно-монтажных мощностей в данный момент — одна из наиболее распространенных причин вынужденного замораживания импортного оборудования на складах или подъездных путях сооружаемых объектов. Разумеется, полная сопряженность указанных процессов достигается лишь в том случае, когда приток отдельных машин, агрегатов и частей идет ритмично, т. е. соответствует строгой очередности этапов строительства и обеспечению ввода в действие технологически связанных между собою производственных мощностей. Следовательно, подписание контрактов на завоз зарубежной техники должно быть увязано с планами или договорными обязательствами строительно-монтажных организаций.

Всякое замораживание приобретенных за границей средств производства, по какой бы причине оно ни происходило, ведет неизбежно к необоснованной и преждевременной порче. Кроме того, запоздалый их монтаж обычно сопровождается дополнительными валютными расходами, поскольку сроки гарантий, предоставляемые иностранными фирмами на проданную технику, **быстро истекают** и объект, возведенный с задерж-

кой, уже не может пользоваться предусмотренными контрактом консультациями специалистов этих фирм. Думается, что для предотвращения подобного рода нежелательных явлений завозить основное импортное оборудование целесообразно, если на сооружаемом объекте осуществлено примерно 60—80% строительных работ.

В практике строительства нередко встречались и такие случаи, когда уже в ходе начавшегося сооружения предприятия принимались решения о переносе места его размещения или о его новом профилировании. Это, как правило, срывало сдачу объекта в первоначально намеченные сроки и влекло за собой консервацию значительных материальных и финансовых средств, уже затраченных на его возведение. Печальный пример тому — завод в Елабуге, сначала задуманный как тракторостроительный, а потом перепрофилированный на автомобилестроительный.

В немалой степени сроки ввода в эксплуатацию импортного оборудования задерживаются из-за **несовершенной проектно-сметной документации** к сооружаемому объекту. Опыт показывает, что многих изменений и дополнений в ней можно избежать, если своевременно и на должном квалификационном уровне установить необходимые контакты между заинтересованными проектными организациями и подрядчиками.

Во внешнеэкономических отношениях СССР иногда имеют место и такие факты, когда иностранные фирмы поставляют советским организациям бракованные средства производства, что обнаруживается лишь при получении его в нашей стране. Это затягивает монтаж. Но и смонтированное **дефектное оборудование** не дает отдачи, которая предусматривалась при заключении контракта на его поставку. Так, закупленное у американской фирмы «Ла саль» автоматическое оборудование по производству поршней двигателей для автомобиля КамАЗ обнаружило низкую степень их конструкторской разработки, и тем самым не была обеспечена предусмотренная контрактом производительность труда. Нередки и такие случаи, когда западные фирмы продают нам то, что или уже устарело или вот-вот устареет. Как же избежать столь нежелательных явлений? Во-первых, прежде чем стремиться на Запад за новыми машинами и станками, необходимо тщательно проверить возможные варианты их приобретения на внутреннем рынке. Для этого надо создать компьютерный Центр или Банк данных при МВЭС СССР, которые информировали бы предприятия и объединения о наличии отечественной техники соответствующих образцов. Во-вторых, чтобы предупредить неоправданную закупку и поставку зарубежных средств производства, не отвечающих требованиям контрактов, внешнеторговым организациям или самим предприятиям следует усилить контроль за этими процессами. Его лучше начинать на иностранных заводах-изготовителях. Большая ответственность при этом лежит на командируемых за границу инспекторах — приемщиках оборудования. В случаях, когда выход на проектную мощность предприятия, построенного на импортном оборудовании, затягивается по вине иностранного изготовителя, следует шире прибегать к своевременному составлению рекламационных актов.

Нуждается в изучении и вопрос о **сертификации импортной технической продукции** на централизованном уровне. Министерство внешних экономических связей СССР могло бы устанавливать стандарты на ввозимую зарубежную технику, учитывающие основные требования советской промышленности, например, соблюдение определенных технических параметров и качества импортной продукции, что лучше обеспечит ее производственную эксплуатацию, обслуживание и ремонт.

Введение системы централизованного контроля за качеством ввозимых средств производства не означает отказа от перехода к рынку, а, наоборот, приближает к нему. Ведь в условиях рынка поддержание качества выпускаемых товаров на достигнутом высоком уровне имеет

первостепенное значение. Подобный контроль со стороны центральных органов существует во многих странах мира с развитой рыночной экономикой. Например, в Японии его осуществляет наряду с различными ассоциациями производителей Министерство внешней торговли и промышленности.

В ускорении использования импортного оборудования положительную роль способны сыграть **совместные предприятия (СП)**, вовлекающие в отечественное производство иностранных предпринимателей. Как показывает первый опыт их работы, у них нет каких-либо проблем с монтажом зарубежной техники, она вводится в строй своевременно и на качественном уровне. Здесь действует давно отлаженный механизм развитого товарного хозяйства, обеспечивающий материальную заинтересованность собственников в результатах своего труда. Вовлечение в отечественное производство иностранных предпринимателей обеспечивает ускоренную сборку импортного оборудования, привносит новые технологии. Это позволяет повысить технический уровень советской промышленности и квалификацию работающих и тем самым вывести отдельные предприятия на современный мировой уровень. Так, по мнению специалистов, продукция совместного предприятия «МСЗ-Вендт», созданного на базе Московского станкостроительного завода и немецкой фирмы «Вендт Гмбх», будет конкурентоспособна на мировом рынке.

Создание СП в машиностроении, приборостроении, химической, деревообрабатывающей промышленности, строительстве и прочих отраслях народного хозяйства СССР происходит с участием фирм Англии, Австрии, Болгарии, Италии, Канады, США и других стран. Всего зарегистрировано свыше 2 тыс. СП, но только около 400 из них действуют в сфере материального производства. Насущная задача состоит в том, чтобы значительно увеличить их число. По нашему мнению, в Советском Союзе существуют для этого большие неиспользованные возможности, например, незавершенное строительство объектов. Только по машиностроительному комплексу насчитывается около 200 законсервированныхстроек. Омертвленный в них капитал бесполезно пропадает, а между тем его можно применить в качестве советского взноса в уставный фонд. Размораживание законсервированных объектов ускорит монтаж как отечественного, так и импортного оборудования, скопившегося на площадках.

Своевременный ввод в эксплуатацию импортной техники, помимо совместных предприятий, может обеспечить и другие формы международного экономического сотрудничества. Одна из них — **компенсационные соглашения с иностранными фирмами о сооружении предприятий на территории Советского Союза**. Заключая подобного рода сделки, страна получает в кредит машины и оборудование, консультационные услуги со стороны западных партнеров, а рассчитывается с ними продукцией построенных предприятий. Компенсационные соглашения широко применялись в 70-е гг., когда на их основе были возведены в Тольятти химические заводы по производству жидкого аммиака, Усть-Илимский целлюлозный завод, Костомукшский горно-обогатительный комбинат и др. Конечно, подобная форма соглашений имеет и определенные недостатки. И самый главный из них — нежелание западных партнеров участвовать в создании тех предприятий, которые будут конкурировать с их собственным производством, упор в основном делается на выпуск топливно-сырьевых товаров, производимых базовыми отраслями промышленности, и не участвовать в организации производств, обеспечивающих техническое перевооружение промышленности и других отраслей народного хозяйства.

Решая проблему ускорения ввода в действие импортной техники, нельзя забывать и о более эффективном использовании уже задействованного оборудования. Всякого рода неувязки и недисциплинирован-

ность, низкая квалификация некоторых работников, трудности со снабжением сырьем и материалами, нарушения режима эксплуатации оборудования, перебои со сбытом продукции — все это при хорошо налаженном управлении можно легко устранить, не затрачивая больших капитальных вложений. Но есть и другие проблемы использования смонтированной импортной техники, например, **восстановление импортного оборудования** и обеспечение построенных на его базе предприятий **запасными частями**.

Как показывает практика, значительная часть приобретенных за рубежом машин сейчас воспроизводится на предприятиях тех же отраслей, которые их эксплуатируют. Такой метод ведет к большим затратам сырья и материалов. В связи с этим целесообразно при закупке иностранного оборудования покупать лицензии на его производство на **отечественных машиностроительных предприятиях** с тем, чтобы обеспечить построенные на импортной технике предприятия отечественными аналогами и не ставить их в большую зависимость от заграничных поставок. В неменьшей мере это относится и к производству запасных частей, а также ремонту импортного оборудования. Понятно, что производить их нужно не на каждом предприятии, **используя зарубежную технику**, а создавать для этого специальные ремонтно-механические заводы, способные организовать массовое производство необходимых деталей.

Формирование воспроизводственной и ремонтной базы применяемых в стране зарубежных средств производства является неперенным условием для продления сроков их функционирования. В этом же направлении будет действовать и своевременная подготовка высококвалифицированных кадров с помощью профессионально-технических школ или специальных курсов обучения с отрывом или без отрыва от производства. Наряду с этими мерами необходимо создать отлаженную систему технического обслуживания импортного оборудования. Данная сфера находится в эмбриональном состоянии и пора начинать развивать ее быстрыми темпами. Конечно, если предприятие обладает достаточными валютными ресурсами, то в условиях рыночного хозяйства оно само способно это осуществить. Но не все предприятия находятся в столь благоприятном положении. Эта задача может быть выполнена вышестоящими органами управления — соответствующими министерствами, если предприятие является объектом государственной собственности, корпорациями или ассоциациями. На современном этапе развития экономики эти организации становятся заинтересованными посредниками, финансирующими процесс реконструкции старых или создания новых хозяйственных объектов, сооружаемых с применением иностранного оборудования. Так, реконструкцию металлургических заводов на базе импортной техники может осуществлять не только Министерство металлургии СССР, но и различные возможные металлургические ассоциации. Это относится и к вопросу о воспроизводстве и ремонте импортных машин, агрегатов и станков, иначе многие предприятия, построенные на базе импортного оборудования, окажутся в полной технической зависимости от иностранных поставщиков. Такое уже бывало в нашей стране с предприятиями промышленности и некоторых других отраслей. Так стоит ли повторять неудачный опыт прошлого!

Как видим, существует достаточно направлений рационального использования импортной техники и экономии на этой основе иностранной валюты. Сегодня наиболее предпочтительными из них являются те, которые не требуют затрат значительных сумм валюты, а ограничиваются преимущественно организационными мероприятиями. По мере возможности надо применять и другие пути, в том числе и предусматривающие расход валюты или реализацию инвестиционных проектов на территории страны.

КОРНИ РОССИЙСКОГО АКЦИОНИРОВАНИЯ

В. Газман,

канд. экон. наук

Появление современных акционерных обществ в нашей стране предопределено логикой экономического реформирования народного хозяйства. После того как процесс разгосударствления и приватизации принял правовые и организационные очертания, результативность хода перестройки промышленности, транспорта, торговли, сельского хозяйства, науки, культуры, образования во многом будет зависеть от форм и методов вовлечения в хозяйственный оборот денежных средств, различных видов имущества новых собственников — коллективов предприятий, организаций, отдельных граждан.

Акционерная форма организации производства имеет определенные преимущества перед другими организационно-хозяйственными формами предприятий благодаря тому, что она, во-первых, способна привлекать к себе небольшие сбережения всех слоев населения, не имевших до тех пор самостоятельного производительного значения, соединять их, формируя крупные финансовые средства для коллективных предприятий. Во-вторых, она построена на принципах экономической заинтересованности и ответственности каждого акционера за конечный успех общего дела.

Нами был проведен анализ нормативных актов по акционированию, принятых в России в XIX — начале XX в., в первые годы Советской власти, а также 33 уставных документа компаний, фирм, зарегистрированных в период с 1798 по 1917 г., позволивший сделать некоторые обобщения и сопоставить их с первыми результатами возрождающегося отечественного акционерного дела. Думается, что полученные выводы, учитывающие исторический опыт, могли бы в какой-то мере пригодиться в практике хозяйствования. У нас акционирование может принести не меньшую пользу, чем в других странах, да и в дореволюционной России, благо для этого есть существенные предпосылки: наличие экономических ресурсов, квалифицированных кадров, желание использовать новые формы производства. Но важно, чтобы потенциальные акционеры — простые труженики получили экономические, правовые гарантии в том, что их не обманут.

Каким же путем можно достичь доверия, а значит, и создания оперативного простора для развития в стране акционерного дела? Считаем, что прежде всего должны быть ясность в целях учреждения общества, правах и обязанностях акционеров на всех стадиях жизнедеятельности общества — от момента возникновения до прекращения его существования; простота контроля счетов и отчетов по формированию и расходованию основного, оборотного и запасного капиталов, распределению полученной прибыли и начислению причитающихся акционерам дивидендов; доступность к документации с условием неразглашения конфиденциальной информации; объективность при разборе спорных ситуаций; демократичность в порядке работы общих собраний, свободе волеизъявлений акционеров, опирающейся на механизм практической реализации их предложений; широкая гласность по всем аспектам организационно-хозяйственной деятельности общества.

Интересно, что еще в первом в России общем законодательном акте по акционированию — Положении «О товариществах по участкам, или компаниях на акциях», утвержденном императором Николаем I 6 декабря 1836 г. (далее — Положение 1836 г.), предусматривалось, что разрешение на учреждение компании не включает в себе ручательства правительства в успехе самого предприятия. Вместе с тем согласие

правительства на учреждение общества на акциях предоставлялось только в том случае, если успех предполагаемого предприятия имел значительную степень вероятности. Считалось, что достоинство правительства требует, чтобы оно было дальновиднее частных лиц и не допускало предприятие прежде, нежели приобретена будет достоверность, что оно может совершаться с выгодой и без разорения вкладчиков.

Организационно акционерные общества всегда делились на два вида: закрытые и открытые. В закрытых распространение акций, как правило именных, осуществлялось между ограниченным и заранее известным учредителям кругом юридических и физических лиц. В открытых обществах подписка на акции производится публично, через объявления в печати для всех желающих.

Какой из форм акционирования отдать предпочтение — эта проблема активно обсуждалась еще при подготовке Положения 1836 г. Сторонники и противники открытости обществ выдвигали нередко взаимоисключающие аргументы. Так, министр финансов Е. Ф. Канкрин исходил из того, что, поскольку приобретение акций дело, несомненно, выгодное, то оно должно быть доступно всем желающим. В публичной раздаче акций он видел способ «предупреждения величайшего зла, то есть затевания компаний единственно для первоначального ажиотажа»¹. Вот почему внимание его ведомства было обращено на то, чтобы обеспечить возможно более широкое распространение акций. Министр внутренних дел Д. Н. Блудов, в свою очередь, считал, что «свободное приобретение акций для всех вообще желающих может более способствовать ажиотажу, нежели ограничение в сем случае в пользу учредителей и капиталистов, ибо сии последние имеют менее побудительных причин к перепродаже акций, приносящих им значительный дивиденд, нежели небогатые акционеры, имеющие, например, в руках одну или две акции. Для учредителей компаний нужно иметь акционерами больших капиталистов и людей с специальными познаниями для вернейшего успеха предприятия и что единственный способ к заинтересованию их в сем деле есть приглашение таких людей в число акционеров»².

Последующая история акционерного дела в России показала, что удавалось удачно сочетать организационные принципы обеих форм акционирования путем закрепления в уставах компаний доли акций в размере 10—20% их общего количества, принадлежащих учредителям. В настоящее время такая норма также оговорена в союзном и ряде республиканских правовых документах по акционированию. По правилам она может быть даже выше — до 25%. Однако нередко случаи, когда у учредителей остается до 100% акций.

Как показывает анализ, современные акционерные общества в основном закрытого типа, создаваемые на базе бывших государственных предприятий и объединений. Такой процесс вполне объясним. Объективным является то, что он позволяет в сложных политических и экономических стартовых условиях: во-первых, далеко не отрываться от государственных структур управления; во-вторых, до минимально возможного, а зачастую чисто символического уровня привлекать наличные деньги акционеров при выкупе государственного имущества, в-третьих, «активно подождать», когда образуется настоящая рыночная инфраструктура в лице фондовых бирж, фондовых отделов банков, где можно будет выгодно купить-продать акции. При этом в планах обществ, как правило, предусматривается перспектива их обязательного «открытия» для советских и иностранных юридических и физических лиц.

¹ Шепелев Л. Е. Акционерные компании в России. М.: Наука, 1973. С. 42.

² Там же. С. 43.

Вместе с тем закрытые акционерные общества таят в себе опасность усугубления монополистических тенденций. Нередки случаи, когда акционерными обществами становятся бывшие крупные объединения, концерны и даже министерства, как, например, Минстанкопром СССР. Как отмечают многие экономисты, «в силу закрытого характера таких акционерных обществ никакого демократического, «снизу», от акционеров контроля не возникает... В результате министерства, прикрываясь фиговыми листками акционерных сертификатов, становятся еще более могущественными, чем ранее»³. В конце концов такой акционерно-ведомственный монополизм начнет сдерживать переливы капиталов, а значит, повлияет на техническое перевооружение, замедлит темпы развития производства.

Вот почему необходимо законодательно установить, что значительная часть акций любого акционерного общества обязательно должна быть направлена в свободную продажу. Следует распространить принципы антимонопольного регулирования на случаи объединения предприятий в акционерное общество с целью захвата рынка средств производства и предметов потребления. По-видимому, потребуются и такие меры, как предъявление монополистам санкций и введение ограничений при регистрации уставов таких обществ. Но первоначально должна быть разработана методика определения уровня монополизма в народном хозяйстве. Вместе с тем при расстроенных хозяйственных связях заслуживают крайне бережного отношения акционерные общества, формирующиеся по технологическому принципу производства.

При образовании акционерных компаний, как правило, наибольшие затруднения представляла всегда оценка имущественных (неденежных) вкладов учредителей. С одной стороны, акционеры заинтересованы в том, чтобы оценка их была как можно более мала — легче выкупить или расплатиться меньшим числом акций, но, с другой стороны, им выгодна высокая оценка, чтобы увеличить сумму уставного капитала и тем самым уже в стартовых условиях повысить значимость общества, прежде всего для представителей финансовых кругов, от которых зависит возможность получения кредитов для расширения сферы деятельности акционерного общества. Таким образом устанавливается прямая зависимость между величиной уставного капитала, доверием к акционерному обществу и предоставлением ему соответствующих кредитных средств на выгодных условиях возвратности.

Анализ уставных документов российских акционерных компаний показывает, что для оценки имущества создавались специальные комиссии, которые принимали вклады «не иначе, как по надлежащей описи и оценке». Затем результаты работы комиссии утверждались на первом учредительном собрании. При расхождении оценок имущественных вкладов либо достигались компромиссные решения, либо общество вообще не образовывалось.

Вопросам оценки имущества всегда посвящались самые первые параграфы уставов компаний. Вот как, например, регулировалось образование в 1872 г. акционерного «Общества Путиловских заводов». Согласно устава было определено, что общество приобретает у Н. Путилова шесть заводов со всеми принадлежащими правами, землями, лесами, зданиями, машинами, контрактами, заключенными с правительством и частными лицами. Создали оценочную комиссию, состоящую из четырех членов: двух, избранных Путиловым, и двух по выбору общего собрания акционеров. Заранее было предусмотрено, что если между членами комиссии последуют разногласия в определении окончательной суммы вознаграждения прежнему хозяину, то они по взаимному согла-

³ Акционирование и реформа. Встреча за «круглым столом» // Экономические науки. 1991. С. 16.

шению избирают посредника, решение которого становится обязательным как для Путилова, так и для общества. Вместе с передачей заводов акционерное общество приняло все готовые изделия и материалы. Их оценка производилась той же комиссией. Все имущество составило 5 млн. руб. Выпущенные 40 тыс. акций по 125 руб. каждая были представлены учредителю с приглашенными им к участию в предприятии лицами.

В 20-е гг., во времена первых советских акционерных компаний, устанавливался следующий порядок оценки вносимого имущества: первоначальная оценка представлялась собранию учредителей с акционерами и проверялась учредительным собранием, которое, в свою очередь, определяло окончательную цену имущества. При этом действовало неременное условие: оценка не должна превышать средних рыночных цен, существующих в месте сдачи имущества на день его сдачи. В случае отсутствия информации о рыночных ценах расчет стоимости должен был производиться приглашенными сведущими лицами.

В настоящее время оценка имущества осуществляется по четырем укрупненным вариантам с учетом первоначальной (восстановительной), остаточной стоимости основных средств, оценочной (или правильнее — коммерческой, рыночной) стоимости и уставному фонду. Такой порядок закреплен утвержденными 29 ноября 1990 г. Минфином СССР «Временными методическими положениями оценки стоимости имущества государственных предприятий и организаций, подлежащих выкупу, продаже».

По первому варианту, кроме первоначальной (восстановительной) стоимости зданий, сооружений, передаточных устройств, машин, оборудования, вычислительной техники, измерительных приборов, производственного и хозяйственного инвентаря, других основных средств и дебиторской задолженности, учитываются: финансовые активы, включающие денежные средства в кассе и на счетах банков, ценные бумаги, вклады; оборотные средства, состоящие из производственных запасов, незавершенного производства, расходов будущих периодов, готовой продукции, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, незавершенного строительства.

Второй вариант отличается от первого на сумму износа первоначальной стоимости основных средств, исчисленного исходя из норм амортизации на полное восстановление и срока эксплуатации фондов. Третий вариант предполагает оценку с учетом финансового состояния предприятия, спроса на выпускаемую продукцию (оказываемые услуги), рентабельности производства, перспектив развития и изменения экономических показателей, местоположения предприятия, т. е. наличия соответствующей инфраструктуры, близости рынков сбыта и т. п. Иными словами, речь идет о коммерческой оценке имущества. Для этого рекомендуется принимать во внимание уровень дохода, получаемого на соответствующую сумму средств, помещенную на долгосрочный банковский депозит. Результат получается как частное от деления размера среднегодовой прибыли предприятия за пять последних лет и минимального банковского процента текущего года по депозитам на срок более 5 лет, умноженное на 100%. Данный вариант, на наш взгляд, при развитии рыночных отношений станет основным, поэтому он заслуживает более тщательного анализа.

Так как законы рынка диктуют необходимость предвидения перспективы, и прежде всего финансовой, то оценочную коммерческую стоимость правильнее было бы рассчитывать не по отчетным, а по перспективным показателям развития предприятия. При этом использовать для этой цели не всю, а только чистую прибыль, которую предусматривается в среднем получить в предстоящие 3—4 года. При таком подхо-

де мы опираемся на новые системы налогообложения, ценообразования. Более длительный по срокам прогноз снижает уровень достоверности результатов расчета. Считаем также, что и банковский процент по депозитам следует брать средний, а не минимальный. Это обстоятельство обосновывается тем, что на практике вполне возможна ситуация, когда один-единственный банк, способный платить клиентам всего 1 или 2% по вкладам, существенно повлияет на коммерческую оценку стоимости имущества.

При проведении расчетов необходимо иметь в виду, что банковские ставки по депозиту на кредитно-финансовом рынке в различных регионах страны имеют существенные отличия. Проводимые информационным центром «Рейтинг» специальные аналитические исследования показывают, что, к примеру, в Московском регионе в начале 1991 г. самая низкая ставка по депозиту из 15 обследованных коммерческих банков принадлежала «Химбанку» — 6%. В Северо-Западном регионе наименьшим был показатель у «Тимманбанка» (Ухта) — 4,6% (причем по Ленинграду, у «Ленмебельбанка» — 9,3%). На Украине, «Коммерческий банк угольной промышленности» (Луганск) и в Казахстане, «Каздорбанк» (Алма-Ата), минимальная ставка по депозиту составляла 5%. В Поволжье у банка «Нижегородец» (г. Нижний Новгород) этот показатель равнялся всего 1%, у «Саратовбанка» — 2%. В г. Ростове-на-Дону, в банке «Прогресс-2000», стоимость депозита составляла 8%. В Сибири «Азиатский банк» Иркутска выдавал на вложенные клиентом деньги 1% дохода, а в Новосибирске — 7%.

Сопоставление результатов расчетов показывает, что наиболее дешевым является вариант оценки имущества предприятий, на базе которых образуется акционерное общество, по уставному фонду. В свою очередь, наиболее дорогим становится вариант, при котором расчет ведется по коммерческой, рыночной стоимости. Так, в Минском НПО «Дормаш» четвертый вариант был дешевле третьего в 4,6 раза; почти такое же соотношение и на Калининградском вагоностроительном заводе; в тресте «Арктикстрой» — 2,7 раза.

Использование приведенных приемов коммерческой оценки имущества позволено в основном для укрупненных расчетов. От экономической науки сейчас требуется разработать специальную методику, многофакторно учитывающую сложившееся состояние дел и перспективы развития предприятий, на базе которых создаются акционерные общества.

Как известно, вопросы экономической ответственности являются ключевыми для всех хозяйствующих субъектов. Не стали они исключением и для акционерных обществ. Однако здесь в отличие от других организационных форм производства и распределения свои характерные особенности. Дело в том, что участники общества, будучи держателями акций, несут ограниченную ответственность за конечные результаты — только в размере своего вклада. Формула имущественных взаимоотношений, построенная таким образом, проста и демократична. Документами, удостоверяющими причастность акционера как к величине дивиденда, так и к требованиям кредиторов, стали акции, а в части формирования и использования заемного капитала акционерного общества — облигации.

Вместе с тем, как показывает опыт, и в момент возникновения общества, и в момент подписки на акции, и в период от избрания правления до учреждения общества, существования и прекращения существования общества, т. е. во весь период его жизнедеятельности постоянно возникают проблемы, связанные с экономической ответственностью. Например, при учреждении акционерного общества, уставный фонд которого равен 80 млн. руб., внесено акционерами 20 млн. руб. При этом обществу предъявляется иск в 14 млн. руб. Кто и в какой пропорции

должен отвечать в таком случае перед кредиторами: акционеры — в полном или частичном размере взыскиваемой суммы или учредители? В прошлом, чтобы подобная проблема даже не возникала, подписчикам предлагалось вносить за акции сразу всю надлежащую сумму. Однако такое решение не всегда согласовывалось с интересами акционеров, которые одновременно не располагали достаточными средствами. Естественно, что незаинтересованность рядовых вкладчиков сокращала уставный капитал и сужала рамки действий акционерных обществ. Шел поиск взаимоприемлемых решений. Так, уставами обществ, утвержденных почти одновременно в течение 1872 г., предусматривалось, что на Путиловских заводах при подписке на акции вносится первоначально 25% на каждую, а окончательная оплата должна последовать в течение двух лет: на Азовском рельсовом заводе — тот же первоначальный взнос, но рассрочка предоставлялась на один год; на железодельных сталелитейных и механических заводах «Сормово» акции должны были «вполне оплачиваться до открытия общества». Спустя треть века на Путиловских льготы по выкупу акций новых выпусков были отменены, а на «Сормово» через 26 лет стали предоставлять полугодовой срок оплаты. В акционерных обществах Мальцовских заводов (устав 1894 г.), «Электролит» (1898 г.), «Технопродукт» (1916 г.) определенная часть акций (чаще — большая их доля) оплачивалась в течение первых шести месяцев, а остаток — в два последующих года.

В Гражданском Кодексе РСФСР (в редакции постановления ВЦИК и СНК 1926 г.) предусматривалось четверть основного капитала собрать за три месяца, еще четверть — за последующие три месяца, оставшуюся половину — за год. Вместе с тем не указывалось, как эта норма должна распространяться на сроки оплаты непосредственными держателями акций.

В современных условиях было решено, что участники общества обязаны вносить вклады (оплачивать акции) в порядке, размере и способами, предусмотренными учредительными документами. При этом в Положении об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью, утвержденном постановлением Совета Министров СССР от 19 июня 1990 г. (далее — союзное Положение), определены следующие, не взаимосвязанные с предыдущим условием ограничения. Срок подписки на акции не может превышать полгода, а предварительный взнос не должен быть меньше 10% номинальной стоимости акций; в течение последующих двух месяцев доля предварительного взноса должна достигнуть 30%.

Таким образом, ретроспективное обозрение изменения нормы права по данному вопросу показывает, что риск акционеров в части их ответственности в период учреждения общества постепенно сокращался. Вместе с тем его уменьшение в одном месте влечет к увеличению в другом. Бремя ответственности ложится на учредителей акционерного общества. И это, по нашему мнению, вполне справедливо. Считаем, что в случаях банкротства акционерного общества или сокращения его активов в период учреждения вследствие нанесения контрагентам убытков и невозможности их покрытия половиной уже внесенного капитала иск должен быть обращен к учредителям.

Существенным для держателей акций является вопрос минимальной стоимости ценных бумаг. На первый взгляд кажется, что, чем меньше цена, тем меньшим рискуешь. Но риск возникает не только в потере, но и в приобретении. Согласно союзному Положению минимальная стоимость акций не может быть меньше 100 руб., а по российскому (утверждено постановлением Совета Министров РСФСР 25 декабря 1990 г.) — 10 руб. И та, и другая сумма по нынешним условиям крайне незначительна. Кроме того, выпуск акций такой стоимости может на-

влечь серьезную опасность быстрого роста эмиссии, массового появления на рынке малоценных бумаг. Большое сомнение вызывает серьезность участия в делах акционерного общества «десятирублевого акционера». Да и экономические интересы отдельного гражданина, семьи здесь не прослеживаются. Допустим, держатель одной такой акции может получить годовой десятипроцентный дивиденд. Для москвича или ленинградца поехать на автобусе, метро, чтобы купить такую акцию, а потом через год получить дивиденд, — это не только затраты времени, но и оплата транспортных расходов в размере, превышающем величину дивиденда. Для селянина или жителя небольшого города в центре России подписка на одну-две десятирублевые акции общества, находящегося, к примеру, в столице, также мало что принесет. Почтовые расходы съедят весь дивиденд.

В конце прошлого века акции, облигации стоили, как правило, 100—200 руб. Но это же были совсем другие деньги. Например, в уставе акционерного общества «Сормово» предусматривалось, что ценная бумага может быть выпущена на иностранную валюту, считая 125 руб. металлических в 20 фунтов стерлингов или в 500 франков, или в 136 прусских талеров. Русский рубль был конвертируемым, мы же сейчас к этому только стремимся. Иностранные подписчики, а при желании и российские подданные, могли получать дивиденды на фондовых биржах или у зарубежных банкиров акционерного общества в различных европейских столицах.

При любой форме хозяйствования, в том числе и при акционерной, личный интерес представляет не только лучшую, но нередко единственную возможность гарантировать правильность ведения дел. В дореволюционные годы это правило хорошо понимали и применяли. Вот почему акцент ставился прежде всего на повышении гарантий, предоставляемых держателям акций. В поправках и дополнениях прослеживалась основная тенденция — стимулирование роста заинтересованности всех вкладчиков, охрана их прав. Например, в одной из первых созданных в России еще в 1798 г. по указанию императора Павла I акционерной Русско-Американской компании предусматривалось такое правило: каждый из директоров должен иметь не менее 25 акций. Благодаря этому уверенность рядовых акционеров — обладателей нескольких акций в конечном успехе дела значительно возрастала, так как они знали, что в одной с ними экономической упряжке находятся те, кто, управляя, рискует еще большим. Не случайно в уставах акционерных обществ, действовавших в России в XIX — начале XX в., подобная норма всегда была оговорена. Акции в виде залога хранились в кассе общества или в учреждениях только Государственного Банка во все время пребывания директоров в должности и не передавались никому до утверждения отчета и баланса за последний год деятельности избранных на должность. Со временем порядок этот распространился и на кандидатов, т. е. заместителей директоров, членов правлений. А для директоров-распорядителей требование, как правило, ужесточалось вдвое. Например, в АО «Сормово» условием выбора директоров и кандидатов с 1872 г. являлось наличие у них не менее 50, а у директоров-распорядителей — 100 акций. Спустя четверть века первым необходимо было иметь уже 100, а вторым — 200 акций.

Таким образом, руководить акционерным обществом могли знающие и состоятельные акционеры. Предоставляемые им стимулы (оплата в размере 2—3% чистой прибыли), помноженные на количественно определяемую ответственность за результативность управленческих решений, были весомой гарантией благополучного хода дел.

После революции этими важнейшими принципами акционирования пренебрегли. Сказалась идеологическая нетерпимость к предпринимательству. При строго директивном планировании, когда трудовым кол-

лективам не оставалось или почти не оставалось места для хозяйственной самостоятельности, гарантом экономической «непотопляемости» предприятий стало государство, описывающее убытки и постоянно отпускающее грехи управленцам разных уровней.

В условиях нарождающихся рыночных отношений успех или неуспех акционерного общества зависят от обоснованности проекта затеянного учредителями дела, от предприимчивости, знаний и опыта руководителей общества, их умения правильно, эффективно распорядиться собранным акционерным капиталом.

Когда встречаешь в подшивках старых центральных российских изданий сообщения о результатах работы акционерных обществ, а их перед революцией насчитывалось около трех тысяч, т. е. в 10 раз больше, чем на начало 1991 г., то удивляешься всесторонности охвата рассматриваемых хозяйственных и организационных вопросов, подробности отчетов правлений, скрупулезности подсчетов выгод от участия во вновь учреждаемых обществах. Но то, что удивительно нашему современнику, не избалованному таким уровнем экономической, правовой гласности, было вполне привычным для тогдашних акционеров.

К сожалению, образующиеся сейчас акционерные общества нередко учреждаются и регистрируются в исполнительных органах власти без предварительного обнародования проспектов, без указания гарантий для будущих акционеров, без сбора заявок проведения подписки на акции. Не публиковался пока и официальный государственный реестр зарегистрированных и ликвидированных обществ, как это предусмотрено российским Положением по акционированию и т. д. В то же время образцы, как информировать публику, имеются. Например, в проспекте С.-Петербургского АО «Промет», акции которого Совет фондового отдела С.-Петербургской биржи допустил к котировке в 1914 г., указывалось, что за первые 7 месяцев своего существования, сделав оборот в 116 466 р. 12 коп., общество дало прибыли 74 795 р. 4 коп.; за второй отчетный, 1912 г. оборот общества выразился в сумме 196 728 р. 19 коп. при получившейся прибыли 66 690 р. 48 коп., а за отчетный 1913 г. оборот составил 2 174 296 р. 85 коп. и прибыль выразилась в 195 491 р. 41 коп. Дивиденд выдавался в 1912 г. по 2 р. 50 коп. на акцию; в 1913 г. 6 р. 75 коп. и в 1914 г. 15 руб. на акцию первого выпуска и 5 руб. на акцию второго выпуска. Основной капитал первоначально составлял 600 тыс. руб., разделенных на 6 тыс. акций по 10 руб. каждая, ныне же он выражается в сумме 1200 тыс. руб., разделенных на 12 тыс. акций по 100 руб. каждая. При учреждении общество приобрело в собственность принадлежавшее бывшему торговому дому «Прометей» Н. Метальникова и К^о предприятие со всем инвентарем, товарами, должниками, привилегиями и охранительными свидетельствами и пр., всего актив 741 680 р. 19 коп. и пассив 141 680 р. 19 коп. Подробно описывается и формирование запасного капитала. В заключение Правление общества предлагает в проспекте на продажу в первом биржевом собрании по допущении акций к котировке 100 акций на 10 тыс. руб. номинальных по курсу 150 руб. за каждую акцию.

Очень важным было требование к правлениям акционерных обществ: в течение месяца после утверждения Общим собранием годового отчета представить его с протоколом собрания в Губернское податное присутствие (по нашему — в налоговую инспекцию), а равно препроводить для напечатания за установленную плату в Вестнике финансов, промышленности и торговли (это обязательно), а еще — в Правительственном вестнике, ведомостях обеих столиц, губернских изданиях и отдельных публикациях заключительный баланс и все необходимые для общего понимания положения дел общества извлечения из годового отчета с показанием в нем валового дохода, расхода и чистой при-

были за отчетный операционный год (т. е. с января по декабрь или от пасхи до пасхи), а также распределение дохода с указанием размера дивиденда, назначенного к выдаче на каждую акцию или пай. Отклонение от установленного порядка влекло за собой серьезные санкции.

Чтобы привлечь граждан к участию в акционерных предприятиях, показывалось, какие из существующих уже обществ ведут свои дела рационально и приносят большие доходы. Для этого использовались аналитические обозрения, группирующие информацию об обществах: название и год учреждения; основной капитал по уставу; число и номинальная цена акций; количество уже выпущенных акций и величина взноса по ним; долги; запасной, резервный, страховой капитал по состоянию на определенную дату; цены проданных акций на С.-Петербургской бирже за отчетный период (высшие, низшие, последние); дивиденды на акцию (их сумма и проценты); в какую сумму акции принимаются в залог; местопребывание правления и круг действия обществ.

Конечно, и в современных условиях информация по этим аспектам хозяйственной деятельности может быть признана исходной. Ее необходимо расширить, чтобы покупатели акций могли лучше сориентироваться в делах и перспективах развития конкретного акционерного общества. В частности, целесообразно указать, в состав каких концернов, ассоциаций, финансовых групп входит АО; какая аудиторская компания осуществляет проверку его деятельности; условия налогообложения; данные о ранее выпущенных ценных бумагах — акциях, облигациях; место, периодичность и срочность, с которой владельцы могут получить дивиденды. И, что самое главное, необходимо представить информацию о перспективах развития финансово-хозяйственной деятельности акционерного общества, т. е. указать, насколько, допустим, реален и гарантирован выход продукции, изготавливаемой в АО, на международный рынок, возможности и условия привлечения в состав АО иностранных инвесторов и каких, предварительные результаты их аудиторской проверки и т. д.

Очень важным аспектом, определяющим конечные результаты хозяйственной деятельности любого предприятия, является механизм налогообложения. Без гибкого государственного регулирования процесс развития акционерной деятельности может существенно усложниться.

В России действовал хорошо продуманный механизм взаимных гарантий как для государства, так и для его подданных, скрепленный эффективным налоговым законодательством. Облагались налогами акционерные общества очень умеренно. В середине — третьей четверти прошлого века акционерные общества и товарищества не паях, так же как и банкирские дома, страховые предприятия, уплачивали в казну ежегодную пошлину на свидетельство первой гильдии — 565 руб. При взятии этих свидетельств необходимо было внести дополнительно еще 635 руб., итого — 1200 руб. С 1885 г. был введен дополнительный сначала трехпроцентный, а затем, спустя семь лет, — пятипроцентный налог с чистой прибыли за истекший операционный год. Размеры сборов были совсем невелики. Проведенный нами анализ ежегодных отчетов Правления общества «Сормово» с 1894 по 1898 г. показал, что гильдейские повинности и земский сбор, отнесенные на общезаводские расходы и расходы по Правлению, а также отчисления по Государственному сбору составили всего около 6% от величины чистой прибыли.

В соответствии с Положением о государственном промысловом налоге, принятом 8 июня 1898 г., акционерные компании должны были уплачивать налог с капитала и чистой прибыли. Так, при прибыли до 3% налог с капитала взимался в размере полутора рублей, а при

большей прибыли — 2 руб. с каждой тысячи рублей основного капитала. Налог с чистой прибыли был дифференцированным. Применялась специальная шкала — от 0 до 14 %.

В какой-то год акционерные общества могли и не получить прибыли. Рынок есть рынок. Но в таком случае срабатывали достаточно надежные защитные механизмы. В частности, те общества, у которых чистый доход был менее 3% основного капитала, освобождались от налоговых платежей. При прибыли в 20 и более процентов налог достигал 14%. Даже временное полуторакратное увеличение налоговых ставок, предпринятое правительством в период первой мировой войны, предусматривало, что налог с капитала и процентный сбор с прибыли предприятий, обязанных публичной отчетностью (как обязательная для акционерных обществ введена в 1885 г.) не должен был превышать 30% чистой прибыли.

Особую роль в формировании механизма гарантий, предоставляемых акционерам, всегда играл запасной капитал общества. Как правило, он образовывался в благоприятные хозяйственные годы. Обычно в запасной капитал отчислялось ежегодно 5% (иногда — 10%) годовой чистой прибыли, т. е. суммы, остающейся после налоговых выплат и покрытия убытков общества. Согласно уставам компаний обязательные отчисления в запасной капитал продолжались до тех пор, пока он не достигал трети основного капитала, как в АО «Электролит», Средне-Российском торгово-промышленном акционерном обществе, или одной пятой, как в «Обществе Путиловских заводов», или до достижения определенной суммы, например, 1 млн. руб. как в «Обществе верхних торговых рядов на Красной площади в Москве». Причем в этом обществе, как и во многих других, запасной капитал предназначался исключительно для уплаты той суммы процентов и погашения по облигациям, которая останется непокрытой в случае недостатка на это доходов общества, на покрытие непредвиденных расходов и на пополнение из него отчислений в дивиденд, если в каком-либо году дивиденд на акции составит менее определенной суммы процентов на основной капитал, например, 5 или 7%, как в Русском обществе пароходства и торговли. Величина этих гарантированных дивидендов превышала размер процентных ставок на ценные бумаги в государственных кредитных уложениях.

В силу своей экстраординарности запасной капитал до особого случая помещали под гарантии, предоставленные государством или правительством, причем так, чтобы обеспечивалась возможность беспрепятственной его реализации в нужное время и быстрого получения средств, требуемых для расчетов с акционерами.

Считаем целесообразным применение такого порядка контроля за запасным капиталом и для современных акционерных обществ. Правда, в каждом отдельном случае следует определить гарантированные формы размещения запасного капитала: приобретение недвижимости, акций других фирм, специальная страховка и т. д.

Как и полагается ценным бумагам, акции и облигации, являясь собственностью владельца, могли быть беспрепятственно использованы по его усмотрению.

Как видим, нашим современникам совсем нелишне вспомнить богатый и очень интересный опыт российского акционирования.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИВАТИЗАЦИИ ЖИЛЬЯ

Д. Ходжаев.
засл. архитектор РСФСР

Магистральное направление проходящей в стране экономической реформы — изменение форм собственности, демополизация экономики путем разгосударствления и приватизации, усиление на этой основе мотивации к труду, формирование реальных хозяев во всех сферах экономической деятельности — относится и к сфере жилищного хозяйства. Во-первых, создание полноценной рыночной экономики немислимо без рынка жилья, поскольку стоимость основных фондов жилищного хозяйства составляет около одной пятой стоимости всех основных фондов страны. Во-вторых, если применительно к объектам государственной собственности производственного назначения, прежде всего крупным и средним предприятиям, наиболее вероятно и целесообразно разгосударствление путем создания акционерных обществ, кооперативов, товариществ, коллективных и арендных предприятий с правом выкупа, то в жилищном хозяйстве речь идет именно о приватизации, т. е. о переходе жилья в собственность граждан.

Это затрагивает жизненные интересы населения, проживающего на государственной площади, работающих и пенсионеров, одиноких и многодетных. Поэтому социальный аспект приватизации жилья не менее важен, чем экономический.

В этой связи хотелось бы коснуться самого термина «приватизация». Это ранее редко употребляемое слово (его нет ни в Большой Советской Энциклопедии, ни даже в словаре у В. И. Даля, где есть только «приватный», т. е. «частный, особенный, личный, домашний» в противоположность «общему, общественному, народному, казенному, служебному») буквально ворвалось в нашу жизнь, оно у всех на слуху. Пресса, радио, телевидение, экономисты, политики, публицисты непрерывно говорят о ней.

В дальнейшем под приватизацией жилья мы будем понимать **продажу или безвозмездную передачу в собственность граждан занимаемых ими жилых помещений (квартир, домов) в государственном или общественном жилищном фонде** в отличие от продажи вновь построенных незанятых квартир или домов.

При этом мы исходим из разграничения понятий «разгосударствление» и

«приватизация», как это предусмотрено применительно к предприятиям в принятом 1 июля 1991 г. Верховным Советом СССР Законе СССР «Об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий» в отличие от Закона РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», где под приватизацией предусматривается передача объектов не только гражданам, но и акционерным обществам и товариществам. Перечисленные законы не распространяются на разгосударствление и приватизацию жилищного фонда, которые должны регулироваться другим законодательством СССР и республик.

В соответствии с действующим законодательством в настоящее время одно из важнейших направлений социальной политики государства — решение жилищной проблемы, в том числе и приватизация жилья — не включено в сферу совместного ведения Союза ССР и республик и полностью должно осуществляться республиками. На наш взгляд, это необоснованно.

Конечно, нельзя возвращаться к системе централизованного распределения финансовых и материальных ресурсов на строительство жилья. Конкретные вопросы исправления сложившегося положения с жильем для любого региона, в том числе адресные жилищные программы, порядок и условия приватизации, ставки квартирной платы, выбор типов жилых домов и технологий их сооружения следует решать в республиках совершенно самостоятельно с учетом местных природно-климатических условий, национальных традиций, образа жизни, наличия строительных организаций, местных строительных материалов, финансовых возможностей и ряда других факторов. Так это по существу и происходит. Но роль центра должна состоять в **разработке стратегии, общих направлений социальной политики, включая и жилищную политику.**

Исключение жилища из сферы совместного ведения Союза и республик означает для последних возможность принятия, например, закона не о добровольной, а о принудительной приватизации государственных квартир и домов; пере-

числения в местный или республиканский бюджеты средств от приватизации жилья, построенного полностью за счет средств, заработанных предприятиями; наконец, не учитывать жилищные интересы граждан, имеющих заслуги перед Союзом ССР: инвалидов и участников войны, воинов-интернационалистов, не говоря уже о Героях Советского Союза и Социалистического Труда, которые в одной республике могут иметь жилищные льготы, а при переезде в другую лишиться их.

Возникает и ряд других противоречий. Например, в принятых Верховным Советом СССР Законе СССР «О собственности в СССР» и особенно в «Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик» содержится ряд статей и специальная глава «Наем жилого помещения», относящиеся к жилищному праву. На союзные органы возложена разработка и реализация совместно с республиками программ жилищного строительства. Первый Указ Президента СССР после его избрания был посвящен жилищу, разработке и утверждению на союзном уровне целостной системы мер решения жилищной проблемы.

Нельзя не учитывать важность сопоставления и увязки республиканских жилищных программ с общесоюзными балансами строительных материалов, предметов домоустройства, лифтов, труб, нужных для жилищного и коммунального строительства, поскольку производство многих из них сосредоточено в основном в двух-трех республиках; необходимость оценки общих тенденций изменения форм собственности в жилищном хо-

зяйстве, в том числе в результате приватизации жилья; их влияние на бюджетные показатели и ряд других факторов.

Достаточно поучителен в этом отношении и опыт управления жилищной политикой в ряде стран с развитой рыночной экономикой. Так, в США при минимальном количестве министерств функционирует федеральное Министерство жилищного строительства с филиалами в штатах и общей численностью персонала свыше 16 тыс. чел. Аналогичное положение в Японии и многих других государствах.

В целях формирования **общих принципов законодательного регулирования** имеется поручение **разработать проект новых Основ жилищного законодательства СССР**. Имеется в виду подготовить межреспубликанскую программу развития стройиндустрии, производства строительных материалов и оборудования как необходимого условия укрепления материально-технической базы жилищного строительства. Было признано нецелесообразным принимать для последующего внесения в Верховный Совет СССР подготовленный проект Закона СССР «Об общих началах приватизации жилищного фонда в СССР» и ряд других документов, имея в виду, что решение вопросов приватизации и формирования рынка жилья относится к ведению союзных республик.

По нашему мнению, для того, чтобы объективно рассмотреть социально-экономические аспекты приватизации жилья, необходимо прежде всего оценить распределение существующего жилищного фонда СССР по видам собственности (см. таблицу).

Жилищный фонд	Всего	В том числе	
		в городской местности	в сельской местности
Всего по СССР	4 540,1*	2 890,2	1 649,9
В том числе:	100	100	100
Государственный жилищный фонд	2 486,1	2 090,6	395,5
государственных предприятий и организаций (ведомственный)	54,7	72,3	24
государственных предприятий и организаций (ведомственный)	1 439,9	1 065,5	374,4
местных Советов народных депутатов (муниципальный)	31,7	36,9	22,7
местных Советов народных депутатов (муниципальный)	1 046,2	1 025,1	21,1
Жилищный фонд общественных организаций, колхозов и других субъектов коллективной собственности (общественный)	23	35,4	1,3
Жилищный фонд общественных организаций, колхозов и других субъектов коллективной собственности (общественный)	117,6	17,6	100
Жилищный фонд жилищно-строительных и жилищных кооперативов	2,6	0,6	6,1
Жилищный фонд жилищно-строительных и жилищных кооперативов	167	163,9	3,1
Жилищный фонд граждан (индивидуальный)	3,7	5,7	0,2
Жилищный фонд граждан (индивидуальный)	1 769,4	618,1	1 151,3
Жилищный фонд граждан (индивидуальный)	39	21,4	69,7

* В числителе — млн. м² общей площади жилых домов, в знаменателе — процент общего фонда по СССР (по отчету на 1 января 1990 г.)

Как видно из таблицы, на начало 1990 г. в собственности граждан находилось 39% всего жилищного фонда (1769,4 млн. м²). После вступления в силу с 1 июля 1990 г. Закона СССР «О собственности в СССР» право собственности на свои квартиры получили члены жилищно-строительных кооперативов, полностью выплатившие паевой взнос за эти квартиры. Кроме того, с начала 1990 г. в собственности граждан было продано свыше 300 тыс. квартир государственного и общественного жилищного фонда, или, по экспертной оценке, 100 млн. м² общей площади. Таким образом, в настоящее время **в собственности граждан находится примерно 41% всего жилищного фонда страны.** Это корреспондируется с данными переписи населения 1989 г., согласно которым 40% граждан на момент переписи проживали в домах или квартирах, принадлежащих им на правах собственности.

Для сравнения укажем, что доля частных домов в странах Европы составляла в ФРГ — 42% (практически также как у нас), во Франции — 56, Дании — 58, Италии — 68, Великобритании и Бельгии — 69, Греции — 79%.

Обращает на себя внимание резкая разница между долей собственного жилья в городской местности, где она в настоящее время не превышает 25%, и в сельской местности — 70%.

Приведенные данные позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, формированию рынка жилья препятствует в первую очередь недостаток квартир и домов, находящихся в собственности граждан (хотя и их долю следует повышать), а **общий острейший дефицит жилья в стране,** не дающий возможности продавать на рынке жилые дома и квартиры любых форм собственности (частной, коллективной и государственной). В связи с этим путь к рынку жилья лежит прежде всего не в перераспределении существующего жилищного фонда между собственниками, включая приватизацию, а в решительном увеличении общих объемов жилищного строительства.

Во-вторых, проблема приватизации государственного и общественного жилищного фонда стоит главным образом перед городским населением, тогда как для сельских жителей, проживающих в основном в собственных домах, но с низким уровнем качества и благоустройства, значительно важнее дальнейшее развитие строительства жилья, реконструкция, а также замена неблагоустроенных и некачественных домов. Поэтому нельзя не учитывать, что бесплатная передача в городах в собственность граждан государственных квартир, построенных за счет трудового вклада всего народа, затрагивает интересы сельских жителей, проживающих в домах, построенных полностью или частично за счет их собственных средств.

Подобно тому, как при реализации экономической политики необходимо сочетать основные перспективные направления реформы с реальностями современного кризисного состояния экономики, так и рассматривая социально-экономические аспекты приватизации жилья целесообразно четко представлять и увязывать, с одной стороны, перспективные задачи и конечные цели этого процесса, а с другой — подлинную ситуацию с обеспечением людей жильем, интересами различных социальных и возрастных групп населения.

Сначала о перспективе. Соответствует ли приватизация жилья интересам отдельного человека, семьи, общества в целом? Да, если в конечном счете подавляющая часть жилья окажется в собственности граждан при сохранении относительно небольшой доли муниципально-жилищного фонда (для предоставления инвалидам, участникам войны, многодетным), а также жилья, предназначенного для сдачи в аренду и находящегося в собственности акционерных обществ, товариществ и арендных коллективов. Это освобождает многих людей от жесткой привязанности к государственной квартире (что нередко препятствует раскрытию творческого потенциала личности), дает свободу выбора места жительства, профессии и работы, позволит иметь жилищные условия, соответствующие потребностям, вкусам и материальным возможностям семьи.

При этом жилье, включенное в общую систему рыночных отношений, будет беспрепятственно продаваться и покупаться, появится возможность свободного территориального перемещения трудовых ресурсов применительно к потребностям рынка, интересам общества и экономическим стимулам, наконец, уменьшатся расходы соответствующих бюджетов, так как содержание и ремонт жилья станет заботой его владельцев.

Итак, перспектива и конечная цель ясны и достаточно привлекательны. Однако при сопоставлении и увязке их с современной реальной обстановкой возникают два обязательных условия, невыполнение которых ставит под сомнение ускоренную приватизацию жилья.

Во-первых, движение к рынку предполагает следующее: каждый человек, решивший изменить место жительства или тип жилья, должен быть уверен, что он в соответствии со своими интересами может продать свою квартиру, а главное без особых забот купить или арендовать подходящее для него жилье на новом месте. Это достигается при одном условии: **на рынке жилья предложение в целом должно превышать спрос.**

Каково же фактическое соотношение спроса и предложения на рынке жилья?

Сегодня в стране 14 млн. семей, или около 45 млн. чел. стоят в очереди на улучшение жилищных условий. По данным переписи населения 1989 г., не име-

лы отдельного жилища, проживая в общежитиях, коммунальных квартирах или снимая жилье, свыше 11 млн. семей и одиночек. Более 120 млн. чел. (свыше 40% всего населения) имеет обеспеченность жилой площадью менее 9 м², в том числе 23 млн. — менее 5 м² на человека. В большинстве городов очередь на государственную квартиру составляет 6—12 лет, на кооперативную — 4—7 лет, а во многих случаях и значительно больше.

Положение усугубляется необходимостью обеспечения жильем пострадавших от землетрясений в Армении, Грузии и ряда других стихийных бедствий, переселения многих десятков семей из зоны Чернобыля, крымских татар, турок-месхетинцев, беженцев из районов острых национальных конфликтов, семей военнослужащих, уволенных в запас или отставку в связи с сокращением численности Вооруженных Сил СССР, а также выводом войск из стран Восточной Европы.

При таком дефиците спрос на порядок превышает предложение, и свободно купить жилье практически невозможно. Да и при продаже его действуют ограничения. В Москве, например, нельзя продать квартиру иногородним. Законодательно не решен вопрос о налогах на продажу и недвижимость (в США последний составляет 80% поступлений в местный бюджет).

Расчеты показывают, что для того, чтобы рынок жилья начал функционировать относительно нормально, надо довести среднюю по стране обеспеченность населения общей площадью как минимум до 19—20 м² на человека. Для достижения такого уровня к 2000 г. необходимо за оставшиеся 10 лет построить 30 млн. новых квартир или индивидуальных домов общей площадью 2 млрд. м², т. е. в среднем каждый год вводить в эксплуатацию 3 млн. квартир общей площадью 200 млн. м².

Если учесть, что в 1990 г. было введено менее 2 млн. квартир общей площадью 118 млн. м², а в 1991 г. ожидается дальнейшее падение ввода, станет ясно, что реальность выполнения этой задачи весьма сомнительна.

Приватизация жилья, которая, как уже отмечалось выше, предусматривает не наращивание, а перераспределение жилищного фонда, не исправит положение и существенно на него не повлияет, хотя в одних случаях может способствовать, а в других, напротив, затруднить решение жилищной проблемы. Так, при дефиците бюджета средства от приватизации жилья (при его продаже, а не бесплатной передаче) можно было бы направить на новое жилищное строительство, но с другой стороны, продажа квартир части населения, имеющей необходимые средства, отвлечет внимание от насущных проблем массового сооружения жилья для очередников.

Можно утверждать, что реальный бездефицитный рынок жилья образуется не скоро, не говоря уже о том, что для его функционирования следует одновременно создать рынок инвестиций, финансово-кредитных ресурсов, строительных материалов и оборудования, проектных и подрядных работ.

Те же зачатки жилищного рынка, которые возникают в настоящее время при резком превышении спроса над предложением, что обусловило повышение рыночной стоимости квартиры до нескольких сотен тысяч и даже миллионов рублей, чреватые многими негативными последствиями, открывая широкое поле деятельности для теневой экономики, различных спекулятивных сделок, взятничества и других явлений, наносящих ущерб интересам государства и отдельных граждан.

Второе условие осуществления приватизации жилья заключается в том, что уровень доходов граждан должен обеспечить приобретение или получение безвозмездно занимаемого ими жилья, дальнейшее его содержание и ремонт, либо выплату арендной платы в пределах средств, составляющих так называемую минимальную потребительскую корзину, т. е. **прожиточный минимум**. По оценкам отдельных специалистов и организаций, в настоящее время он колеблется в примерных пределах от 200 до 350 и более рублей в месяц, и в категорию граждан, имеющих подушевой доход ниже этого уровня, попадает значительная часть населения страны.

О низких доходах населения свидетельствуют и данные о распределении вкладов в Сберегательном банке СССР. На 1 января 1991 г. в нем было 220 млн. вкладов на сумму 381,9 млрд. руб. При этом число владельцев вкладов в размере свыше 5 тыс. руб. составляло лишь 8%, в том числе свыше 25 тыс. руб. — 0,04% общего числа вкладов.

Даже при бесплатной передаче жилья дотация из бюджета на покрытие расходов по его эксплуатации и ремонту, которая выделялась в последние годы в размере 7 млрд. руб. в ценах 1984 г. (в ценах 1991 г. — 12 млрд. руб.) будет полностью переложена на плечи граждан, превратившихся в собственников жилья.

Во что это может обойтись, покажем на примере двухкомнатной квартиры жилой площадью 30 м². Государственная квартирная плата без учета оплаты электроэнергии, газа и телефона в подавляющем большинстве городов исчисляется по ставке 13,2 коп. в месяц за 1 м² жилой площади и, следовательно, для такой квартиры округленно составляет 4 руб. в месяц. Фактически средние затраты на содержание и ремонт государственного жилья, которые после приватизации придется платить владельцу квартиры, по отчетным данным Минфина СССР за 1989 г. (более поздних данных нет), составили на 1 м² жилой площади 63,7 коп.

в месяц, а на данную квартиру — 19 руб. (в пересчете на новые цены — 28—30 руб.) в месяц, т. е. в 7—8 раз больше квартирной платы за государственную квартиру. При этом доля расходов на жилищно-коммунальные услуги в бюджете семьи увеличится с 2,5—3 до 15—20%, что примерно приближается к аналогичным показателям в развитых капиталистических странах. К этому следует добавить, что владельцу частной квартиры придется платить обязательные страховые взносы, а возможно, и налог на собственность.

Состояние бюджетов страны и республик в ближайшие годы в условиях инфляции, несмотря на принятые решения об индексации доходов, к сожалению, вряд ли позволит предусмотреть необходимую компенсацию семейных бюджетов.

В настоящее время ряд предприятий, имеющих на балансе ведомственный жилищный фонд и стремящихся в условиях экономической реформы избавиться от разорительных расходов на его содержание, желает бесплатно передать в собственность занимаемые жильцами квартиры. Но после приведенных выше расчетов не приходится удивляться, что это не находит положительного отклика. Например, трест Воссибстрасстрой предложил передать занимаемые ими квартиры бесплатно и пообещал добавить «в придачу» 50 тыс. руб. на ремонт инженерных сетей. Однако, поразмыслив, жильцы пришли к выводу, что денег таких надолго не хватит и в результате отказались брать эти квартиры в собственность и даром, и с приплатой.

Таким образом, **уровень доходов большинства граждан не позволяет рассчитывать на массовую приватизацию жилья.** Пойти на нее без чувствительного ущерба для своего бюджета сможет лишь незначительная часть населения. При этом в основном заинтересованы в приватизации жилья будут следующие группы граждан:

пожилые пары и одиночки, стремящиеся к тому, чтобы их квартиры не пропали, а перешли по завещанию к родственникам, знакомым, а иногда и посторонним лицам, путем неблагоприятных сделок;

владельцы крупных состояний, намеревающиеся вложить деньги в недвижимость, цены на которую растут быстрее, чем на все остальное;

молодые предприниматели, брокеры, кооператоры, чтобы иметь возможность по мере развития своего бизнеса свободно изменить место жительства, включая выезд за рубеж;

другие лица, желающие эмигрировать из СССР и рассчитывающие, получив квартиру в собственность, продать ее иностранцам за свободно конвертируемую валюту.

Все эти группы составят в ближайшие годы, по экспертным оценкам, не более 10% граждан, проживающих в домах го-

сударственного и общественного жилищного фонда.

Анализ перечисленных условий позволяет сделать следующий вывод. **Приватизация государственного жилья в конечном счете безусловно целесообразна, но она должна осуществляться не «шоковыми» методами, а постепенно, на строго добровольной основе, по мере создания соответствующих условий, с соблюдением принципов социальной справедливости и социальной защищенности граждан.**

Нельзя не учитывать при этом давно сложившееся и ставшее привычным в сознании большей части населения представление о бесплатном государственном жилье как одном из важных социальных завоеваний социализма. Показательно, что социологическое исследование, проведенное в 1989 г. Всесоюзным центральным институтом общественного мнения АН СССР, выявило, что по-прежнему доминирует мнение о справедливости как об уравнительном распределении государственного бесплатного жилья. К моменту написания настоящей статьи во всех республиках проходила разработка и рассмотрение законов о приватизации жилья, а в РСФСР и Литве они уже приняты Верховными Советами и введены в действие. Принципиально важно, что оба закона предусматривают приватизацию жилья на добровольной основе. В законе РСФСР подчеркивается сохранение для ряда категорий граждан (инвалидов, участников войны, семей с доходами ниже прожиточного минимума и др.) порядка предоставления жилых помещений в домах государственного жилищного фонда на условиях договора найма. Установлено также, что на период перехода к рыночным отношениям для граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, сохраняется действующий порядок постановки на учет и обеспечения жилыми помещениями.

Тем не менее принятые в этих двух республиках законы вызывают ряд вопросов (мы не будем касаться политических аспектов литовского закона), имеют принципиальные отличия, заслуживающие рассмотрения.

Так, в Литве принят закон о приватизации квартир и домов **государственного и общественного жилищного фонда**, тогда как закон РСФСР не относится к общегосударственному жилищному фонду и устанавливает основные принципы приватизации **государственного и муниципального жилищного фонда**. Следует иметь в виду, что муниципальный жилищный фонд по Закону СССР «О собственности в СССР» относится к государственной собственности.

К числу основных принципиальных отличий законов, принятых в РСФСР и Литве, относятся и следующие. Закон РСФСР исходит из того, что основная часть государственного жилищного фонда должна передаваться в собственность граждан бесплатно. В законе, принятом в Литве, подобная акция предусматривает-

ся в виде исключения (например, в случае получения квартиры после сноса собственного дома). Как правило, **квартиры или дом в пределах установленных в республике нормативов покупается по строго определенной цене** (для квартир и домов, построенных до 1991 г. — по действующим в 1989 г. ценам на строительство жилья за вычетом износа, а для квартир и домов, построенных в 1991 г., по фактическим ценам их строительства с возможностью увеличения или уменьшения на 20% органами местной власти в зависимости от места расположения), с предоставлением рассрочки на 10 лет (с выплатой процентов), 50-процентной скидки для отдельных семей и местностей и уплаты государственной пошлины в размере 1% стоимости долга или 0,5% стоимости квартиры.

В законе, принятом в Литве, четко конкретизированы порядок и условия приватизации, что дает возможность каждому гражданину, желающему приобрести в собственности занимаемое им жилье, оценить экономические последствия этого акта для его семьи, а с другой стороны позволяет сразу приступить к практической реализации закона. В законе РСФСР в общей форме правильно обозначено большинство аспектов приватизации жилья но в постановлении о введении его в действие предусмотрено дополнительное утверждение Советом Министров РСФСР соответствующего примерного положения, а ряд основных вопросов, например о размере и стоимости бесплатно переходящего в собственность граждан жилья, передан на рассмотрение Верховных Советов республик в составе РСФСР и местных Советов народных депутатов.

С одной стороны, это оправдано несопоставимостью территориальных размеров РСФСР и Литвы, с другой — отодвигает во времени практическую реализацию закона и не позволяет гражданам, желающим получить квартиры в собственность, оценить конкретные условия их продажи или передачи.

Рассмотрим более детально два перечисленных различия.

Бесплатная передача жилья в собственность граждан бесспорно более демократична, чем продажа, и на первый взгляд отвечает принципам социальной справедливости, позволяя частично компенсировать низкую заработную плату в прошлые годы. Но в то же время большая часть населения не может себе позволить взять в собственность занимаемое жилье даже бесплатно, поскольку не имеет средств для его содержания и ремонта. Те же, кто хотят и могут приобрести его в собственность (а этот контингент в основном был обрисован выше), как правило, не остановятся и перед оплатой.

Надо ли в этих условиях терять бюджетные средства, предоставляя бесплатное жилье владельцам крупных состояний или потенциальным эмигрантам?

Правильнее предусмотреть при этом определенную дифференциацию. В частности, установить уровни дохода, позволяющие бесплатно передавать жилье и помещения в собственность граждан.

Есть и еще один, относящийся к бесплатной приватизации фактор, частично уже упоминавшийся, когда речь шла о взаимоотношениях города и села в процессе приватизации. Если люди живут в индивидуальном доме или в жилищно-строительном кооперативе, а соседям бесплатно отдают в собственность государственную квартиру, в создании которой есть часть и их труда (т. е. жителей индивидуальных и кооперативных домов), то, естественно, они могут поставить вопрос о возврате государством стоимости построенной за свой счет нормативной площади за вычетом полученных государственных льгот. А в масштабе страны это составит сотни миллиардов рублей. Этот аспект в законе РСФСР полностью обойден вниманием.

Теперь о конкретности и доходчивости принятых законов.

В Литве установлено, что по основной цене продаются дома и квартиры, в которых на одного члена семьи приходится не более 20 м² общей площади плюс 15 м² на семью (а в городах республиканского подчинения и районных центрах также дома и квартиры общей площадью не более 50 м² при одном и 60 м² при двух семьях). Площадь в жилых домах и квартирах, превышающая эти нормы, покупается по двойной цене.

Здесь все предельно ясно. Однако к недостаткам закона следует отнести, что при приватизации жилья не учитываются трудовой вклад граждан, а также состав семьи и ее материальное положение.

В законе РСФСР установлено, что размер бесплатно передаваемого в собственность граждан жилья определяется Верховными Советами республик, в составе РСФСР, Советами народных депутатов автономных областей, автономных округов, краевыми, областными и Московским и С.-Петербургским (Ленинградским) городскими Советами народных депутатов, но не более 18 м² общей площади на одного человека и дополнительно 9 м² на семью с учетом потребительских качеств жилья, состава семьи, ее материального положения, совокупного трудового стажа и других обстоятельств. При превышении установления размера бесплатно передаваемого жилья и среднего уровня его потребительских качеств граждане оплачивают разницу между общей стоимостью квартиры и стоимостным эквивалентом бесплатно передаваемого жилья. Кстати, в законе РСФСР ничего не сказано, будет ли как-то компенсироваться приватизация квартир, площадь которых меньше, а уровень потребительских качеств ниже нормативных.

Как же конкретно при таком количестве факторов будет определяться стоимость приватизированной квартиры? Ка-

кой ответ на этот вопрос почерпнет из закона РСФСР человек, пожелавший приобрести квартиру в собственность?

Начнем с оценки потребительских качеств жилья. Сравним, например, две московские квартиры одинакового размера. Одна из них находится в озелененном районе, вблизи центра, рядом с метро, в кирпичном доме с улучшенной планировкой и оборудованием, лифтом и мусоропроводом, другая — на окраине, в промышленном районе, где нет метро, на грузовой магистрали, на пятом этаже «хрущевского» панельного дома. Ясно, что рыночная стоимость первой квартиры примерно вдвое больше. Однако встает вопрос: по каким критериям определять ее при приватизации? А ведь при установленной Моссоветом нормативной стоимости 1 м² общей площади в 203,5 руб. ее удвоение означает, что в двухкомнатной квартире общей площадью 50 м² доплата только за потребительские качества превысит 10 тыс. руб. Как при таких условиях можно говорить о бесплатной передаче в данном случае?

Теперь об учете состава семьи и материального положения при определении размера оплаты за излишки площади.

Приведем пример из полученного нами письма. Пишет пожилая женщина-пенсионерка, получавшая до последнего времени минимальную пенсию — 70 руб. в месяц: «Мы с мужем и двумя детьми, — пишет она, — 15 лет стояли в очереди и, наконец, были счастливы, получив на четверых двухкомнатную квартиру общей площадью 50 м² (жилой — 32 м²). Шли годы, муж мой умер, дети выросли и разъехались, создав свои семьи. Я осталась одна в этой квартире, хочу чтобы она досталась племяннику, но, как предлагает Моссовет, мне бесплатно положено лишь 30 (18 + 12) м² общей площади, а за остальные 20 м² излишков я должна заплатить громадную сумму, которой у меня никогда не было и не будет. Значит, квартира пропадет, но справедливо ли это, ведь я не виновата, что осталась одна». Доводы этой пенсионерки, безусловно, заслуживают внимания. Поэтому следовало бы установить — кто и по каким критериям определит льготы по оплате излишков при приватизации жилья в подобных случаях.

Еще сложный вопрос об учете при приватизации жилья **трудового вклада граждан**, имея в виду и стаж, и качество труда, так как трудовой вклад каждой семьи, каждого человека различен: от крупного ученого или высококвалифицированного рабочего с большим трудовым стажем до пробавляющегося случайными заработками. Не случайно в Казахстане собираются внедрить «купонную» систему приватизации жилья, при которой именно трудовой вклад семьи определяет сумму купонов и в зависимости от нее условия передачи жилья в собственность.

Критерии учета трудового вклада семьи в РСФСР также пока неясны. А ведь при

этом не должны пострадать многодетные семьи, семьи, имеющие инвалидов, и т. д.; воспитание каждого ребенка, уход за инвалидом должны засчитываться как квалифицированный труд.

Как видно, в отличие от закона, принятого в Литве, отсутствие в законе РСФСР конкретных четких критериев для определения размеров бесплатно передаваемого в собственность граждан жилья и стоимости приватизируемых квартир, вызывает беспокойство и, на наш взгляд, является главным его недостатком.

Решение всех этих вопросов закон РСФСР возлагает на местные Советы народных депутатов и создаваемые при них независимые комиссии с обязательным участием народных депутатов, представителей профсоюзных организаций, трудовых коллективов, финансовых органов и банков, а также граждан, приобретающих жилые помещения. Перед этими органами встанут сложные задачи. Хотелось бы надеяться, что частично они будут облегчены утверждением в Правительстве РСФСР примерного положения о приватизации жилищного фонда.

Однако нельзя не подчеркнуть, и это многократно подтверждено практикой, что как только вопрос, столь сильно затрагивающий интересы граждан, определяется не четко и однозначно на основе объективных данных, а передается на рассмотрение соответствующего Совета или комиссии (при всем к ним уважении) — это неминуемо создает предпосылки для недостаточно обоснованных решений, субъективизма, а нередко и злоупотреблений властью, коррупции и взяткам.

Отметим еще одну серьезную проблему, связанную с приватизацией жилья. Речь идет об организации обслуживания и ремонта приватизированных квартир и домов. В законе РСФСР ей вполне обоснованно посвящен специальный раздел, где, в частности, установлено, что за государственными жилищно-эксплуатационными и ремонтно-строительными организациями сохраняются обязательства по обслуживанию и ремонту приватизированных жилых помещений по договору с их собственниками.

Однако хорошо известно, что на практике находящийся на государственной службе слесарь, вызванный для мелкого ремонта сантехнического оборудования в государственной квартире, да еще прибывший после длительного ожидания, редко осуществляет эту работу без соответствующего «допинга» в денежной или натуральной форме. Нетрудно догадаться, какие «экономические» отношения возникнут у такого работника с собственником квартиры.

Поэтому необходимо создать систему предприятий различных форм собственности, включая арендные, кооперативные и частные, способных обеспечить беспрепятственное, квалифицированное и приемлемое по цене предоставление эксплуатационных и ремонтных услуг собственни-

кам жилья, что в условиях общего отставания и запущенности жилищно-коммунального хозяйства в стране потребует значительных усилий и времени. В противном случае содержание собственного жилья превратится в мучительный процесс, аналогичный тому, который испытывают владельцы собственных автомобилей, и будет препятствовать дальнейшему развитию приватизации жилищного фонда.

Мы стремились показать сложность и многоаспектность проблемы приватизации жилья, затрагивающей коренные интересы большинства населения страны, далеко не исчерпав всех возникающих в этой сфере вопросов, с которыми в настоящее время сталкиваются Верховные Советы республик при рассмотрении и принятии соответствующих законов.

Важно, чтобы проведение приватизации, как это и предлагается многими республиками, осуществлялось на строго добровольных началах с сохранением практики предоставления очередникам государственных квартир на условиях

найма. Насильственная приватизация жилья с применением методов как административного, так и экономического принуждения недопустима и должна быть запрещена.

Есть семьи, уже сегодня заинтересованные в приватизации жилья, и им надо помочь быстро ее осуществить. Но в целом представляется, что если мы не хотим допустить ошибок на местах, надо тщательно готовиться к этому непросто и ответственному мероприятию, продумывая все его детали и не допуская необоснованной спешки и кампанийщины. Жилищную проблему следует решить путем максимального наращивания жилищного фонда, всемерного содействия привлечению средств населения и трудовых коллективов к строительству собственных домов и квартир.

Если в результате за десятилетие до 2000 г. удастся довести удельный вес собственного жилья примерно до двух третей всего жилого фонда, а это реальная задача, то будет внесен значительный вклад в дело улучшения жилищных условий всех граждан страны.

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.

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ

Р. К а д ы р о в

В условиях преобладания административных методов управления Туркмени, как и другие республики, была ограничена в планировании и реализации научно-технической политики. Это было обусловлено следующим: основная часть предприятий наиболее наукоемких отраслей и отраслевых научно-технических организаций (НТО) находилась в союзном подчинении и была ориентирована в основном на увеличение объемов добычи и вывоза из республики сырья, а не на комплексное социально-экономическое развитие самой республики; плановые органы республики пытались планировать и контролировать мероприятия НТП на всех предприятиях республиканского подчинения, включая тысячи разнородных по значимости и технической новизне заданий в республиканские программы; планирование НТП было оторвано от мотивации и стимулирования труда самих ученых, изобретателей, рабочих-новаторов, поскольку их оплата и вознаграждения строились по уравнительному принципу и не могли превышать установленный потолок. Не были взаимосвязаны планы капитального строительства и внедрения новой техники, что не позволяло исчислить действительные суммарные затраты на НТП и их конечный результат.

В итоге научно-техническое развитие республики все более отставало от среднесоюзного уровня, не говоря уже о сопоставимых по природным богатствам и исходному уровню экономики зарубежных странах Азии. По отчетности в промышленности ежегодно внедрялось порядка тысячи научно-технических мероприятий, но планы научно-технического прогресса из года в год не выполнялись. Если в 1986 г. выполнение плана по числу внедренных мероприятий составляло 87%, в 1987-м — 82, то в 1988 г. — 64, а в 1989 г. — 76%. Не была обеспечена своевременная поставка оборудования заводами-изготовителями. Для обслуживания нового оборудования и технологических линий не хватает квалифицированных специалистов, хотя вузовская подготовка их расширена.

Особенно неудовлетворительно состояние механизации производства — его техническое перевооружение и реконструк-

ция. Доля ручного труда в республике снижалась медленно, и в 1988 г. составляла 61%, в том числе 37,9% в промышленности.

Не выполняются ключевые для республики программы по внедрению гелиотехнических установок, поэтому задания по экономии органического топлива за счет использования солнечной энергии сорваны. Не помогло и создание межрегионального НТЦ «Туркменгелиотехника».

На проведение научных исследований из средств государственного бюджета было в 1986 г. израсходовано 13 580 тыс. руб., в 1989 г. — 17 918 тыс., а в 1990 г. — свыше 18 млн. руб. (включая Госагропром ТССР). Однако экономический эффект от освоения научных разработок составлял менее 1 руб. на 1 руб. затрат, что в 3—4 раза ниже, чем в хорошо работающих НИИ.

На эффективности научных разработок отрицательно сказываются много- и мелкотемье, характерные для НИИ республики, распыление материальных и научных ресурсов.

Несмотря на высокую степень централизации, не было достигнуто реального объединения научных сил и концентрации средств на важнейших направлениях НТП.

Сегодня меняются подходы к разработке научно-технической политики. Это обусловлено передачей в республиканскую собственность природных ресурсов и основных фондов большинства отраслей народного хозяйства. Претворяемая в республике научно-техническая политика призвана быть прежде всего фондово-природосберегающей, т. е. при данном объеме капиталовложений создавать наибольшее число новых рабочих мест квалифицированного труда без ущерба для окружающей среды. Этим она существенно отличается от трудо-, материало- и энергосберегающей политики других регионов.

Далее, планирование научно-технического прогресса (вместо механического суммирования мероприятий НТП, осуществляемых на предприятиях) сосредоточивается лишь на ведущих направлениях НТП, реализация которых ведет к структурным сдвигам в экономической и со-

циальной сфере. Эти направления финансируются главным образом из республиканского бюджета и вновь создаваемых фондов — фундаментальных исследований и инновационного. Мероприятия, финансируемые за счет средств предприятий, ими же и планируются.

Создание рынка нововведений и инвестиций позволяет перейти к преимущественно экономическим методам воздействия на процесс создания, освоения и распространения новой техники и технологии, с помощью бюджетных субвенций, налоговых льгот, кредита, венчурного финансирования, лизинга, ускоренной амортизации и т. д.

При этом возникает ряд проблем, связанных с выбором приоритетных для республики направлений НТП, формированием целевых программ, информатизацией, перестройкой системы подготовки кадров, созданием рыночной инфраструктуры.

Для обоснованного выбора приоритетов необходима разработка Комплексного долгосрочного прогноза социально-экономического и научно-технического развития Туркменской ССР, определяющего региональную научно-техническую стратегию. Этим занимаются НИЭИ, АН ТССР и научно-техническая общественность республики.

Государственное планирование научно-технического прогресса в республике концентрируется прежде всего на решении проблем, связанных с обеспечением населения экологически чистыми продуктами питания, разработкой ресурсосберегающих технологий получения новых материалов и производства электрической и тепловой энергии, улучшением условий труда, жизни и здоровья людей, охраной природы в природно-климатических условиях аридной зоны.

К числу важнейших направлений научно-технического прогресса в республике относятся: внедрение мембранных процессов; рекуперация коллекторно-дренажных и минерализованных вод и их повторное использование; комплексная переработка гидроминерального сырья залива Кара-Богаз-Гол; развитие газохимических производств; разработка и производство новых композиционных материалов. Весьма актуальны для республики проблемы рационального использования и охраны земельно-водных ресурсов, совершенствования интенсивных технологий производства продукции животноводства, создание новой техники и технологии в промышленном и сельскохозяйственном производстве с использованием нетрадиционных источников энергии, освоения недр и химической переработки природных ресурсов Туркменской ССР без ущерба для окружающей среды. Будут продолжены работы по индустриализации строительства, повышению уровня механизации работ, применению новых эффективных материалов и конструкций, в том числе конструкций и изделий из алюминиевых сплавов, пластмассовых труб и т. п. При оценке

хода реализации этих направлений учитываются прежде всего показатели научно-технического уровня производства, связанные с технологическими балансами. Так, удельный вес прогрессивной продукции в общем объеме производства строительных материалов и изделий предусматривается довести до 20% против 11% в 1989 г. К числу таких обобщающих измерителей относится также удельный вес прогрессивных форм организации строительно-монтажных работ в общем их объеме, уровень автоматизации проектных работ и т. д. В системе связи — это уровень автоматизации междугородной телефонной связи, в агрокомплексе — масштабы возделывания сельскохозяйственных культур по интенсивным технологиям.

Наиболее важным обобщающим показателем научно-технического прогресса в народном хозяйстве республики является прирост валового национального продукта благодаря НТП и увеличение доли рабочих мест квалифицированного труда. Перечень показателей научно-технического развития республики для целей прогнозирования и планирования еще предстоит разработать.

Выбор основных направлений НТП в республике призван учесть их значимость, потенциальный экономический и социальный эффект, требуемые инвестиции, наличие в республике (или возможность привлечения извне) соответствующих патентов и лицензий, разработок и ноу-хау.

Организационной формой реализации научно-технического потенциала в рамках этих направлений становятся республиканские научно-технические программы, которые предусматривают создание и освоение новой техники, технологии и материалов. Кроме того, республиканская наука примет участие в разработке межрегиональных научно-технических программ, решающих важные народнохозяйственные проблемы среднеазиатского региона. Так, НИИиУ системы Госагропрома Академии наук республики примет участие в подготовке программы «Разработать высокоэффективную ресурсосберегающую чистую систему ведения сельского хозяйства в бассейне Аральского моря, повышающую плодородие земель, в целях эффективного использования природных ресурсов, повышения урожайности и качества сельскохозяйственной продукции в Приаралье».

При организации исследований и разработок республиканских научно-технических программ (РНТП) предполагается применять конкурсно-контрактную систему, используя в качестве источников финансирования средства союзного, республиканского, местного бюджетов, внебюджетные фонды, а также долгосрочные кредиты.

Разработчики программ и ее потребители могут кооперироваться для поиска научных и технических решений.

Задания, вытекающие из программ, яв-

ляются государственным заказом и включаются в Государственный план социального и экономического развития республики. При этом в ведении республики находятся развитие и размещение республиканского научно-технического потенциала, включая создание новых НИИ, проектно-конструкторских организаций, изменение профиля или ликвидацию неэффективно работающих организаций науки и научного обслуживания. Республика обладает правом инициативы на создание, перепрофилирование и ликвидацию на своей территории научно-технических организаций, находящихся в ведении СССР.

В целях проведения единой научно-технической политики целесообразно рассмотреть вопрос об образовании республиканского комитета по науке и новым технологиям.

В зависимости от приоритета социально-экономических целей, утвержденного Верховным Советом республики, этот комитет с помощью общественности на базе комплексных долгосрочных прогнозов социально-экономического и научно-технического развития республики определяет важнейшие направления НТП, способные стать основой для структурных изменений в материальном производстве и социальной сфере.

По каждому приоритетному направлению НТП компетентными учеными и специалистами под руководством комитета разрабатывалась бы концепция развития этого направления с указанием ожидаемых экономических и социальных результатов, структурных изменений в производстве. Для этого могут быть использованы технологические балансы. Концепции развития направлений после рассмотрения правительством республики и одобрения их могут служить основой для соответствующих республиканских научно-технических программ.

В процессе разработки целевых программ конкретизируются промежуточные цели (задания), исполнители, сроки и необходимые ресурсы. Разумеется, необходима конкурсная система отбора как самих проектов программ, так и возможных исполнителей отдельных заданий.

Следует подчеркнуть, что в Туркменистане впервые ставится задача концентрации научно-технического потенциала на приоритетных направлениях научно-технического прогресса через республиканские научно-технические программы. Их перечень утвержден распоряжением премьер-министра Туркменской ССР на основе предложений Госплана республики с широким участием ученых АН ТССР, министерств и ведомств.

С целью широкого привлечения научно-технических организаций республики к разработке и реализации этих программ Госплан Туркменской ССР объявил конкурс проектов для включения лучших из них в РНТП, определив условия и сроки проведения, основные требования к представляемым проектам.

На конкурс было представлено 224 проекта научно-исследовательских коллективов академической, вузовской, сельскохозяйственной, медицинской науки, организаций союзного подчинения, научно-технических кооперативов, отдельных ученых республики.

Для компетентной экспертизы представленных на конкурс проектов постановлением Госплана Туркменской ССР от 28 февраля 1991 г. утверждены составы научных советов по РНТП, предложенные АН ТССР, заинтересованными министерствами и ведомствами. Распоряжением Президента Туркменской ССР от 28 февраля 1991 г. назначены руководители программ, на которых возложена вся организация работ по каждой программе.

Работа по определению научно-технического уровня, социальной и экономической значимости каждого проекта в научных советах по РНТП велась гласно, с привлечением исполнителей. В результате конкурсных отборов в Госплан Туркменской ССР были представлены рекомендации о включении в программы 119 проектов с объемами финансирования НИР и ОКР на 1991 г. в размере 8,3 млн. руб.

Госплан Туркменской ССР постановлением от 2 апреля 1991 г. утвердил объемы финансирования проектов, выполняемых в рамках РНТП, и довел их до заинтересованных министерств и ведомств.

Что даст реализация разработок, выполненных в рамках программ? Прежде всего позволит повысить плодородие почв, получить экологически чистую продукцию растениеводства и животноводства, решить острые проблемы экологии, разработать эффективные методы хранения, транспортировки и переработки сельскохозяйственной продукции, снизить заболеваемость, инвалидность и смертность населения на основе создания новых методов профилактики, диагностики и лечения наиболее распространенных и опасных в аридной зоне болезней. Эти направления получают не только государственную поддержку через госказ республики, но и стимулирование посредством налоговых, кредитных и ценовых льгот.

В последние годы за счет средств госбюджета финансировалось семь республиканских научно-технических программ. Среди них: «Разработка и реализация комплекса научно-технических мероприятий в области охраны здоровья населения в аридных условиях», «Создание и внедрение сорта хлопчатника интенсивного типа, разработка эффективных технологий выращивания урожая и интегрированной системы защиты хлопчатника от вредителей и болезней», «Разработка и внедрение в производство важнейших научно-технических мероприятий в области комплексного освоения биологических ресурсов пустыни», «Разработка научных основ, выдача технических ре-

шений, создание и освоение опытных и опытно-промышленных образцов техники для широкого использования возобновляемых источников энергии».

Предстоит разработка научно-технических программ по ресурсосбережению. Для экономии органического топлива в сельскохозяйственном производстве, местной промышленности, строительстве, коммунальном хозяйстве особое значение приобретает широкое внедрение гелитехнических установок.

Разработчики программ, завершившихся созданием и внедрением конкурентоспособной новой техники, прогрессивных материалов, технологических процессов, кроме получения льгот, предусмотренных «Законом об изобретениях в СССР», будут выдвигаться на соискание премий в области науки и техники Туркменской ССР.

Разработка и реализация республиканской научно-технической политики в современных условиях немыслима без информатизации — создания банков данных по всем приоритетным областям науки и техники и обеспечения оперативного доступа к ним всех пользователей с помощью телекоммуникаций.

К началу 90-х гг. практически во всех отраслях народного хозяйства республики нашли применение средства вычислительной техники. Затраты на их внедрение составили: в 1986 г. — 11,5 млн. руб., в 1987 г. — 7,0, в 1988 г. — 9,8, в 1989 г. — 6,3 млн. руб. Уменьшение в последние годы затрат объясняется переходом от дорогих и сложных ЭВМ к более простой в использовании и дешевой персональной вычислительной технике (ВТ). Так, мощности средств ВТ в последние годы возросли более чем в 3 раза, а парк персональных ЭВМ увеличился в 10 раз. Это позволило повысить качество проектных работ, автоматизировать банковские операции, бухгалтерский учет, ускорить обработку путевых листов и товарных накладных, улучшить решение задач планирования. АСУ получили развитие в отраслях связи, строительства, на автомобильном и авиационном транспорте, в торговле, в системе Академии наук. Экономический эффект от использования средств вычислительной техники составляет ежегодно свыше 1,2 млн. руб.

Отставание в области информатизации объясняется несвоевременным вводом больших ЭВМ из-за неготовности помещений. Главная задача — перейти от решения частных задач, где ЭВМ используется как гигантский арифмометр, к новому типу инженерного и управленческого мышления, основанному на сопоставлении многих вариантов решений и оперативному выбору оптимального из них. Такой подход обеспечивает нормативную загрузку ЭВМ. В 1986 г. их среднесуточная загрузка составляла 9 час., в последние годы она достигла 11 против 15 час. по нормативу. Но больше всего сказывается неудовлетвори-

тельная подготовка предприятий и организаций к внедрению вычислительной техники.

Работа в рыночных условиях требует перестройки системы подготовки и переподготовки научных и научно-педагогических кадров в республике. Тем более что Туркмения по числу специалистов с высшим образованием и научных работников с ученой степенью, а также изобретателей в расчете на 100 тыс. населения существенно отстает от других республик.

Одной из ведущих форм плановой подготовки научных кадров является аспирантура. Численность аспирантов в республике в 1990 г. составляла 472 чел. против 496 чел. в 1986 г. Удельный вес аспирантов, обучающихся с отрывом от производства, составляет 56,5% и без отрыва от производства — 43,5%.

При этом в последние годы отмечается недостаток в аспирантуру, особенно по сельскохозяйственным наукам (76,3%), биологическим (87,5), техническим (84,2%), с которыми связаны многие приоритетные направления НТП.

Научные учреждения испытывают трудности с подбором научных руководителей. Из 372 научных руководителей всего 93 доктора и профессора, причем лишь 25% являются штатными сотрудниками НИИ и вузов.

В 1986—1990 гг. из аспирантуры были выпущены 643 чел., в том числе научными учреждениями — 330 чел. (51,3%) и высшими учебными заведениями — 313 чел. (48,7%). Затягивается защита диссертаций. Сказываются и недостаточная требовательность к научным руководителям аспирантов со стороны руководства научных учреждений и вузов, и содержание выполненных работ — отрыв тематики многих диссертаций от конкретных научно-технических задач.

Начиная с 1991 г., введен новый порядок планирования подготовки научных и научно-педагогических кадров через аспирантуру. На общесоюзном уровне сохраняется планирование только по приоритетным направлениям научно-технического прогресса, закрепленным в Государственных научно-технических программах. На республиканском уровне подготовка научных и научно-педагогических кадров будет осуществляться в рамках исследований, проводимых по республиканским научно-техническим программам. Финансирование подготовки кадров в научных учреждениях и в вузах, участвующих в выполнении республиканской научно-технической программы, обеспечивается в пределах ассигнований на научно-исследовательские работы, а отраслевых — за счет средств соответствующей отрасли. В сфере научно-технической деятельности занят в 1991 г. 8121 научный работник, в том числе 77 докторов и 892 кандидата наук. В ряде отраслей народного хозяйст-

ва нет ни одного доктора и кандидата наук.

Научно-техническая политика государства должна проявляться в развитии и совершенствовании всех составляющих научно-технического потенциала: кадровой, организационно-структурной, материально-финансовой.

Развитие кадровой составляющей предполагает: создание условий в средней общеобразовательной школе для получения навыков творческой и исследовательской работы, а также специализированных школ или классов с научным уклоном под эгидой вузов; изменение системы высшего образования с предоставлением возможностей индивидуального обучения (в том числе и за рубежом для наиболее талантливых студентов); усиление мотивации научного роста; развитие системы повышения квалификации научных и инженерных кадров по приоритетным направлениям НТП.

С 1992 г. принципиально меняется система учета научно-технического персонала: исследователи и разработчики, занятые на предприятиях, в НИИ, КБ, проектных организациях, учитываются в одной категории персонала.

Принципиальные изменения отмечают в методах и формах участия государства в управлении НТП. Необходим переход от государственного централизованного планирования развития науки и техники к государственному регулированию научно-технического прогресса совместно с общественными организациями (научными и инженерными обществами, обществом рационализаторов и изобретателей) и ассоциациями предприятий, арендаторов, фермеров и т. д.

Научно-техническая политика в республике в новых условиях реализуется преимущественно путем целевого финансирования фундаментальных исследований, как уже говорилось, разработок и реализации республиканских научно-технических программ, а также участия в разработке и реализации программ общегосударственного значения, управления процессами нововведений, внедрения технических и технологических новшеств на основе целевых субсидий, компенсаций, льготного налогообложения и кредитования, создания и развития научно-технической инфраструктуры.

Правительство республики должно оказывать финансовую поддержку научным направлениям, способным обеспечить создание принципиально новых технологий, на конкурсной основе через систему грантов.

Для реализации приоритетов НТП республики необходимы разработка и применение механизмов воздействия на научно-технический прогресс через систему государственных заказов, ускоренной амортизации, правового обеспечения научно-технического прогресса. С июля 1990 г. введен в действие Закон «Об из-

обретениях в СССР», предоставляющий автору изобретения патент, удостоверяющий авторство, приоритет изобретения и исключительное право на его использование. Впервые введены лицензии (исключительные, неисключительные, открытые, принудительные), по которым патентсобладатель (лицензиар) передает право на использование изобретения другому лицу (лицензиату), а последний принимает на себя обязанность вносить лицензиару обусловленные платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором. Это создает основу для формирования рынка научно-технической продукции, включения в экономический оборот республики результатов интеллектуального труда в интересах обеспечения ее комплексного экономического и социального развития.

Поскольку основная часть налогов на прибыль и доходы поступает теперь в республиканский бюджет, необходима налоговая политика, обеспечивающая тесную связь доходов предприятия с его конечными результатами на основе НТП, особенно при создании и освоении в производстве прогрессивных технологий и продукции с новыми, потребительскими свойствами. Целесообразно ввести для предприятий всех форм собственности налоговые льготы на вложения в оборудование, реконструкцию и техническое перевооружение производства а также штрафные санкции за невыполнение требований технического уровня качества продукции, экологии, например, засоление и заболачивание почв.

Для республики особенно актуальны расширение самостоятельности научно-технических организаций, обеспечение свободы выбора научных исследований и разработок, ликвидация монополизированной структуры организации науки, переход на преимущественно контрактную систему организации труда научных работников, предпринимательство в инновационной сфере. Это может обеспечить повышение престижа и привлекательности научного труда, который до настоящего времени оплачивался ниже, чем труд рабочих высокой квалификации.

Следует решить проблему опережающего развития фундаментальных исследований, дающих новые знания и научный задел для революционных преобразований в производстве. Фундаментальные исследования должны носить некоммерческий характер и не зависеть от конъюнктуры рынка. Основным источником их финансирования будут выступать бюджетные ассигнования и специальный финансовый фонд.

Управлять фундаментальными исследованиями может научное сообщество. Государство, оказывая постоянную финансовую поддержку этим исследованиям, особо поощряет развитие направлений, способных обеспечить прорывы и дать импульс для создания принципиально новых, революционных техноло-

гий, приоритетных для НТП в республике.

Для стабильного финансирования указанных исследований создан фонд фундаментальных исследований. Решения об использовании его средств должны приниматься научным советом в обстановке гласности, широкого обсуждения, исключающего возможность монопольного воздействия отдельных научных школ. Выделение средств будет осуществляться по контрактам непосредственно с научными коллективами, группами специалистов и отдельными учеными.

Развитие прикладных исследований и разработок, особенно по созданию и освоению новой техники, технологий, должно осуществляться по договорам с заказчиками. При этом эффективность и окупаемость производимых затрат должны стать нормой деятельности научно-технических организаций, а получаемая прибыль — основным источником научно-

технического, социального развития и оплаты труда работников.

Развитие разнообразных форм предпринимательства предполагает ликвидацию монопольного положения головных институтов, стимулирование конкуренции, всемерное поощрение научно-технического творчества трудящихся, формирование сети малых инновационных организаций, упрощение процедур создания научных организаций или их ликвидации при отсутствии заказчиков на исследования и разработки.

Важнейшими функциями органов регулирования НТП в республике становятся создание и развитие новых форм хозяйствования — ассоциаций, совместных предприятий, научно-технических инженерных центров, лизинговых и венчурных фирм, вычислительных и информационных центров общего пользования.

Ашхабад

СТАНОВЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЛАСТИ

Е. Сапиро,

*зам. председателя Пермского облисполкома,
д-р экон. наук, профессор*

Переход к рыночным отношениям существенно изменяет условия функционирования экономики и осуществления социального развития, требования к деятельности местных органов власти. Практический опыт в этом отношении пока незначителен, тем не менее он позволяет уже сделать некоторые выводы, определить первоочередные задачи по управлению этим процессом.

Если говорить о функционировании новых форм коммерческой, рыночной деятельности, то здесь наибольший опыт имеет кооперация. За четыре неполных года существования кооперативного движения численность действующих кооперативов в нашей области возросла с 183 до 2288 (июнь 1991 г.), а объемы выполненных ими работ и услуг — соответственно с 1,6 млн. руб. до 516,9 млн. руб. в 1990 г., а за первую половину 1991 г. — 315,9 млн. руб. В кооперативах работает (без совместителей) 50 тыс. чел., или 3,6% общей численности занятых в области. Вклад кооперативов в местный бюджет только за 1990 г. составил около 52,6 млн. руб. (подходный налог с кооперативов и налог с личных доходов кооператоров). Причем за последние два года планируемый дефицит местных бюджетов удалось покрыть, в основном, за счет этих поступлений.

Однако если анализировать результаты деятельности кооперативов более подробно, то оценка будет неоднозначной.

С одной стороны, кооперативы, несомненно, заполнили некоторую нишу в потребительском рынке области. Сюда можно отнести такие услуги, как автомобильное и медицинское обслуживание, строительство по заказам населения, производство ряда видов обуви и верхней одежды. Кооперативное движение явилось и своего рода школой предпринимательства: сейчас во всех новых появляющихся рыночных структурах ведущее место занимают люди, которые «первый класс обучения» прошли в кооперативной системе.

В то же время в этом движении есть и ряд недостатков. Прежде всего, не удалось заметно увеличить объем услуг для населения в общественном питании, производстве товаров народного потребления и, главное, создать реальную конкуренцию, которая способствовала бы, с одной стороны, насыщению рынка, с другой — снижению цен. Не оправдались надежды на значительное улучшение качества работ и услуг кооперативов, более того, в отдельных случаях оно даже снизилось при резком увеличении цен. Ухудшилась социальная ориентация кооперативного сектора. К этому «приложили руку» и Советы, и их исполнительные органы. Например, в результате принятия мер по ограничению торгово-закупочной деятельности кооперативов число их сократилось за год со 101 до 59, в сфере общественного питания — с 33 до 17, бытового обслуживания — с 472 до 340. Ес-

ли год назад объем работ, выполняемых кооперативами для населения, составлял 13%, то сегодня лишь 8.

До сих пор не создана оптимальная налоговая система, которая способствовала бы настоящему предпринимательству и ставила заслон проходимцам. В результате среди кооператоров не очень уютно чувствуют себя честные люди и довольно уверенно — нечистые на руку. Уровень нечистоплотности некоторых из них можно охарактеризовать, например, суммой штрафных санкций: кооператив «Пламя» (Добрянский р-н) — 361,6 тыс. руб., «Битца» (Пермь) — 78,2 тыс. руб., «Чад» (Октябрьский р-н) — 68 тыс. руб. В связи с этим надо признать, что достаточно распространенное негативное общественное мнение о кооперативном движении имеет некоторые основания. Чтобы его изменить, Союзу предпринимателей и кооператоров нужно серьезно поработать по наведению порядка в своем собственном доме.

В 1990 г. в области были созданы и первые крестьянские (фермерские) хозяйства. В распоряжение фермеров было предоставлено от 12 до 475 га земли. Всего в 48 хозяйствах содержится 900 голов крупного рогатого скота, более 1000 свиней, 150 голов овец. Так что говорить о каком-либо влиянии фермерских хозяйств на потребительский рынок пока еще рано.

Достаточно высокую активность проявляют созданные в нашей области три коммерческих банка (Пермкомбанк с семью филиалами, Пермстройбанк, Профкомбанк). Их уставной фонд возрос с 8,8 млн. руб. в начале 1990 г. до 36 млн. руб. в конце года. На кредитно-расчетном обслуживании этих банков находится около тысячи предприятий, организаций, кооперативов. За 1990 г. задолженность по выданным им ссудам возросла с 28,6 млн до 199,6 млн. руб. Пермкомбанк и Профкомбанк широко практикуют операции по участию собственными средствами в многопрофильной хозяйственной деятельности (в том числе внешнеэкономической, выставочной, посреднической, маркетинговой).

Опыт коммерческих банков по выполнению кредитных операций является чрезвычайно полезным для преобразуемых из государственных в коммерческие бывших специализированных банков: Западуралбанка (18 филиалов), Пермагробанка (22 филиала), Коми-Пермбанка (4 филиала), 13 коммерческих банков, выделившихся из системы Промстройбанка и Агропромбанка.

Пожалуй, наиболее болезненно переход от административных к рыночным структурам происходит в системе материально-технического обеспечения. Все усиливающиеся сбои в государственной системе снабжения, обесценивание рубля и возникший при этом внутрисоюзный бартерный обмен стали причинами появления многочисленных параллельных по-

среднических структур как государственных, так и кооперативных.

Эта работа проводилась практически стихийно, без координации со стороны областных и других местных территориальных органов. Лишь в конце прошлого года облисполком стал координировать работу различных организаций, претендующих на выполнение данных функций. Мы считаем, что наиболее соответствует настоящим условиям форма товарно-сырьевой биржи. Была создана концепция функционирования такой биржи, в основу которой положено использование отделений других бирж, выполняющих роль каналов (представительств) при единой Пермской товарно-сырьевой бирже. В конце ноября 1990 г. стало осуществляться операции Пермское представительство Российской товарно-сырьевой биржи, которое является первым элементом создаваемой системы. Затем была организована непосредственно Пермская товарная биржа, учредителями которой наряду с рядом коммерческих организаций являются облисполком и Пермглавснаб.

Небольшой по объему и времени, но уже достаточно красноречивый (и богатый ошибками) опыт накоплен в области приватизации.

Ввод в действие союзных законов и постановлений о земле, собственности, местном самоуправлении, аренде, акционерных обществах и ряда других активно стимулировал проведение этой работы. Наиболее интенсивно идет процесс аренды, создаются территориально-производственные структуры в акционерной форме. За 1990 г. в области приватизировано 116 жилых объектов (110 — в Перми) и два предприятия сферы услуг — комбинат технического обслуживания автомобилей и магазин № 56 (оба в Перми).

Однако весь этот процесс не имеет надежной законодательной и нормативной основы из-за слишком общего характера союзных законов, отсутствия в них механизма реализации, который предполагается разработать в республиканских законах, не принятых до сих пор. Это является причиной ряда ошибочных решений и соответствующих конфликтов. Наиболее типичны конфликты между объединениями и входящими в их состав предприятиями, а также внутри предприятий, возникающие из-за стремления коллектива того или иного производственного подразделения хозяйственно обособиться. Опыт показывает, что при наличии четкой законодательной основы многих этих инцидентов не было бы.

С дальнейшим развитием приватизации число конфликтов, очевидно, не только не уменьшится, но даже будет возрастать. И это естественно — ведь фактически происходит перераспределение собственности. Такие явления безболезненно не проходят, вызывают конфронтацию сторон. Поэтому нужны очень четкие законодательные нормы, которые позволя-

ли бы работникам исполкомов, суда, арбитража квалифицированно, быстро, убедительно не только разрешать, но и, по возможности, предотвращать конфликтные ситуации.

Важнейшей составляющей рыночной системы хозяйствования является государственное регулирование, хотя «встроить» его в саморегулируемую рыночную систему, не снижая ее эффективности, — дело достаточно трудное. Но без этого «насилия» невозможно осуществлять социальную защищенность населения, социальную поддержку. Для нас, вступающих в рынок из практически полностью регламентированной экономики, задача трансформируется следующим образом: что оставить из ранее действующих регуляторов, в каких объемах, в каком — старом или новом — качестве?

Конечно, принятие решения по этому вопросу возможно лишь на союзном и республиканском уровнях, однако каким оно будет, во многом зависит от положительного или отрицательного опыта регулирования рыночных отношений в переходный период «на местах» — в городах, районах, в области.

Некоторые ошибки в деятельности местных органов власти имеют объективный характер и происходят из-за отсутствия в нормативных документах четких указаний о распределении собственности между местными Советами различных уровней. В то же время зачастую неверные решения принимаются из-за торопливости и некомпетентности. Например, в проекте решения Пермского горсовета было определено, что коммунальной собственностью горсовета являются водоемы с инженерными сооружениями, расположенные в черте города. Из этого логически следует, что коммунальной собственностью горсовета должен стать объект единой союзной энергосистемы — Камская гидроэлектростанция и часть Камского водохранилища. Надо отдать должное сессии горсовета, не принявшей такого решения. Но президиум же его пропустил!

Компрометирует идею местного самоуправления и искаженное понимание суверенитета, а если называть вещи своими именами — несоблюдение элементарных правил субординации и координации. На всех уровнях Советов принимаются решения, входящие в компетенцию вышестоящего Совета или затрагивающие интересы соседнего — даже без попытки предварительного согласования с ними этих решений.

В частности, большой резонанс получил конфликт, связанный с созданием в области концернов на основе областных управлений торговли и общественного питания. Решение, принятое облисполкомом, не только затронуло интересы Советов городов и районов, но и оказалось противоречащим принципу антимонопольности. Получилось так, что одной из коммерческих организаций (торговый концерн) были переданы функции государ-

ственного управления с соответствующими ресурсами всей области.

Далеко не всегда согласовываются с вышестоящими инстанциями документы, направляемые в республиканские и союзные органы. В результате несколько «ходов» друг за другом стучатся в одни и те же двери с одними и теми же предложениями, наглядно демонстрируя дефицит не только ресурсов, но и порядка. Есть и аналогичные примеры «взаимодействия» президиумов и исполкомов одних и тех же Советов, включая областную.

Вновь созданные областные структуры сделали крайне мало для того, чтобы поделиться с городами и районами реальными правами и, главное, ресурсами. Именно поэтому президиум областного Совета, облисполком несут ответственность не только за свои — областные ошибки, но и за многие ошибки нижестоящих Советов.

В медицине по отношению к тому или иному заболеванию применяют термин «спровоцировать». Если и далее мы будем медлить с передачей значительной доли прав, ресурсов и, естественно, ответственности от областного уровня — районному и городскому, тем больше шансов спровоцировать новые и, может быть, более серьезные ошибки.

В условиях рыночной экономики в распоряжении местных органов управления обычно имеются три основных регулятора: налоги, дотации, цены и тарифы (на ограниченную номенклатуру товаров и услуг). В наших условиях всеобщего дефицита к ним добавляется еще один, совершенно не рыночный регулятор — нормированное распределение товаров. Причем экономическая ситуация скалывается таким образом, что отказаться от подобного распределения мы пока не можем. Но для повышения его эффективности, на наш взгляд, система нормированного распределения товаров должна быть не «самодельной» (местные талоны, визитки и проч.), а профессиональной, включающей жесткий учет, контроль. Конечно, параллельно с системой нормирования товаров первой необходимости должна развиваться и постепенно вытеснять ее система свободной торговли на базе расширения производства товаров народного потребления.

Между тремя рыночными регуляторами (цены, налоги, дотации) имеется социально-направленная взаимосвязь. Повышение цен на одни товары обеспечивает дополнительные поступления в бюджет, что позволяет снизить и дотировать цены на другие товары. Увеличение налогов для одной категории налогоплательщиков создает условия для применения льготного налогообложения и дотаций — для другой, нуждающейся в социальной защите. Налоговая система должна быть гибкой, поощрять развитие предпринимательства. Она эффективна, если при уменьшении процента налога абсолютная сумма налоговых поступлений в бюджет

увеличивается. В этом случае выигрывают все — производитель, бюджет, финансируемая из него социальная сфера.

Опыт использования таких рыночных регуляторов в нашей области близок к нулю. Конечно, проще всего было бы возложить вину за это на союзные и республиканские органы, несовершенство их нормативных документов. Но за последние три года произошла ощутимая их либерализация, местные органы власти получили значительные права в принятии своих решений. Однако воспользоваться этой свободой мы не умеем (да и не очень рвемся).

Например, фактически нет примеров осуществления в области гибкой политики ценообразования. Только при разработке последнего варианта бюджета области на 1991 г. управление финансов рассматривало возможность использования вариантов льготного налогообложения (кроме льгот, рекомендуемых законодательством). До райгорисполкомов эти идеи хотя бы в виде рекомендаций не доведены. Несмотря на существенное изменение в 1991 г. структуры расходной части бюджета и источников дотирования, мы до сих пор не приступили к анализу дотирования как единой системы.

В связи с изменением функций плановой и экономической работы в условиях освоения рыночной экономики в ряде облисполкомов РСФСР были проведены реорганизация, перераспределение специалистов из плановых во вновь созданные «рыночные» подразделения. Так, например, поступили в Свердловске. Мы пошли другим путем, организовав восемь временных комиссий, на основе которых в дальнейшем предполагается создать постоянные структуры.

Опыт работы комиссий свидетельствует о правильности принятого решения: в комиссиях активно трудятся депутаты, специалисты самых различных подразделений облисполкома, представители предприятий, организаций, новых рыночных структур. Были приняты рекомендации отменить ряд ошибочных решений исполкома (например, по созданию концернов в торговле и общественном питании), рассмотрены конфликтные ситуации, возникшие в ходе приватизации.

Но и в этой работе есть недостатки. До сих пор мы не смогли обеспечить доведение всех рекомендаций комиссий до горрайсоветов, сбор и обобщение материалов с мест.

Говоря о работе Советов, нельзя обойти один щепетильный вопрос. Последние два года стало популярным создание хозяйственных, кооперативных и прочих коммерческих структур при местных Советах. Например, управление охотничьего хозяйства подготовило документ, рекомендуя создать хозяйственные отделы охотничьего хозяйства при райисполкомах. Обычный аргумент в пользу создания таких структур — они зарабатывают средства для нужд Советов. Это действительно так, но здесь есть одно «но».

Имея собственные коммерческие структуры, местные органы власти создают им более льготный режим деятельности по сравнению с другими. Работники исполкомов (и не только рядовые) «за участие», «за содействие» получают вознаграждение, которое в ряде случаев фактически является взяткой.

На наш взгляд, местные Советы, их исполкомы могут быть лишь учредителями коммерческих структур. Их экономическая заинтересованность в развитии таких структур должна проявляться исключительно через налоговую систему.

Каковы же основные проблемы, которые придется решать местным Советам в ближайшем будущем? Перечень их достаточно обширный.

Это прежде всего проведение земельной реформы, важность которой обуславливается остротой продовольственной проблемы. Перед каждым местным Советом встанут и сложнейшие задачи принятия решения об изменении собственности. При этом следует руководствоваться принципами:

добровольности желания коллектива или отдельного человека стать хозяином, готовности получить все права и возложить на себя всю ответственность за результаты собственной деятельности;

компетентности — профессиональной способности будущего индивидуального или коллективного собственника вести свое дело (или как минимум способности научиться этому).

Не терпит отлагательства и создание некоторых элементов рыночной инфраструктуры — в области материально-технического обеспечения, внешнеэкономической деятельности. Занимаясь разгосударствлением, приватизацией, развитием предпринимательства, нельзя забывать о практически полном отсутствии у нас опыта антимонопольных действий. Здесь могут содержаться две опасности: с одной стороны — сохранение монополии, с другой — развала устойчивых, сложившихся экономических структур. Трудной задачей является и проведение мероприятий по оздоровлению финансов, сбалансированности бюджета. К сожалению, не исключена возможность проведения болезненных и непопулярных мер: увеличение цен и тарифов, закрытие убыточных предприятий. Особое место занимают вопросы по созданию финансовой основы природоохранной работы.

Конечно, совершенно недопустимым является принятие решений на любом уровне местных Советов, не имеющих под собой твердой законодательной основы, не согласованных (не скоординированных) с Советами вышестоящего и нижестоящего уровня или с другими местными Советами того же уровня, если эти решения затрагивают их интересы.

В числе первоочередных мер по подготовке к работе в условиях рынка особое место занимают вопросы социальной защиты населения. Анализ показывает, что рост стоимости жизни опережает увеличе-

ние доходов значительной части населения области. По данным бюджетного обследования, 40% семей имеют доход на одного человека 150 руб. и ниже (без шестидесятирублевой компенсации).

Речь идет не о разовых благотворительных мерах, а о комплексе законодательно закрепленных экономических, правовых и социальных гарантий. Систему социальной защиты населения предполагается строить на базе социальных нормативов. Важнейшие из них — прожиточный минимум и минимальные размеры заработной платы. Действия по социальной защите, по нашему мнению, должны опережать действия по приватизации.

В настоящее время специалистами и учеными области проводятся исследования по проблемам уровня жизни населения области, сбалансированности спроса и предложения, дифференциации структуры потребления семей в зависимости от уровня доходов, социального положения, национальных и других особенностей. В основу расчетов положен минимальный потребительский бюджет и прожиточный минимум по различным социально-демографическим группам населения Пермской обл. На базе минимального потребительского бюджета и прожиточного минимума устанавливаются минимальные размеры заработной платы, пенсий, пособий, стипендий, доплат и дотаций.

Из социально-демографических групп следует особо выделить пенсионеров и инвалидов, студентов вузов и техникумов, учащихся ПТУ, многодетных и молодых семей и матерей-одиночек. К ним следует добавить также малооплачиваемых работников (это преимущественно работники просвещения, здравоохранения, культуры и других непроизводственных отраслей).

На ближайший год предполагается рассчитать минимальный потребительский бюджет с ограниченным набором «потребительской корзины». В дальнейшем она будет пересматриваться с учетом возможностей бюджета области. Для обеспечения потребления на таком уровне предусматривается выплата соответствующих компенсаций и поддержание государственных цен на товары и услуги, образующие основу прожиточного минимума.

В условиях перехода к рынку обостряется проблема занятости населения. Уже сегодня, несмотря на наличие в народном хозяйстве области около 40 тыс. свободных рабочих мест, сложно трудоустроить женщин, имеющих детей, инвалидов, лиц, освобожденных из мест лишения свободы, и без определенного места жительства, некоторые категории специалистов и инженерно-технических

работников. В этой связи возникает настоятельная необходимость создания государственной службы занятости с разветвленной сетью по области управлений, отделов (бирж) труда, специального фонда занятости и социальной защиты граждан от безработицы, банка данных, характеризующих состояние рынка труда.

Главное в политике занятости — это не выплата пособия, а удовлетворение потребностей граждан в работе. Поэтому одной из важнейших функций службы занятости является организация системы профориентации и переобучения высвобождаемых работников. Как показывает практика, из всей численности высвобождаемых работников и временно незанятого населения переобучению подлежат каждый третий. В 1991 г. в области повышают квалификацию и переобучаются около 40 тыс. чел.

Кроме того, такая служба должна регулировать процессы занятости населения на территории области, организовывать совместно с местными Советами общественные работы; создавать новые рабочие места; выплачивать пособия в период временной незанятости. Базой для ее создания станут существующие в ряде городов и районов области бюро по трудоустройству населения, отделы по труду и социальным вопросам.

Служба должна начать свою деятельность в самое ближайшее время в каждом городе и районе. А для этого необходимо подобрать кадры, предоставить компьютерную и другую необходимую технику.

Непосредственную организацию работы по программам занятости должны взять на себя местные Советы. Они должны определять льготы по налогообложению предприятий, создающих новые рабочие места, квотирование части рабочих мест для трудоустройства «неконкурентноспособных» категорий населения.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что все предлагаемые меры не дадут ожидаемого эффекта, если система управления социально-экономическим развитием области, городов, районов не будет адаптирована, приспособлена к принципиально новым для нас условиям. Это потребует не только изменения структур управления, но и привлечения для работы в них новых людей — инициативных, раскрепощенных, высокопрофессиональных.

В этом вопросе, как и во многих других, желательно избежать крайностей: при обновлении кадров — потери опытных работников; в информировании населения — излишней идеализации рынка или наоборот — нагнетания страстей; в стремлении к хозяйственной самостоятельности — раскола целостной экономической системы.

ОЦЕНКА И СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДООХРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

(ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

А. Витин,

канд. экон. наук

Для успешной реализации Государственной программы охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов СССР на 1991—1995 гг. и на перспективу до 2005 г. требуется существенное развитие и модернизация природоохранных мощностей и объектов, стимулирование природоохранных мероприятий на действующих предприятиях, проведение их в рамках предпринимательской деятельности, основанной на различных формах собственности; увеличение соответствующих средств. В настоящее время доля природоохранных затрат в валовом национальном продукте у нас меньше, чем во многих развитых капиталистических странах, ниже и удельный вес капитальных вложений в структуре природоохранных затрат. Различна и отраслевая структура природоохранных затрат. Так, доля вложений в охрану водных ресурсов составляет в СССР 67%, а в США — 39, соответственно воздушного бассейна — 10 и 40%. Крупной статьёй затрат (20,3%), не учитываемой в советской статистике, является в США очистка территории от производственных и бытовых отходов.

В зарубежных странах накоплен также большой опыт по определению эффективности природоохранных вложений (в рамках измерительных критериев), который может быть успешно использован в нашей стране.

Эффективность с позиции «издержки — выгоды» определяется, как известно, максимизацией экономических выгод на единицу затрат или минимизацией стоимости данного проекта или программы. При этом учитываются вторичные и косвенные, в том числе социальные, выгоды и затраты, характеризующиеся, в частности, дифференциацией дисконтной ставки¹ в зависимости от типа и длительности инвестиционной программы. Оценка получаемых выгод зависит и от направления вложений, при этом существенно важным является сочетание «рыночного» и «народнохозяйственного»

подхода при анализе «издержки — выгоды».

Эффективность может быть выражена внутренней нормой дохода, отношением суммы полученных к настоящему моменту выгод к сумме вложений или приведенных текущих затрат, сроком окупаемости по дисконтированной прибыли и т. п.²

Один из наиболее распространенных критериев — отношение дисконтированных выгод к сумме вложений и дисконтированных затрат (Z);

$$Z = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{B_t}{(1+i)^t}}{K + \sum_{t=1}^T \frac{C_t}{(1+i)^t}},$$

где K — инвестиции;

B_t — выгоды в году t;

C_t — текущие затраты в году t;

i — норма дисконта;

T — расчетный период реализации программы или срок службы проектируемого объекта.

Инвестиция эффективна при Z > 1.

Существенные особенности анализа эффективности капитальных вложений по методу «издержки — выгоды» применительно к природоохранным мероприятиям следующие: наличие критерия «выживаемости» среды, взаимодополняемость анализа «издержки — выгоды», «стоимость — эффективность» и энвайронменталистского подхода³; органиче-

² См.: Методы оценки эффективности капиталовложений в капиталистических странах. — М.: НИЭИ при Госплане СССР, 1969; Хачатуров Т. С. Эффективность капитальных вложений. — М.: Экономика, 1979. Гл. XI. Одно из последних обобщений системы такого рода критериев эффективности дано Р. Рахлиным (см.: R. Rachlin. Return on investment strategies for decision making. New-York — Toronto. 1987).

³ В данном случае энвайронменталистский подход означает анализ эффективности проводимых мероприятий с позиций глобальных изменений состояния окружающей среды.

¹ Процентная ставка банковской системы, в соответствии с которой осуществляется приведение затрат и эффекта будущих лет к данному моменту времени.

ское влечение рыночных элементов оценки затрат и выгод в широкий «народнохозяйственный спектр», т. е. учет экологических, социальных и непосредственно экономических факторов; вариантность расчета в зависимости от нормы дисконта и значительного влияния риска и неопределенности; специфика состава затрат и выгод, значительная длительность расчетного периода; использование результатов анализа, в том числе оценки предотвращаемого социально-экономического ущерба, для стимулирования природоохранных мероприятий.

Критерий «выживаемости» среды учитывает важнейшие экологические требования, необходимые для существования человечества, — сохранение разнообразия генетических видов, наследование и взаимосвязь поколений, наличие биологического равновесия. Последнее определяется во многом воспроизводством возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов. Соблюдение указанных требований обеспечивается проведением природоохранных мероприятий и соответствующими затратами. Эти затраты формируют «стоимость существования человечества», а также определяют активность будущих поколений в природоохранной области.

Критерий «выживаемости» — несущая конструкция макроэкологического анализа. Целью последнего является оценка той роли, которую играет окружающая среда в повышении качества жизни, включая, например, такие его признаки, как рекреация, эстетическое восприятие и т. п. С оценкой качества жизни связано и измерение качества окружающей среды⁴ и выживаемости человечества.

Объектом макроэкологического анализа является система экологических стандартов, включая зонирование в национальных парках (разделение их на зоны с существенно различающимися экологическими параметрами), установление пределов загрязнения и возможного выделения ресурсов для его предотвращения, экологически обусловленная демографическая политика.

Оценка качества среды необходима для выбора ресурсов, требуемых для ее улучшения или сохранения. Выбор производится путем сопоставления вариантов экологической политики, характеризующихся различными отношениями получаемых дополнительных (предельных) выгод к дополнительным (предельным) затратам.

Определяемые с помощью макроэкологического анализа альтернативы экологической политики оцениваются по следующим принципам: достижение экологических целей с минимальными средствами; возможность обеспечения соответствующих правительственных органов

необходимой информацией; доступность и дешевизна мониторинга (слежения за состоянием среды) и защитных мероприятий; гибкость с учетом рыночной конъюнктуры; возможность законодательного оформления и выполнимость.

Энвиронменталистский подход органически сочетается с целями анализа «издержки — выгоды». Например, применительно к разработанной в Великобритании программе развития городов ставятся цели: определение выгод от различных категорий затрат, в частности на реализацию проектов улучшения ландшафта, рекреационной площади и открытого пространства, а также на обеспечение экологической безопасности промышленных объектов; распределение получаемых выгод по группам населения; выявление средозащитных проектов, дающих наибольший экономический эффект для жителей города и бизнесменов; поиск наилучших решений в части реализации средозащитных проектов, а также сопутствующих проблем.

В развернутой в США программе исследований по выявлению последствий и оценке эффективности предотвращения кислотных дождей ставятся цели: заполнить пробелы в научном аспекте проблемы кислотных осадков; обосновать методы и процедуры социально-экономического анализа возможных последствий выпадения этих осадков.

Рассмотрим более детально состав затрат на экологические мероприятия применительно к последней программе. Капитальные вложения рассчитываются по статьям: конструкторские работы и дизайн; покупка земли, оборудования и строительных материалов; подготовка площадки; строительство и монтаж; выплата процента по кредиту в течение строительного периода; дополнительные расходы, связанные с внедрением технологии контроля за выбросами (включая уменьшение отходов). Текущие затраты на осуществление экологического контроля включают расходы на необходимые материалы и реактивы, улавливание отходов, энергию, оплату труда, страхование и налоги. Одновременно учитываются затраты на возмещение выбытия оборудования, а также поддержание его на уровне, предусмотренном конструкторской разработкой.

В рамках программы предупреждения кислотных дождей детально учитываются затраты, связанные с улучшением использования горючего, торгово-коммерческие и другие ресурсы. При этом разработана компьютеризованная система, которая позволяет получить кривые стоимости выбросов в зависимости от указанных видов ресурсов и электрических мощностей с учетом их региональной специфики.

Помимо указанного «технологического» аспекта классификации затрат представляется важным их разделение на экологические, экономические, социальные. Такое разделение осуществлено,

⁴ Определение этих понятий является объектом исследований, выходящих за пределы данной статьи.

например, в упомянутой ранее программе развития городов Великобритании. В отличие от производственно-экологических программ, цель которых — уменьшение отрицательного воздействия производства на среду, в программе данного типа помимо экологических большое внимание уделяется и социальным результатам — улучшение городского ландшафта, создание новых и реконструкция действующих городских парков, зон отдыха и т. п. Проведение мероприятий такого рода осуществляется через стимулирование инвестиционной активности в частном секторе.

Интересно отметить, что доля экологических, экономических и социальных затрат в их общей сумме составляет в среднем по программе, соответственно 19,4, 34,4 и 46,1%, существенно различаясь по отдельным регионам. Социальные затраты, как правило, ориентированы на расширение рекреационных возможностей.

Получаемые в результате природоохранных мероприятий выгоды оцениваются с глобальных или макроэкономических и рыночных позиций. Например, в глобальном отношении в программе борьбы с кислотными дождями получаемые выгоды и потери классифицируются по следующим направлениям: сокращение или перераспределение региональной занятости вследствие закрытия вредных объектов; эффект взаимного влияния вредных выбросов; воздействие природоохранной политики на платежный баланс; вторичный результат — потери в отраслях-потребителях в результате роста цен на продукцию или услуги отраслей, осуществляющих природоохранные мероприятия. Помимо этого глобальное влияние проводимых мероприятий, включая экологический контроль, сказывается на непосредственных объектах воздействия загрязнения: естественных экосистемах, лесах, сельскохозяйственных культурах, материалах, производственных и непроизводственных объектах и т. п.

В упомянутой городской средозащитной программе глобальный экономический эффект проявляется в улучшении условий жизни горожан, особенно в густонаселенных районах, перспектив развития промышленных объектов, росте возможностей развития сектора обслуживания, увеличении занятости.

Большое значение имеет и рыночный подход к оценке отдельных народнохозяйственных, экологических, социальных или экономических выгод. Суть его заключается в том, что хотя экологические блага сами по себе редко являются объектом купли-продажи, в отдельных случаях легко может быть выявлена их рыночная стоимость. Именно с ее учетом во многих странах, например, цена за квартиры в районах аэропортов устанавливается ниже, чем в тихих районах. Оценки такого рода находят отражение в структуре ущерба от загрязнения. Ни-

же приводится структура ущерба по ФРГ за 1983—1985 гг.

	(в %)
Всего ущерб	100,0
В том числе:	
От воздушного загрязнения	56,96
Ущерб для:	
здоровья (болезни органов дыхания)	2,36
материалов	2,36
сельского хозяйства	0,29
лесного хозяйства	5,59
потенциала биосистем	46,36
От водного загрязнения	8,84
Ущерб для:	
лови рыбы в чистой воде	0,29
подземных вод	8,55
От шума	34,20
Ущерб от:	
шума на рабочем месте	3,24
изменения цены жилья	28,90
прочий	2,06

Таким образом, можно выделить наиболее существенные области причиняемого окружающей среде ущерба. Это прежде всего потенциал биосистем и уценка жилья.

В теории анализа «издержки — выгоды», «стоимость — эффективность» большое значение имеют способы оценки получаемых выгод, учет риска и неопределенности. Два последних показателя, помимо специфики природоохранных мероприятий, отражают рыночные условия их осуществления. Риск имеет место тогда, когда известны объективные вероятности того или иного результата и, наоборот, неопределенность — когда такие вероятности неизвестны. В последнем случае есть два аспекта: принятие решения в ситуации неопределенности и второй — роль информации в ее устранении и повышении обоснованности принимаемых решений.

Принцип учета риска и вероятностного подхода можно показать на примере мероприятий по защите от заражения грунтовых вод. В этом случае ожидаемый ущерб $E(D)$ определяется с учетом как объективной (риск), так и субъективной (неопределенность) вероятности заражения. Оценка ожидаемого ущерба рассчитывается по формуле:

$$E(D) = p[qC_2 + (1-q)C_1],$$

где p — вероятность отравления (в случае отсутствия необходимой грунтозащитной политики) ($0 \leq p \leq 1$);

q — вероятность того, что отравление будет предотвращено ($0 \leq q \leq 1$);

C_2 — затраты на предотвращение отравления;

C_1 — затраты на систему водоснабжения при отсутствии защитных мероприятий.

В данном выражении вероятность проведения противозагрязняющих мероприятий (q) зависит от объективного состояния грунтовых вод, а также обществен-

ной и деловой активности в этой области. Большое значение имеют также наличие различных вариантов уровня дисконта и продолжительность расчетного периода. Так, для оценки приведенной к настоящему моменту величины предупрежденного ущерба от заражения уличных грунтовых вод сравниваются варианты в 30 и 120 лет. А при повышении нормы дисконта, например, с 2 до 10%, разрыв между оценками ущерба уменьшается в 31 раз. Помимо оценки ущерба проводятся аналогичные по-вариантные расчеты дисконтированных затрат на предупреждение рака. Выбор конкретного варианта во многом зависит от вероятности той или иной природоохранной политики.

Одно из важных направлений анализа эффективности природоохранных затрат — устранение неопределенности, связанной с вложениями в информацию. Сравнительная эффективность этих вложений определяется через сопоставление дополнительных затрат и получаемого эффекта от принятия инвестиционного решения, основанного на улучшенной информации (по сравнению с базовым вариантом с традиционным уровнем информации).

Эффективность капитальных вложений в информацию связана с рыночными условиями ее приобретения⁵. Например, перед муниципальным органом управления поставлен вопрос о разрешении фирме разместиться на данной территории, что будет сопровождаться загрязнением территории до определенного уровня. Другие фирмы конкурируют с этим предложением, рекомендуя вариант производства при отсутствии вредных выбросов. Получая набор таких предложений и оценивая вероятность получения ущерба от загрязнения, можно составить уравнение безубыточности инвестиций в информацию:

$$J - p(\rho_{\alpha}b_1 + \rho_{\alpha n}b_2) - (1 - p)b_3 + b_3 \geq 0,$$

где J — инвестиции в информацию;

p — вероятность получения полной информации об ожидаемом ущербе;

$1 - p$ — вероятность того, что никакая информация не будет получена;

ρ_{α} — вероятность загрязнения без учета новой информации;

$\rho_{\alpha n} = (1 - \rho_{\alpha})$ — вероятность отсутствия загрязнения без учета новой информации;

b_1 — чистая прибыль в случае отказа выдать разрешение;

b_2 — чистая прибыль в случае выдачи разрешения и отсутствия загрязнения;

b_3 — чистая прибыль в случае выдачи разрешения с учетом ожидаемого ущерба.

Из уравнения следует, что рентабельность инвестиций в информацию возрастает с увеличением вероятности ее получения. Соответственно с уменьшением вероятности меньше необходимость в таких инвестициях.

Исследования показывают, что даже если прибыль от выдачи разрешения на размещение объекта превышает стоимость возможного ущерба, для муниципалитета может быть выгодным получить более определенную его оценку. Это связано с тем, что во многих случаях устранение загрязнения более эффективно, чем компенсация.

Приведем пример использования описанного выше метода оценки эффективности предотвращения ущерба от возможных выбросов нефти с нефтедобывающих платформ в открытом океане близ отдельных районов Атлантического побережья США. Стоимостная оценка ущерба основывается на возможности или невозможности использования земель побережья в тех или иных целях после выбросов нефти. При этом учитываются следующие факторы: размер выброса, время нахождения нефти в море, производится или нет ее очистка в море, предельно допустимая концентрация нефти в разных районах побережья, коэффициент распада нефти.

В зависимости от влияния перечисленных выше факторов и основываясь на субъективных оценках, заданы вероятности того, какой ущерб будет иметь место. Вероятность нулевого ущерба — 0,8, а ущерба в 900 тыс. долл. — 0,2. Тогда ожидаемый ущерб будет равен: $0,2 \times 900\,000 + 0,8 \times 0 = 180\,000$ долл.

Если инвестировать средства в предотвращение загрязнения или очистку от него побережья после выброса нефти, то величина предотвращаемого ущерба будет служить показателем выгодности (эффективности) осуществляемых вложений. Допустим, что для очистки от загрязнения фирме необходимо затратить 200 тыс. долл. При сопоставлении их со 180 тыс. долл. она делает вывод о невыгодности работ по очистке.

Если же с помощью вложений исследовательского назначения можно получить более определенную информацию, то инвестиции в очистку от загрязнения могут быть для фирмы предпочтительными. Так, если будет точно известно, что ущерб составит 900 тыс. долл., то инвестиции в размере 200 тыс. долл. выгодны.

В результате аналогичных сопоставлений можно определить, имеет ли смысл владельцам платформ по добыче нефти вложить средства в работы по предотвращению или очистке загрязнений или же платить отчисления в муниципальный компенсационный фонд. В данном случае инвестиционные решения будут за-

⁵ Анализ этого аспекта проведен с участием И. Ю. Криночкина.

висеть от прогрессивности очистных технологий и величины норматива указанных отчислений. Установление последнего на достаточно высоком уровне будет способствовать действенности природоохранного регулирования.

Особенно большое значение имеет учет неопределенности при оценке эффективности вложений для предотвращения экологических изменений необратимого характера. Имеются в виду мероприятия, которые могут существенно повлиять на общее состояние окружающей среды (например, параметры озонового слоя в атмосфере). Соответствующие вероятностные характеристики дают возможность оценить глобальные эколого-экономические последствия и выработать оптимальную инвестиционную политику.

Важной сопутствующей областью применения анализа «издержки — выгоды» является оценка эффективности средозащитных и контролирующих уровень вредных выбросов технологий в различных отраслях экономики. Например, некоторые экономисты предлагают при формировании системы отраслевых нормативов предельных уровней водного загрязнения учитывать влияние следующих факторов: техническая достижимость; допустимая концентрация вредных веществ; экономические мероприятия; соотношение «стоимость — эффективность».

К экономическим мероприятиям относятся, в частности, закрытие вредных предприятий и соответствующая ценовая политика. При этом используются также нормативы предельных средозащитных затрат на единицу выпуска продукции. Они соответствуют действующему закону о водоочистке. Технологии, превышающие данный норматив, не допускаются к использованию. Однако использование таких нормативов, даже в случае их строгой ориентации на результаты анализа «издержки — выгоды», является все-таки чисто административным подходом, который не должен исключать контроля за загрязнением среды, основанного на рыночных принципах. Такой контроль совсем не обязательно ведет к сокращению производства и увеличению безработицы. Так, по расчетам западных ученых, частные вложения в проведение атмосферо- и водозащитных мероприятий, а также очистку территории от отходов в 1985 г. дали 19 млрд. долл. прибыли и способствовали созданию 167 тыс. рабочих мест. При этом отношение полученной прибыли к капитальным вложениям составило 13,4%, а к общим затратам — 30,2%.

Помимо измерения эффективности природоохранных инвестиций, анализ «издержки — выгоды» используется для выбора схем эксплуатации природных ресурсов с учетом различных темпов технического прогресса и стимулов к нему. Так, результаты расчетов числовой модели ущерба от эрозии сельскохозяйственных угодий показывают, что уве-

личение темпов технического прогресса способствует росту ущерба от этой эрозии, следовательно, уменьшению получаемого эффекта, что обуславливает необходимость увеличения почвозащитных мероприятий. При этом уровень дисконта влияет на получаемый эффект гораздо больше, чем темп технического прогресса. Например, при темпе технического прогресса 1% и снижении нормы дисконта с 11,7 до 5,4% эффект (в расчете на 1 акр) уменьшается с 12,6 до 8,8 долл., или на 32%. При норме же дисконта, равной 1,6%, получаемый урожай не покрывает ущерба, т. е. сельскохозяйственное производство убыточно.

Детальные аналитические расчеты в рамках анализа «издержки — выгоды» органически связаны с разработкой системы стимулирования природоохранных мероприятий, достижением экологических целей с минимальными затратами. Эта система включает: продажу разрешений на размещение загрязняющих объектов; установление платы за загрязнение; систему банковских депозитов — выплата за экономией энергии; отказ от субсидий, способствующих экологически деструктивной деятельности.

Среди перечисленных направлений наиболее известным и распространенным является система плат за загрязнение — штрафные санкции и налоги. При выплате штрафных санкций предприятие заинтересовано в сокращении загрязнений. Однако очень трудно установить величину штрафов, адекватную величине загрязнений. То же самое относится и к выплате соответствующих налогов.

Система продажи разрешений более предпочтительна, так как имеется возможность определить предельно допустимые размеры загрязнений и эмиссия разрешений происходит в соответствии с этими размерами.

Перечисленные направления взаимно дополняют друг друга, способствуют усилению экономичности производства. Например, основанные на рыночных принципах мероприятия по уменьшению кислотных осадков позволяют получить годовую экономию в 13 млрд. долл. по сравнению с тем же уменьшением, достигаемым с помощью административно-технологических мер. Необходимо также иметь в виду благоприятное влияние рыночных факторов в области природоохранной деятельности на развитие экономической конкуренции, сокращение дефицита правительственного бюджета.

Возможно более полное использование метода анализа «издержки — выгоды» было бы весьма целесообразным и у нас в стране при проведении государственной природоохранной политики, включая мероприятия Государственной программы охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов СССР на 1991—1995 гг. и перспективу до 2005 г., обосновании инвестиционно-экологических аспектов развития предпринимательства.

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ: СУЩНОСТЬ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

В. Безруков,

д-р экон. наук

А. Косарев

Система национальных счетов (СНС) является одним из важнейших инструментов государственного регулирования в странах рыночного хозяйства. Она представляет собой совокупность балансовых таблиц, отражающих на основе бухгалтерского принципа двойной записи в агрегированном виде экономический оборот в масштабах страны, т. е. потоки товаров и доходов между основными участниками общественного производства, а также описывающих процесс накопления и уровень богатства общества. Функционируя в виде всеобъемлющей системы формирования и сбора статистической информации со специальной методологией ее построения и обработки, она позволяет синтезировать макроописание развития экономики для целей анализа и прогнозирования, что имеет важное значение для применения принципов национального счетоводства и для моделирования процессов перехода к рыночной экономике.

По своим функциям и задачам СНС имеет много общего с балансом народного хозяйства как системой наиболее общих, взаимосвязанных экономических показателей, объединенных рядом балансовых таблиц, характеризующих условия и результаты расширенного воспроизводства. Однако в отличие от БНХ, рассматривающего движение лишь материального продукта (в связи с чем в международной терминологии баланс народного хозяйства получил наименование «системы баланса материального продукта» — СМП), в национальном счетоводстве в понятие производства включается любая экономическая деятельность, приносящая доход (в том числе и труд в так называемой непроизводительной сфере).

Идея СНС основана на построении балансов, отражающих важнейшие аспекты экономической деятельности. У нее есть своя история, в связи с чем уместно привести высказывание видного советского специалиста по проблеме национального счетоводства Б. Л. Исаева, что «если иметь в виду формальную сторону дела, т. е. какие-то балансовые расчеты в масштабах всей нации, то зачатки «национального счетоводства» можно видеть уже в глубокой древности¹.

Рассматривая исторические и теоретические основы возникновения и применения балансового метода как важнейшего инструмента макроэкономического анализа, С. А. Фалькнер отмечал, что «как Ад. Смит, так и Ф. Кенэ выдвигали свои теоретические схемы, имея перед глазами одно конкретное статистическое исчисление, в котором идея народнохозяйственного баланса воплощена в одной из ее возможных форм совершенно ясно и отчетливо»². Под указанным «статистическим исчислением» подразумевается расчет Грегори Кинга под названием «Обзор доходов и расходов семейств, живущих в Англии, исчисленный для 1688 г.», выполненный в 1696 г. в рамках работы «Природа и политика. Наблюдения и выводы о состоянии и условиях в Англии».

Основоположителем метода национального счетоводства по праву считается выдающийся французский экономист физиократ Франсуа Кенэ. Разработанная им в 1758 г. знаменитая «Экономическая таблица» представляла собой первый макроэкономический баланс, основанный на рассмотрении совокупности хозяйственных взаимозависимостей как единой системы со строгими количественными связями между составными частями (общественными классами), т. е. с выделением экономических агентов и потоков. При этом разграничивались направления движения продукта и дохода, а само их движение рассматривалось в единстве экономического кругооборота на основе идеи равенства дохода и чистого продукта в замкнутой системе и с учетом требования равновесия потоков для каждого класса.

Важнейшую роль в методологии национального счетоводства играет также то теоретическое положение политэкономии, которое до недавнего времени в советской литературе было принято именовать «догмой Смита». Утверждение А. Смита, что стоимость товара определяется суммой трех видов дохода — за-

¹ Исаев Б. Л. Интегрированные балансовые системы в анализе и планировании экономики. М.: Наука, 1969. С. 69.

² См.: Плановое хозяйство. 1926. № 10. С. 154.

рабочей платы, прибыли и земельной ренты, — служит геологической основой теории факторов производства, развитой Сэем и другими исследователями. На эту теорию опирается весь анализ процессов формирования стоимости в системах национальных счетов.

Однако, несмотря на то, что основные теоретические предпосылки национального счетоводства и даже первый яркий опыт построения макроэкономического баланса по типу национальных счетов были получены уже в XVIII веке, «история сложилась таким образом, — как писал Б. Л. Исаев, — что в самом начале... экономическая мысль проникла в очень далекое будущее и предвосхитила то, что стало реальностью лишь в наше время... Многие годы... сводные экономические показатели исчислялись вне системы хозяйственных взаимосвязей»³.

Современное развитие систем национальных счетов началось в 1930-е гг., когда после мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. стало ясно, что исключительно стихийный характер развития капиталистической экономики составляет не преимущество, а скорее опасность для общества. Возникла проблема активного участия государства в управлении экономическим развитием и создании такой модели общества, которая впоследствии получила название «социальной рыночной экономики». Соответственно, на первый план выдвинулась задача комплексного макроэкономического анализа и прогнозирования. Работы Кейнса и других исследователей явились в конечном счете теоретическим фундаментом, на котором затем стали практически разрабатываться системы национальных счетов в отдельных странах.

Первая система полностью увязанных счетов была построена для Палестины за 1936 г. В то же время работы по созданию СНС активно велись во Франции, Англии («Белая книга» 1941 г. — первые счета национального дохода, ресурсов населения и сбережений), Голландии.

Периодом нового этапа создания систем национальных счетов стали послевоенные годы. В это время возникли новые объективные условия, которые фактически привели к значительному усилению регулирующей роли государства. Необходимость скорейшего восстановления разрушенной экономики определила резкое увеличение национализированного сектора, возрастание роли централизованных государственных инвестиций, что вызвало потребность в соответствующей информации об экономической деятельности в стране в целом. Поэтому национальные счета, содержащие эту информацию, становятся основой для обоснования и принятия решений по вопро-

сам экономической политики, для подготовки программ экономического развития и контроля за их реализацией. Как отмечал один из ведущих советских исследователей методологии и практики применения национального счетоводства Б. Т. Рябушкин, «в капиталистической экономике усиливается потребность в дальнейшем развитии балансовых методов исследования народного хозяйства. Поэтому неудивительна та настойчивость, с которой ведется работа по созданию всеобъемлющей системы национального счетоводства, по интеграции балансовых построений, ядром которой должна стать система национальных счетов»⁴.

В 1951 г. Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС) опубликовала упрощенную стандартную систему национальных счетов, что знаменовало окончательное официальное признание СНС как важнейшего инструмента в системе государственного регулирования рыночной экономики.

В 1953 г. Организация объединенных наций рекомендовала своим членам систему национальных счетов, разработанную и представленную в специальном докладе Статистической комиссии ООН. Она содержала согласованный план счетов по учету и представлению основных потоков в производстве, потреблении, накоплении и внешней торговле. План включал шесть счетов и двенадцать вспомогательных таблиц. Данные в счетах приводились только в текущих ценах, проблема перехода к неизменным ценам в этом документе не рассматривалась. Одна из главных целей этой работы заключалась в том, чтобы с самого начала сделать первый шаг к принципиальной унификации разработки СНС в разных странах, где развитие соответствующих идей шло порой независимыми путями. Так, сложившаяся в то время система национальных счетов Франции отличалась от тех форм, которые впоследствии стали своего рода международным стандартом.

Дальнейшее развитие методологии СНС определило разработку в 1968 г. новой, более совершенной системы национальных счетов ООН. Развитие СНС ООН диктовалось возникшей на практике потребностью в углублении ряда понятий, связанных с дезагрегацией многих показателей. В частности, большое внимание следовало уделить проблеме неизменных цен, особенно при описании основных производственных потоков.

Кроме того, разработка новой системы национальных счетов ООН была обусловлена необходимостью не только уточнить сформулированные в 1953 г. понятия, но прежде всего расширить ее определения на основе тех представлений, которые возникли из активно идущей

³ См.: Исаев Б. Л. Интегрированные балансовые системы в анализе и планировании экономики. С. 69.

⁴ Рябушкин Б. Т. Система национальных счетов в зарубежной статистике. М.: Статистика, 1969. С. 14.

щего процесса формирования методологии и практики применения национального счетоводства во многих странах. В связи с этим в СНС ООН 1968 г. были учтены три новых крупных направления работы по созданию национального счетоводства.

Во-первых, интенсивное развитие методов макроэкономического анализа на основе применения модели межотраслевого баланса (в частности в США) привело к тому, что принципиально новым моментом в СНС ООН стала разбивка производства по отдельным отраслям и прочим производителям и включение в СНС на этой базе межотраслевого баланса. Еще одним нововведением явился более подробный учет финансовой сферы с выделением финансовых секторов и потоков финансовых активов (большой опыт в этой области имелся, в частности, во французской статистике). Наконец, третье существенное расширение СНС ООН 1968 г. произошло через введение в нее балансов имущества.

Обобщенная под эгидой ООН система национальных счетов во многом стала фундаментом для совершенствования СНС во всех странах, а также для работы по созданию, начиная с 1988 г., национального счетоводства в СССР (в настоящее время разработка СНС СССР в значительной мере опирается на методические решения Евростата).

В СССР в последнее время системе национальных счетов ООН уделяется большое внимание как важной методической основе для построения отечественной СНС. При этом создание СНС (составляющее огромную самостоятельную задачу, работы по решению которой возглавляет Госкомстат СССР) рассматривается с точки зрения проблемы регулирования экономического развития в новых условиях хозяйствования и справедливо считается не самоцелью, а одним из важнейших средств совершенствования методологии макроэкономического моделирования и прогнозирования. И если СНС ООН представляет собой теоретическое обобщение лучших решений, достигнутых опытом создания систем национальных счетов в различных странах, то не менее важную роль при построении советской СНС также должен играть учет конкретного опыта применения методологии национальных счетов в практике прогнозирования в отдельных странах, т. е. анализ практики использования информации национальных счетов в процессе макроэкономического регулирования. В данном отношении, на наш взгляд, особый интерес представляет опыт Франции, чья история послевоенного развития, как уже указывалось, характеризуется некоторыми важными чертами, которые полезно учитывать при формировании новой системы макроэкономического регулирования в СССР.

Французская система национальных счетов, возникшая в числе первых (работы по ее созданию начались до второй

мировой войны), прошла путь от опубликованной в 1946 г. Фроманом, Дюмонтье и Гаванье полностью взаимоувязанной системы национальных счетов для Франции за 1938 г. до современной системы, получившей название Расширенной системы национального счетоводства (РСНС). РСНС была разработана в 1971 г., когда в существовавшую систему национальных счетов были внесены серьезные изменения с целью учета всех важнейших результатов международных работ в этой области — СНС ООН и Европейской системы интегрированных экономических счетов (ЕСС) Статистического бюро Европейских сообществ. В начале 80-х гг. РСНС была уточнена, динамические ряды пересчитаны по новой базе, за какую был принят 1980 г. Национальный институт статистики и экономических исследований опубликовал полное описание новой Расширенной системы национального счетоводства, включающее модификации по сравнению с предыдущим (которое было опубликовано полностью в 1976 г.).

Сегодня РСНС является основой не только макроэкономического моделирования, но практически всей прогностико-аналитической работы, проводимой для нужд французского правительства, начиная от Министерства экономики, финансов и бюджета, Генерального комиссариата по планированию и до всевозможных независимых научных центров. Рассмотрим несколько подробнее основные определения РСНС, поскольку они отражают общую направленность эволюции СНС.

Как уже указывалось, принципиальное сходство методологии национального счетоводства и баланса народного хозяйства ограничивается прежде всего различием в определении сферы производства. В национальных счетах и в частности — по определению РСНС, под производством понимается социально организованная деятельность по созданию благ и услуг. Блага и услуги, являющиеся предметом производственной деятельности, определяются двояко: либо они предназначены для обмена на рынке (по ценам, как правило покрывающим издержки их производства), либо они получены на основе факторов производства, обменивающихся на рынке. Таким образом, в производственную деятельность, кроме товарного производства, включается нетоварное производство государственных органов и домашних хозяйств.

Другая важная особенность методологии СНС состоит в том, что **ключевым понятием в структуре показателей производства является добавленная стоимость** (соответствующая в терминологии БНХ условно-чистой продукции). Полная стоимость (валовой выпуск) благ или услуг произведенных какой-либо отраслью или группой производителей, включает, кроме добавленной стоимости, также и промежуточное потреб-

ление. **Добавленная стоимость характеризует вклад конкретной совокупности факторов производства в создание стоимости в масштабах экономики в целом.** Сумма всей добавленной стоимости, созданной отдельными производителями, составляет, по определению СНС, объем производства в экономике в целом и называется валовым внутренним продуктом. Следует отметить в этой связи, что добавленная стоимость в СНС, как вклад каждого отдельного производителя, рассматривается не по отношению к продукту, а по отношению к производителю.

В отличие от баланса народного хозяйства национальное счетоводство рассматривает процесс общественного воспроизводства одновременно в двух аспектах: как баланс производства и потребления благ и услуг — с одной стороны, и как процесс создания и распределения доходов — с другой.

Описание распределения дохода, возникающего в производстве, является одной из основных задач СНС. В масштабах экономики располагаемый национальный доход соответствует чистому внутреннему продукту, скорректированному на сальдо доходов в отношениях с границей. Так же двойственно учитывается накопление, которому соответствует сумма инвестиций (сбережения) и сальдо кредитно-финансовых средств.

В качестве базовой единицы учета в СНС используется понятие **институциональной единицы**, под которой понимается экономическая единица, обладающая **единством поведения** и самостоятельностью в принятии решений, по крайней мере в сфере своей основной деятельности. Иными словами, институциональная единица ведет полный набор бухгалтерской отчетности и является юридическим лицом. Понятие институциональной единицы применяется при анализе балансов имущества, процессов формирования и распределения доходов и финансовых операций. При рассмотрении производства используется понятие заведения, характеризующегося выпуском однородной продукции. Таким образом, **национальная экономика в целом определяется как совокупность всех институциональных единиц-резидентов, к числу которых относятся экономические единицы, чье присутствие на данной территории носит долговременный характер (продолжается более года).** Сюда также в отличие от методологии БНХ включаются территориальные анклавы (посольства, научные и военные базы в других странах) и исключаются экстерриториальные анклавы (посольства других стран и представительства международных организаций).

Для анализа потоков доходов институциональные единицы-резиденты объединяются в институциональные сектора в зависимости от типа экономического поведения. Во французской РСНС их шесть (что составляет некоторое отличие от СНС ООН, где страховые предприятия

не выделяются в качестве отдельного сектора).

В сектор нефинансовых предприятий и квазипредприятий включают все институциональные единицы-резиденты, чья основная функция состоит в производстве материальных благ и всех услуг нефинансового характера, в основном за счет ресурсов из выручки от продаж. Под квазипредприятиями понимаются предприятия, производящие материальные блага и нефинансовые услуги, ведущие в полном объеме бухгалтерский учет, но не обладающие юридической самостоятельностью. Для их определения в РСНС употребляется двойной критерий: крупные размеры и продажа большей части своей продукции на рынке. К числу таких квази-фирм во Франции, например, относится государственная компания связи «Почта—Телеграф—Телефон» (ПТТ).

Сектор финансовых учреждений объединяет институциональные единицы-резиденты, которые занимаются преимущественно финансированием, т. е. собирают и перераспределяют финансовые средства или управляют ими. Основные ресурсы деятельности этих организаций — фонды, образующиеся в результате принятия финансовых обязательств (денежные депозиты и проценты, а также акции, облигации, долгосрочные государственные фонды и т. д.).

Страховые учреждения в РСНС выделяются в самостоятельный сектор, включающий все институциональные единицы-резиденты, основная деятельность которых состоит в страховании, т. е. в превращении индивидуального риска в риск коллективный с гарантией выплаты возмещения ущерба или пособия в случае реализации риска. Ресурсы деятельности страховых учреждений составляют договорные платы по страховым контрактам или добровольные общественные взносы.

Сектор государственных учреждений (или производителей государственных услуг, по терминологии СНС ООН) составляют все институциональные единицы, чья основная экономической функцией является производство нетоварных услуг для потребления всеми институциональными единицами, а также перераспределение национального дохода и богатства. Основные ресурсы этих учреждений формируются из обязательных сборов с других единиц (налоги, обязательные социальные выплаты и др.), получаемых прямо или косвенно (например, в виде общественных субсидий). Этот сектор (так же, как и другие) делится на подсектора, в нем выделяются: учреждения центрального правительства, учреждения местных властей, учреждения социального страхования.

Институциональный сектор частных организаций по оказанию услуг домашним хозяйствам (или производителей частных услуг, по терминологии СНС ООН) охватывает единицы-резиденты, к числу которых относятся частные организации,

в основном производящие нетоварные услуги для домашних хозяйств (например, в области здравоохранения, образования, культуры, отдыха и т. д.) и функционирующие на бесприбыльной основе. Их основные ресурсы складываются из добровольных взносов домашних хозяйств, доходов от собственности или продажи товарных услуг.

Сектор домашних хозяйств составляет единицы-резиденты, чьей основной функцией является потребление, а также производство, организованное в форме индивидуального предприятия (т. е. такая предпринимательская деятельность населения, которая ни юридически, ни экономически не может быть отделена от домашнего хозяйства владельца предприятия). Основные ресурсы домашних хозяйств формируются из заработной платы, дохода от собственности, трансфертов других секторов, а также от продажи благ и нефинансовых товарных услуг, произведенных индивидуальными предприятиями.

В ряду институционных секторов рассматривается также сектор «остальной мир» (или заграница), хотя в полном смысле определения он не является институционным сектором, а условно объединяет все единицы — нерезиденты, ведущие операции с резидентами.

Как уже указывалось, для целей анализа производства вместо классификации по институционному признаку применяется классификация по степени однородности выпускаемой продукции и услуг. При этом заведение объединяются в отрасли, понятие которых соответствует понятию чистых отраслей по методологии БНХ.

Для каждого сектора строятся свои счета. Кроме деления по субъекту, к которому они относятся, счета делятся по содержанию на два типа: счета потоков и счета имущества. Термин «поток» означает, что в счете регистрируются лишь итоги сделок, совершенных между экономическими агентами в течение рассматриваемого периода. Счет имущества представляет собой баланс, в активе которого показываются материальные блага, находящиеся во владении данной экономической единицы, а также выданные ею кредиты, а в пассиве — ее долговые обязательства. Сальдо между активом и пассивом составляет чистую стоимость имущества (богатства).

Одним из базовых понятий в системе показателей национального счетоводства является также операция, которая подразумевает группировку элементарных потоков по их содержанию. В РСНС различаются три крупных класса операций: операции с благами (продуктами) и услугами, операции распределения и финансовые операции.

Операции с продуктами и услугами описывают их происхождение (производство, импорт) и использование (промежуточное или конечное потребление, формирование основного капитала, экс-

порт) в течение рассматриваемого периода.

Операции распределения, в свою очередь, делятся на два вида: распределение дохода и передача капитала. Первые описывают распределение дохода, возникшего в производстве (а также полученного от заграницы) и формирование валового располагаемого дохода. Вторые, напротив, отражают бесконтрактные передачи капитала — **трансферты** (т. е. не вызывающие обратного, компенсирующего движения стоимости), которые обычно не рассматриваются получателем как добавление к его текущему доходу, а отправителем — как уменьшающие его текущий доход. Трансферты скорее лишь косвенно влияют на уровень потребления через изменение общего уровня ануаров участников таких передач. Напротив, они прямо влияют на уровень инвестиций или богатства обоих участников.

В счете финансовых операций показываются потоки кредиторской и дебиторской задолженности за рассматриваемый период.

Для экономики в целом в РСНС строятся шесть счетов: интегрированный счет, именуемый «счет благ и услуг и производства», счета дохода и потребления, накопления, создания стоимости вне производства (переоценки), открывающий и закрывающий балансы.

Счет институционного сектора подразделяется на следующие девять счетов.

Открывающий баланс — содержит материальные и финансовые активы и финансовые пассивы на начало периода. Сальдо счета соответствует чистой стоимости имущества на этот момент.

Счет производства — его назначение состоит в том, чтобы показывать в качестве сальдо размер добавленной стоимости. Поэтому в ресурсной его части указывается объем производства (валовой выпуск), а в использовании — промежуточное потребление.

Счет эксплуатации (счет образования доходов) отражает распределительные операции, непосредственно связанные с процессом производства. Его ресурсная часть состоит из добавленной стоимости и полученных субсидий по производству. Использование включает оплату труда работников, налоги на производство (кроме налога на добавленную стоимость, относящегося к продукции) и валовую прибыль, являющуюся сальдирующей позицией.

В счете дохода (счет распределения доходов) отражаются все операции по формированию располагаемого дохода. В ресурсной части, кроме валовой прибыли и оплаты труда работников, указываются полученные налоги на производство и импорт (включая получаемый государством налог на добавленную стоимость), доходы от собственности (полученные проценты, дивиденды и т. д.), страховка по несчастным случаям, прочие текущие трансферты (полученный подоходный

налог, социальные выплаты и пособия и т. д.). Использование состоит из выплаченных субсидий на производство, выплаченных доходов от собственности (процентов, дивидендов), оплаты страховых от несчастных случаев, прочих текущих трансфертов (подходного налога, выплаченных социальных взносов и пособий и т. д.). Сальдо счета, показываемое в использовании, составляет валовой располагаемый доход.

Счет использования дохода показывает, как валовой располагаемый доход (единственная статья его ресурсной части) используется на конечное потребление и валовое сбережение. Соответственно, этот счет имеет значение только для домашних хозяйств, государственных учреждений и производителей частных услуг, поскольку для всех прочих институциональных секторов располагаемый доход совпадает со сбережением.

Счет капитала (вместе с финансовым счетом) отражает потоки, формирующие накопление, т. е. влияющие на объем и структуру имущества. В нем регистрируются нефинансовые операции. Ресурсы этого счета составляют валовое сбережение и полученные трансферты капитала. В использовании показывается валовое формирование основного капитала, изменение материальных запасов, чистые покупки земли и нематериальных активов, переданные капитальные трансферты, а также промежуточное для двух счетов сальдо — возможность (+), или потребность (—) в финансировании.

Финансовый счет показывает потоки чистых кредитов и чистых долгов во всех формах: международные платежные средства, средства платежа во франках, ценные бумаги денежного рынка, облигации, акции, ссуды, технические резервы страхования. Балансирующая статья — сальдо чистых кредитов и чистых долгов.

Счет изменения стоимости вне производства учитывает изменения чистой стоимости имущества, не связанные с потоками — потребление основного капитала и переоценку материальных и финансовых активов и пассивов.

Наконец, закрывающий баланс отражает размеры имущества на конец периода.

Для «остального мира» (заграница) в РСНС строится только два счета: счет нефинансовых операций и счет финансовых операций. Оба они строятся с позиций заграницы, т. е. в ресурсы входит импорт, трансферты загранице и чистые долги заграницы, а в использование — экспорт, трансферты от заграницы и чистые кредиты от заграницы.

Наряду с традиционными формами представления счетов в РСНС в соответствии с международными стандартами используется матричная форма, в которой каждый счет представлен парой «строка—столбец». По строке показы-

ваются ресурсы счета, а по столбцу — их использование. При этом следует подчеркнуть, что матричное представление системы счетов исключительно удобно для понимания всей структуры в целом, а также для анализа производства, но отнюдь не является математической моделью и не претендует на дополнительное содержание по сравнению с общей идеей системы национальных счетов, представленной в традиционной форме.

Большое значение в РСНС придается также представлению счетов в виде Сводной экономической таблицы (СЭТ). В ней показываются одновременно счета всех институциональных секторов и заграницы. Сектора расположены по столбцам, по строкам — операции в последовательности, соответствующей счетам: производства, создания, распределения и использования дохода, капитала и финансового. В правой части таблицы по столбцам секторов показаны ресурсы для соответствующих операций, в аналогичной левой части — использование. К столбцам счетов секторов в СЭТ добавляются также столбцы счета благ и услуг, баланс ресурсов и использования по которым достигается только для экономики в целом.

Анализ финансовых операций приводится в таблице финансовых операций, структура которой соответствует структуре СЭТ, но в ней используются более подробные номенклатуры секторов и финансовых операций.

Наконец, важную роль в системе национальных счетов играет таблица «затраты—выпуск», т. е. межотраслевой баланс, более подробный анализ которого требует отдельного рассмотрения.

Таким образом, национальные счета представляют собой стройную систему с высоким уровнем детализации внутренней структуры и учетом всех связей между элементами на основе методологии балансового подхода и принципа двойной записи каждого экономического акта. Эти особенности СНС в сочетании с соответствующей организацией сбора и обработки статистической информации обуславливают тот факт, что система национальных счетов является незаменимой основой для проведения расчетов в рамках макроэкономического регулирования воспроизводства.

Создание СНС СССР имеет огромное значение как для проведения анализа по международным стандартам, так и для реализации экономических методов управления воспроизводственными процессами. Единая система подготовки, обработки и анализа информации на основе применения универсального принципа бухгалтерского учета в масштабах всей экономики в целом служит незаменимым средством в общем механизме регулирования, о чем свидетельствуют вся история возникновения и развития СНС и опыт многих стран.

МЕХАНИЗМ КОНКУРЕНЦИИ В ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ США

С. Толкачев

Роль, место и значение конкуренции в системе современного капитализма подвергаются переосмыслению советскими экономистами. Все сходятся на том, что нынешний рынок совсем не тот, что в начале и даже середине XX в. Оставаясь по сути конкурентным (иначе это уже не рынок), он стал высокоорганизованным, резко ускоряющим оборот капитала, подверженным государственному регулированию. Очевидно, что степень государственного вмешательства в рыночную систему отличается в зависимости от социальной значимости и технологической сложности отрасли. Военная экономика США включает оба критерия. Оставаясь индустрией средств защиты государства, она приобрела статус отрасли высокой технологии и локомотива научно-технического развития страны, поскольку на долю бюджета военных НИОКР приходится свыше 50% всех расходов на науку.

Здесь неуместно вдаваться в полемику относительно продуктивности или непродуктивности вложений в военные НИОКР, которая ведется в кругах американских экономистов. Отметим лишь, что рекомендации изъять военные средства из бюджета и перераспределить их на гражданские цели (это, по мысли их авторов, принесет больше пользы и для технологической конкурентоспособности, и для занятости рабочей силы) не учитывают имеющийся научный задел в военной промышленности, который может обеспечить перевес научно-технических достижений в гражданские отрасли. В гражданской сфере НИОКР такого задела нет. Кроме того, в военно-промышленном комплексе имеется полувековой опыт организации, управления, стимулирования проведения НИОКР. Поэтому неразумно ломать такую систему, хотя она нуждается в периодическом «ремонте» в виде «встряски» подрядчиков и дебиюкратизации Пентагона. Так считает, например, «воинствующий ястреб» Ричард Перл, настаивающий на сохранении объема военных НИОКР и сокращении преимущественно выпуска устаревших вооружений и постоянной армии.

Не секрет, что военная индустрия США, несмотря на частное владение, яв-

ляется широко регулируемой и даже частично управляемой со стороны конгресса и военного истеблишмента. Но в то же время государство не отвечает за состояние дел в военной фирме и последняя может оказаться банкротом в случае инвестиционных просчетов, плохой конъюнктуры, неопределенности долгого периода разработки оружия, растущих издержек и т. п. Такое состояние, когда на рынке всего один покупатель (монополия), означает огромный риск для военных подрядчиков, что проявляется, например, при разоружении или смене военно-технической концепции обороны страны. В результате фирма теряет часть или весь контракт, на который она рассчитывала или уже начала выполнять. Военно-промышленная компания ничем не защищена в случае отказа правительства от контракта. Таким образом, степень риска (а это вполне реальная экономическая категория в теориях рынка) в военном бизнесе выше, чем в гражданском. Чтобы компенсировать повышенный риск, правительство США стремится вознаградить подрядчиков увеличенной нормой прибыли. Иначе, как полагают западные аналитики, военный бизнес превратится в «рынок последнего прибежища», на котором будут функционировать фирмы с самой низкой степенью загрузки производственных мощностей, что нежелательно с точки зрения экономической эффективности.

Для предотвращения отлива корпораций из военного бизнеса Пентагон издал в 1976 г. военно-закупочный циркуляр, который должен был способствовать повышению уровня прибыли и стимулировать собственные инвестиции подрядчиков. Исследование Министерства обороны США «Прибыль-76» показало, что военный бизнес не приносит соответствующую огромному риску нормальную прибыль, хотя комиссия конгресса еще в 1971 г. утверждала обратное, что военные подрядчики получают избыточную прибыль. Эта полемика была продолжена в последующие годы.

В некоторых исследованиях отмечалось, что конкуренция отражается в повышении добавленной стоимости и снижении цен одновременно путем сбере-

жения выделенных на контракты средств. Такие противоречивые факты свидетельствуют о том, что фирмы соглашаются на уменьшенный размер и долю прибыли, видимо, чтобы обеспечить лучшее, чем у конкурентов, качество (повышение добавленной стоимости), а также за счет ценовой конкуренции победить соперников на торгах, с тем чтобы добиться получения контракта и затем с лихвой окупить свои текущие потери будущими доходами от продажи государству всей серии оружия по контракту.

Уже давно замечено, что каждая единица стоимости военной продукции снижается при внедрении конкуренции в двух формах: одновременного, возможно, немедленного падения стоимости, как только началась конкуренция («сдвиг»); повывшейся степени сокращения цен в результате более крутой кривой снижения цен у конкурента, которая приобретает взаимный характер («ротация»). Многочисленные исследования в 70-х гг. в США были проведены с целью определить по отдельности значение и величину «сдвига» и «ротации».

До сих пор не решены два вопроса: при каких обстоятельствах конкуренция ведет к снижению издержек и цен или их комбинации; как общая деловая обстановка фирмы и ее инвестиционная стратегия чувствуют влияние конкуренции? Некоторые американские экономисты частично отвечают на эти вопросы, выдвигая следующую гипотезу: когда спрос на военную продукцию падает, фирмы (особенно с большой долей постоянного капитала) вступают в сильную ценовую конкуренцию. Любое превышение цены над предельными издержками может помочь возместить расходы постоянного капитала. Иначе говоря, при незагруженных производственных мощностях конкуренция означает сокращение цены на продукцию. С другой стороны, когда промышленность загружена и есть достаточный спрос, чтобы поглотить огромные объемы производственных мощностей, прибыльность военного бизнеса равна коммерческому. В противном случае подрядчики имели бы незначительные стимулы принимать заказы Министерства обороны. Таким образом, пределы прибыли на заказах, размещаемые конкурентно, прямо пропорциональны степени загрузки производственных мощностей в отрасли.

Вернемся к ситуации монополии и попробуем проанализировать конкуренцию в данном случае. Надо сказать, что у западных экономистов нет четкого описания и объяснения такой конкуренции, что вызывает раздражение бизнеса.

Работа на «казну» с ее высоким риском не так привлекательна, как казалось бы. Соответственно и конкуренция приобретает здесь усложненные формы. Тем не менее фирмы стремятся попасть на военный рынок. Однозначного объяснения этому нет, если не считать не подтвержденной фактами версии об обяза-

тельно сверхвысоком уровне прибыли подрядчиков Министерства обороны и других ведомств, выдающих заказ.

Наибольшего внимания заслуживают две гипотезы. Первая заключается в следующем. Если правительство делает довольно крупные инвестиции из госбюджета, необходимые для выполнения заказа (так иногда происходит под давлением милитаристского лобби), то прибыли компании на эти вложения будут больше, чем в гражданском бизнесе, так как они проведены не за свой счет. Подрядчики обычно «ловят момент», чтобы «выбить» государственные средства на инвестиции. Ведь результаты последних затем остаются в собственности подрядчика (хотя по последним распоряжениям Пентагона результатами таких работ подрядчик должен делиться с другими фирмами, если они объединены в какой-либо временный консорциум). Вот за такое «выбивание» идет конкурентная борьба, которая принимает уродливый характер. Можно назвать ее **конкуренцией за снижение риска** операций на военном рынке. Она ведется неэкономическими методами и не согласуется с основными принципами рыночного хозяйствования.

Вторая гипотеза состоит в том, что менеджеры ищут на военном рынке иные цели, а не максимизацию прибыли. Менеджмент готов смириться с низкими прибылями и огромным риском для того, чтобы получить преимущества от переноса технологии с военных контрактов на гражданскую продукцию. Ведь многие ныне существующие системы находятся в первых рядах продукции высокой технологии. Эта гипотеза вполне подтверждается сейчас, когда разворачивается конверсия военного производства. Таким путем, опираясь на военную технологию, оборонные корпорации начинают оперировать на рынках коммерческих товаров гражданского назначения. При этом превосходит не собственно конверсия, а диверсификация, т. е. выпуск на тех же мощностях вместе с военными и гражданских товаров, так как, чтобы завоевать гражданский рынок, нужна новая управленческая культура, знание конъюнктуры, огромные затраты на маркетинг и т. д.

Следующий вид конкуренции военных подрядчиков можно назвать конкуренцией на стадии НИОКР, т. е. допроизводственной. По характеру проведения НИОКР разделяются на две группы.

Первая из них — так называемые пионерные исследования фирм, когда компания самостоятельно, целиком на свои деньги проводит разработки в определенной области, делает научный задел, а затем, при хороших показателях испытаний, добивается получения государственного подряда на новую систему оружия. Так, например, поступила аэрокосмическая компания «Рокуэлл интернешнл», выступив инициатором СОИ еще задолго до 1983 г., опираясь на собственные военные технологии. Но такой путь по мере

усложнения систем оружия становится все менее возможным.

Вторая группа включает ситуации, когда само правительство выделяет деньги на проведение НИОКР одному или, чаще всего, группе подрядчиков. Причем правительство вынуждает самих подрядчиков объединиться во временные консорциумы по разработке нового вида оружия. Так, в настоящее время идет борьба за контракт (стоимостью свыше 55 млрд. долл.) на перспективный тактический истребитель сроком в 20 лет. Конкурируют компании «Нортроп» и «Макдоннел-Дуглас» против «Локхид», «Боинг» и «Дженерал дайнэмикс». Для них фиксируются сроки выполнения разработок, задаются качественные параметры и в некоторых случаях предельные цены. Добившиеся лучших суммарных показателей могут рассчитывать на получение всего контракта.

Однако такая система конкурсного контрактирования не поощряет проигравших делать долгосрочные инвестиции в военную индустрию и даже побуждает их к выходу из военного рынка, что невыгодно Пентагону, а также грозит всплеской безработицы и даже спадом экономического роста, учитывая обороты крупнейших военно-промышленных концернов и эффект мультипликатора. Поэтому в последние годы закупочные органы Пентагона стали применять несколько иную практику заключения торгов. Компании, проигравшей борьбу за военный заказ, все-таки выделяется часть этого контракта, но значительно меньшая, чем у победителя. Эта система получила название «Контракт с раздельными источниками». Оба подрядчика производят один и тот же тип оружия и через год или два они опять вступают в соревнование — постоянный стимул над расходами и качеством. При такой системе цены на снаряды 30-миллиметровой пушки для штурмовика А-10 снизились с планировавшихся 55 долл. за штуку до 12 долл. Такая непрерывная конкуренция заимствована из практики гражданского бизнеса, но повсеместное распространение она получить не может ввиду уникальности монополистического военного рынка. Кроме того, принцип «разделения источников» неприемлем еще и по другим причинам. Степень эффективности от его применения обратно пропорциональна сложности оружия. Высокотехнологичные системы вооружений не должны обязательно закупаться по этому принципу.

Здесь, помимо стимула и снижения цены, действуют другие факторы. Например, производство ракет АМ-РААМ класса «воздух-воздух» для ВВС также было разделено и столкнулось с проблемами сроков поставки и технологии. Цены подскочили с 170 тыс. до 340 тыс. долл. за штуку.

Другая идея нашла практическое воплощение в американских ВВС. Заключается она в одновременной выдаче заказов двум или более подрядчикам. Если

раньше командование ВВС закупало двигатели к истребителям F-100 только у «Пратт энд Уитни», то сейчас при покупке двигателей к истребителям F-15 и F-16 данной компании приходится конкурировать с «Дженерал электрик», которой ВВС заказали точно такой же двигатель. Организация такой конкуренции обходится недешево. Командование ВВС израсходовало на эти цели дополнительно 300 млн. долл., но в результате был создан более дешевый и более надежный двигатель и затраты эти с лихвой окупались. Расчеты показали экономию в размере 4 млрд. долл. Такой подход Пентагона к закупкам получил название «сравнение прототипов».

Несмотря на отдельные успехи в закупочной практике, хозяйственный механизм закупок Пентагона критикуется, на верное, все время его существования. Ключевой порок этого хозяйственного механизма — стремление соединить тенденцию к плановому ведению хозяйства, обусловленную стремлением к обобществлению (о нем мы скажем ниже) и монополистического характера рынка с традициями конкурентно-рыночного хозяйства, ориентацией на прибыли, накоплением, словом, воспроизводством военно-промышленного капитала, как и любого другого.

Отмечая эти противоречия хозяйственного механизма ВПК, некоторые экономисты левой ориентации и военные аналитики предлагают либо национализировать военную промышленность, либо перевести военно-промышленные подразделения фирм на статус неприбыльных. Так, например, американский специалист по военным контрактам Эдвард Латтуэн считает, что все предложения о конкуренции игнорируют одну основополагающую истину: военные подряды не должны быть рентабельными. Они должны поддерживать работу заводов, даже неэффективных, с тем чтобы США располагали готовым промышленным потенциалом на случай войны.

Конечно, такие и подобные им идеи не находят поддержки ни у правительства, ни тем более у военных подрядчиков. США — страна с сильнейшими капиталистическими традициями, и национализировать какую-нибудь крупную военную корпорацию практически невозможно. Поэтому сторонники последней реформы Пентагона (комиссия Паккарда, работавшая в 1988 г.) действуют в двух направлениях, пытаются либо держать в узде промышленность, которую они рассматривают как коммунальную отрасль, либо сделать ее более конкурентоспособной. Думается, что второе направление реалистичнее. Страны с развитой военной экономикой должны проводить политику постепенного приобщения военно-промышленных фирм к гражданскому бизнесу. Видимо, это будет самое меньшее из зол, за которое все же придется заплатить огромную цену.

Рассмотрим еще некоторые административные меры по организации конкурен-

ции между подрядчиками. В отделении электронных систем ВВС для организации действенной конкуренции производители были использован подход «**следование за лидером**». В рамках этого подхода основной подрядчик должен на федеральные деньги осуществлять подготовку производства таких же изделий на предприятиях второй по значению компании данной отрасли промышленности, чтобы она в будущем могла составить ему конкуренцию в реализации контракта. При этом руководство отделения электронных систем стремится распространить конкуренцию не только на стадию разработки изделий, но и на все стадии реализации контракта.

Нетрудно сделать вывод, что политика «**внедряемой**» конкуренции противоречит основам частнокапиталистического хозяйствования с такими его атрибутами, как коммерческая тайна, самостоятельность в управлении и т. п. Она извращает суть рыночных отношений капитализма. Наряду с двумя равноправными экономическими агентами (фирмами) появляется третий, задачей которого является регулирование отношений между первыми двумя и даже частичное управление ими. Такая экономическая ситуация характерна только для хозяйственного механизма высокообобществленной экономики. Естественно, что растущее вмешательство государства в военную экономику вызывает недовольство в кругах бизнеса.

Здесь хотелось бы сделать небольшое отступление для сравнения процесса регулирования военных закупок в США и СССР. В США процесс НИОКР и производство вооружений тесно связаны между собой. Это, в частности, подтверждается тем, что пока партия закупаемого по контракту оружия продолжает производиться, наука уже предлагает новые, более совершенные виды вооружений. Кроме того, в процессе ремонта оружия устаревшие узлы и детали заменяются более новыми и качественными.

США перешли на новую, инновационную фазу развития производства. Инновационное развитие военной экономики можно, по сути, назвать интенсивным, так как по сопоставимым затратам выпускается более качественное оружие с лучшими боевыми характеристиками. Хотя количество закупаемого оружия уменьшается, оборонный потенциал страны не ослабевает.

В СССР же, судя по косвенным данным (перевес в количестве почти по всем видам обычного оружия), господствует экстенсивная военная экономика, съедаящая огромные ресурсы, не сопоставимые с уровнем национальной безопасности страны. По разным источникам, военные расходы СССР достигают от 10 до 33% ВВП. Но попытки на американский манер внести элементы конкуренции между советскими военными подрядчиками не принесут успеха. Препятствием служат огромная монополизация не только спроса, но и предложения со стороны совет-

ских военных заводов, а также монолитная структура единой государственной собственности на все военные предприятия. Государство и финансирует, и производит системы оружия.

Бывали случаи, когда закупочные органы пытались использовать хотя бы второй источник поставок и поручали разработку сложнейших и дорогостоящих образцов военной техники двум исполнителям, но фактически это приводило к параллельному созданию практически одинаковых изделий. Стремление повысить эффективность затрат оборачивалось уплатой двойной цены. На наш взгляд, такие провалы вызваны сверхмонополией поставщиков или двусторонней монополией при закупках, гипертрофированной стандартизацией изделий и требуемых боевых характеристик оружия. Немаловажное обстоятельство — отсутствие охраны коммерческой тайны, т. е. условия, против которого бьются американские военно-промышленные фирмы.

Механический перенос отдельных элементов американской закупочной практики на советский военный рынок (если его можно так назвать) ничего хорошего не принесет без радикальных изменений коренных военно-промышленных отношений.

Вернемся к анализу конкуренции на рынке закупок военной техники в США. В западной экономической литературе используется термин «неопределенность» по отношению к деятельности подрядчиков. При этом выделяют внутренние факторы неопределенности и внешние. К последним относится чересчур длительный период разработки и размещения оружия у заказчика, в течение которого конгресс может сократить ассигнования или произойдет ухудшение международной обстановки, а также появится оружие-заменитель. К внутренней неопределенности относятся возрастающие барьеры в процессе разработок и производства, поскольку Пентагон выдвигает такие условия проектирования, что новые виды оружия прорывают границы между несколькими научными и техническими дисциплинами.

Названные факторы позволяют сделать следующие выводы. Первая группа факторов отражает противоречие между сугубо техническими и экономическими условиями производства, с одной стороны, и независимыми от экономики политическими процессами — с другой. Для рыночной экономики это противоречие обычно, ибо ее хозяйственный механизм призван воспринимать экономические сигналы извне, а затем уже настраиваться на решение задачи, поставленной рыночными индикаторами, прежде всего прибылью и т. п. Но, сталкиваясь с трудностями несоответствия периода разработки оружия и периода его потребления, государству приходится вводить некоторые элементы плановости в закупочный процесс, что возможно благодаря экономической изоляции ВПК.

Например, в ходе последней реформы

Пентагона было решено продлить до двух лет контракты, которые раньше обычно заключались на один год. Этот шаг будет поощрять частных инвесторов и менеджмент военных компаний вкладывать средства в форме инвестиций на более длительный срок, чем раньше. Таким образом, военное ведомство переходит к стабильным экономическим связям, проводя как бы двухлетнее планирование. Но нужно отметить, что на такой шаг Пентагон пошел под влиянием подрядчиков, поскольку сам он, вернее офицеры, занимающиеся закупками, не заинтересованы в долгосрочных контрактах, так как это затрудняет им карьеру.

Помимо субъективного фактора, недостатки двухлетнего планирования высвечивает научно-технический прогресс в военной сфере. Государство опасается, что за тот двухлетний срок, пока действует контракт и министерство обороны обязано оплачивать поступающие вооружения, другая фирма предложит более качественное и дешевое оружие.

Итак, внешние факторы неопределенности в деятельности военно-промышленной компании отражают противоречие между необходимостью планомерного хода закупочного процесса и конкурентным функционированием военных фирм на монополистическом рынке.

Внутренние факторы неопределенности говорят о недостаточном уровне военно-технического и технологического потенциала одной даже самой крупной фирмы в условиях, когда разработка все усложняющихся систем оружия вынуждает подрядчиков кооперироваться, соединять смежные прикладные технологии, рвать барьеры их научно-технической обособленности. И подталкивает их не стремление к сверхмонополизации, а желание выжить в конкурентной борьбе.

Отсюда вытекает и такой вывод: обобществление производства может проявляться не только в государственной форме, как в СССР, но и путем **усложнения организации и разветвления** рыночных связей, путем видоизменения конкуренции. Можно сказать, что в современных капиталистических странах действует тенденция к **социализации** экономики, включая все четыре фазы воспроизводства: производство — распределение — обмен — потребление. В рамках ВПК США потребление обобществлено уже в силу самого предназначения оружия. Помимо потребления, государство стремится контролировать производство — распределение — обмен, не национализируя военную промышленность. При этом государство не «перегибает палку», так как чрезмерная доля вмешательства даже в высокообобществленную военную экономику может разрушить хозяйственные стимулы рыночных отношений, т. е. предприимчивость, риск и вознаграждение за риск.

Таким образом, антитеза «либо свободная конкуренция, либо полное обобществление» не подтвердилась практикой. И

господство частной формы собственности не отрицает обобществления.

Очевидно, что напряженность конкуренции зависит от сложности и наукоемкости военных заказов. Если какая-либо система оружия имеет сверхсложный характер и производится на первых порах может только на мощностях одной, вырвавшейся вперед фирмы, то, естественно, последняя окажется в привилегированном положении и извлечет из продаж избыточную прибавочную стоимость. Но долгое время так продолжаться не будет, учитывая, что другие компании могут догнать и переиграть по технологии лидировавшую фирму, а также подход правительства под названием «следование за лидером»: появление на военном рынке вооружений-заменителей.

Тем не менее в отдельных случаях возникает ситуация, когда государству приходится закупать оружие не по цене производства, а по индивидуальной стоимости. К тому же если есть лишь один поставщик, возможны махинации и обман правительства.

Рассмотрим еще один аспект конкуренции в ВПК с участием мелкого бизнеса. Механизм военной контрактации состоит в том, что генеральный подрядчик должен обязательно размещать на конкурсной основе значительную часть всего контракта. Возникающая картина вертикальных связей напоминает пирамиду, где наверху — пара десятков крупнейших военно-промышленных концернов, а в самом низу — сотни тысяч мелких субподрядчиков. С учетом субпоставок доля мелких фирм в военных заказах Пентагона достигает 35%.

Представители закупочных органов военного ведомства строго следят за тем, чтобы оговоренная часть государственного заказа передавалась субподрядчикам также на конкурентной основе. Такая практика выгодна как государству, так и генеральным подрядчикам. Пентагон добивается, таким образом, расширения своей военно-промышленной базы, а также снижения стоимости оружия в результате конкуренции на всех участках производства — от изготовления простейшей гайки до управляемых ракет. Что же касается генеральных подрядчиков, то они имеют выгоду от выбора самых дешевых субподрядчиков. Кроме того, преуспевающие крупные военные подрядчики получают возможность расширения своей научно-технической деятельности, субсидируя венчурные проекты мелких фирм. Таким путем военно-промышленные концерны нащупывают свободную рыночную «нишу» не только в военно ориентированных отраслях, но и на гражданских рынках, что приобретает особую значимость в условиях сокращения военных заказов и перехода оборонных фирм на выпуск невоенной продукции.

Конверсия существенно изменяет условия конкуренции. Прежде всего резко сокращается количество подрядчиков, Пентагона разных уровней. По некото-

рым данным, из 120 тыс. подрядчиков, активно работавших несколько лет назад, к середине 1990 г. осталось около 30 тыс. По прогнозам, в ближайшие 5 лет их число сократится до 10—15 тыс. А это означает резкую концентрацию и даже централизацию военных заводов в руках оставшихся подрядчиков.

Крупнейшие военные подрядчики как бы распадаются на два фронта по направлениям конкурентной борьбы. Имеющие сравнительно большую долю военного оборота пытаются всеми силами остаться на военном рынке, так как переход на гражданский рынок для них особенно тяжок. Другие же корпорации, не столь сильно втянутые в военный бизнес, рассматривают на конверсию. При этом некоторые корпорации не опасаются за свое будущее. И все же если процесс разоружения примет длительный и необратимый характер, то вливание огромного научно-технического потенциала военных фирм в смежные гражданские отрасли будет означать чрезвычайно резкое возращание конкурентной борьбы и может привести к очередному циклическому спаду производства.

Конкуренция в ВПК США с ростом обобществления производства не отмирает, а усложняется, принимает новые формы, идя как вглубь (конкуренция начинается еще на стадии выработки модели оружия и продолжается даже после заключения контракта с фирмой — победительницей торгов), так и вширь, распространяясь на разветвленную сеть субподрядчиков разных уровней.

При таких модификациях конкуренции яснее и отчетливее видна роль государства в ВПК. Используемая американским правительством закупочная политика «централизованное финансирование — децентрализованное исполнение» хотя и работает со сбоями, в целом достаточно эффективно стимулирует конкуренцию подрядчиков. Правда, не надо впадать в

крайность и приписывать конкуренции роль центрального звена в хозяйственном механизме ВПК США. Несмотря на поворот с середины 80-х гг. хозяйственного механизма ВПК в сторону большей конкурентности при проведении торгов, есть обстоятельства, препятствующие превращению военного рынка США в абсолютно конкурентный. Они лежат как в плоскости технологических причин, так и политико-экономических.

В рамках ВПК США достигнута высочайшая степень обобществления экономики, и не только потому что покупательское государство персонифицирует собой все население страны, но и в силу сложившегося хозяйственного механизма, работающего в планово-рыночном режиме. О планоности в ВПК — разговор отдельный, здесь же мы попытались описать формы и направления конкуренции подрядчиков государства. Государство, используя как административные рычаги (например, закон о первоочередном снабжении поставщиков военной продукции, многочисленные формы отчетности и т. д.), так и экономические стимулы (например, льготное налогообложение), стремится регулировать и даже управлять конкуренцией поставщиков. Поэтому можно говорить об «управляемой конкуренции» как об одной из важнейших составляющих хозяйственного механизма ВПК. Более того, управляемая конкуренция — это критический пункт столкновения частных (прибыли подрядчиков) и общественных (надежная оборона страны) целей и интересов, для реализации которых и функционирует хозяйственный механизм ВПК.

Управляемая конкуренция в ВПК, как и любой конкурентный механизм, содержит не только созидательные, но и разрушительные элементы. Сделать так, чтобы максимизировать первые и нейтрализовать вторые, и призвано государство.

О ПРОТИВОРЕЧИЯХ В ЭКОНОМИКЕ*

И. Бялый

Теория капиталистических кризисов возникла в результате теоретического анализа процесса расширенного воспроизводства не только с точки зрения основных его производственно-экономических моментов, но и с точки зрения определенных форм их проявления в условиях определенной материально-технической среды. При изучении кризиса Маркс уже не отвлекается от тех рыночных форм, в которых реализуются основные производственно-экономические процессы капитализма. Движение цен, движение прибыли, учетного процента — все это подвергается подробному анализу при выяснении как причин, так и условий его развития и исчезновения. А коль скоро объектом анализа становятся непосредственно рыночные категории, то и в отношении техники Маркс уже больше не абстрагируется от постоянного роста органического строения капитала, равно как и от тех неравномерностей в процессе роста, которые имеются в действительности.

Сущность капиталистического кризиса Маркс формулирует следующим образом: «...Кризисы... всегда представляют собою только временные насильственные разрешения существующих противоречий, насильственные взрывы, которые на мгновение восстанавливают нарушенное равновесие»¹.

Основным противоречием капитализма, которое в кризисах находит лишь временное разрешение, Маркс считает противоречие между общественным характером труда и индивидуальным характером присвоения. Это основное противоречие находит себе выражение в наличии относительного недопотребления рабочего класса, в непропорциональном накоплении различных отраслей произ-

водства, в законе тенденции нормы прибыли к понижению и др. Иначе говоря, основное, глубинное противоречие капитализма проявляется в ряде более конкретных противоречий, которые, в свою очередь, находят непосредственное выражение в движении чисто рыночных категорий и прежде всего в цене и норме прибыли. Поэтому непосредственной причиной переломов конъюнктуры является норма прибыли, которая отражает в себе развитие всех противоречий капиталистического строя.

Противоречия капитализма, развиваясь, достигают таких размеров, которые делают необходимым резкое нарушение пропорциональности в процессе воспроизводства и, следовательно, порождают кризис. Во время же кризиса происходит насильственное разрешение этих противоречий и временное восстановление равновесия. Следовательно, кризисы являются не только постоянным спутником капитализма, но и фактором дальнейшего развития капиталистического производства. Если внутренняя логика капиталистического воспроизводства приводит его к кризису, то внутренняя логика кризиса превращает его в подъем. Все эти внутренние силы капитализма действуют, разумеется, через механизм рыночных явлений и прежде всего через движение нормы прибыли, падение которой ведет к прекращению строительства и кризису, а подъем которой связан с началом нового строительства и, следовательно, подъема всего народного хозяйства. В том, что смена фаз процесса расширенного воспроизводства связана с процессом строительства основного капитала, нет ничего удивительного, если иметь в виду, что производственным содержанием всякого процесса расширенного воспроизводства является постоянное превращение части дохода в средства производства, независимо от того, в какой социально-экономической форме, путем преодоления каких противоречий это превращение происходит. Специфические противоречия определяют пути превращения общественного дохода в постоянный капитал, а не самый факт этого превращения.

Какие внутренние противоречия в на

* Предлагаемый вниманию читателя материал — часть статьи И. А. Бялого «К вопросу о кризисах в хозяйстве СССР», напечатанной в журнале «Плановое хозяйство» за 1929 г. № 2 и № 4. Редакция полагает, что ряд выдвигаемых автором положений и сегодня представляет интерес для специалистов.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1. С. 273.

шем хозяйстве приходится преодолевать этому процессу превращения части общественного дохода в средства производства и в каком отношении они находятся к противоречиям капиталистического строя? Здесь прежде всего нужно отметить, что противоречия, присущие капитализму, в нашем хозяйстве не действуют. Противоречие между общественным характером труда и индивидуальным характером присвоения в социалистическом секторе не может действовать уже по одному тому, что здесь нет индивидуального характера присвоения; в простом товарном производстве — потому, что в нем нет общественного характера производства. Что же касается капиталистического сектора, то его удельный вес в нашем хозяйстве столь незначителен, что благодаря ему специфически-капиталистические противоречия также не могут найти в нашем хозяйстве своего проявления. Отсутствие основного противоречия капитализма решает вопрос и о частных, более конкретных противоречиях, поскольку все они являются лишь проявлением этого основного противоречия. Оно решает вопрос о норме прибыли, как универсальном выразителе экономических противоречий: в нашем хозяйстве норма прибыли не является основным показателем состояния конъюнктуры. Совершенно ясно, что отсутствие противоречий капитализма делает также невозможными и капиталистические кризисы в нашем хозяйстве. Но этим еще не решается вопрос о наших кризисах вообще. Поскольку у нас имеются свои специфические противоречия, у нас могут быть и свои специфические кризисы. Каков характер наших противоречий, в состоянии ли они вызвать кризис, каков характер советских кризисов — к этим вопросам мы подошли вплотную.

Основным противоречием нашего переходного строя является противоречие между социалистическим и капиталистическим кругом воспроизводства. Это основное противоречие отражается в ряде частных и более конкретных противоречий и на поверхности явлений находит свое выражение в хозяйственных затруднениях и кризисных нарушениях пропорциональности. Формы проявления указанного противоречия резко меняются от восстановительного периода к реконструктивному. На этом обстоятельстве следует остановиться специально, мы же в дальнейшем будем касаться проблемы кризисов в эпоху реконструктивного процесса.

Приступая к выяснению характера и форм проявления внутреннего противоречия нашей экономики в период реконструктивного процесса, прежде всего нужно иметь в виду, что процесс превращения общественного дохода в средства производства, т. е. процесс накопления, у нас происходит на крайне отсталой производственно-технической базе. Отсталой наша промышленность была и до войны, а за время империалистической и затем гражданской войны она истре-

палась еще больше. Поскольку состояние промышленности определяет силу социалистического сектора, а через него и позиции социалистического круга воспроизводства в борьбе его с капиталистическим, постольку переоборудование промышленности становится основной задачей переходной экономики.

Что касается темпа переоборудования и источников накопления, то, вообще говоря, переоборудование промышленности может происходить разными темпами и из различных источников. Если отвлекаться от требований законов переходной экономики, то можно считать, что переоборудование нашей промышленности может происходить главным образом за счет средств, привлекаемых в наше хозяйство извне. Что касается темпа переоборудования, то при такой же постановке вопроса можно было бы решить вопрос в пользу сравнительно медленного темпа. Однако такое решение по обоим этим вопросам возможно только при условии отвлечения от законов переходной экономики. Если же исходить из того, что наше хозяйство представляет собою систему, переходную от капитализма к социализму, и что, следовательно, удельный вес социалистического круга воспроизводства должен постоянно увеличиваться, то вопрос о привлечении средств извне, равно как и вопрос о темпе реконструкции, потребует решить совершенно по-иному. Иностранные средства производства могут сыграть громадную роль в деле ускорения реконструкции нашей промышленности, но вместе с тем этот источник имеет вполне определенные и к тому же довольно низкие лимиты. Во-первых, советская система хозяйства и государственного строя побуждает иностранных капиталистов к большой осторожности в деле вложения капиталов в нашу промышленность; во-вторых, еще большую осторожность в этом отношении должны проявлять мы. Выше нами уже указывалось, что капиталистический круг воспроизводства стремится найти себе дополнение в лице иностранного капитала, от которого он огражден монополией внешней торговли. Поэтому со стороны государства привлечение иностранного капитала должно сопровождаться созданием таких условий, при которых оно (привлечение) не способствовало бы усилению капиталистического круга воспроизводства. Исходя из этого, государство охотно идет на увеличение импорта иностранного оборудования и сырья, при этом оно всячески стремится увеличить размеры долгосрочных кредитов, оно идет на привлечение концессионного капитала для развития производительных сил, не охваченных социалистическим сектором.

Условия борьбы социалистического круга воспроизводства с капиталистическим превращают мировое хозяйство в крайне ограниченный источник средств для переоборудования промышленности и, следовательно, заставляют производить реконструкцию почти полностью за

счет превращения в постоянный капитал общественного дохода, создаваемого внутри нашей страны. Совершенно ясно, что условия этой же борьбы не позволяют ограничиваться медленным темпом переоборудования промышленности. Быстрый рост техники в окружающих нас буржуазных странах при нажиме на монополию внешней торговли со стороны капиталистического круга воспроизводства внутри нашей страны делает для нас абсолютно невозможным ограничиться в этом отношении черепашиным шагом. Крупные и всевозрастающие вложения в строительство основного капитала являются, таким образом, результатом не произвола, но осознанной необходимости. Интересы расширенного воспроизводства не только материальных благ, но и социалистических отношений делают абсолютно обязательным сравнительно быстрый темп переоборудования и необходимого для этого нового капитального строительства внутри страны. Внутреннее противоречие нашей экономики, противоречие, образующееся вследствие раздвоения процесса воспроизводства, делает, таким образом, обязательным систематическое изъятие значительной части общественного дохода для увеличения средств производства. Но это осложняет вопрос о товарном голоде.

Следовательно, экономические причины товарного голода исходят из борьбы двух кругов воспроизводства, с необходимостью, требующей быстрого темпа индустриализации и усиленного строительства нового основного капитала.

Товарный голод, являясь на определенной стадии неизбежным спутником социалистического строительства (в определенных условиях, разумеется: в отсталой стране с капиталистическим окружением), становится вместе с тем препятствием на пути этого строительства. Он становится одним из конкретных проявлений основного противоречия нашей экономики.

Сравним только что рассмотренный процесс превращения части общественного дохода в средства производства в нашем хозяйстве с аналогичным процессом в капиталистическом хозяйстве. Выше нами уже упоминалось, что смена фаз капиталистического цикла находится в непосредственной зависимости от этого процесса. Однако в противоположность нашему хозяйству противоречия капитализма находят себе рыночное выражение и проявление как раз в момент сокращения строительства, т. е. в момент сильного сокращения (если не полного прекращения) роста постоянного капитала за счет общественного дохода. В тот же период, когда происходит усиленный рост первого подразделения за счет второго, т. е. в период усиленного капитального строительства, капиталистическое воспроизводство в противоположность нашему не только не испытывает никаких перебоев, но, наоборот, переживает лучшее время в течение всего цикла воспроизводства — подъем. Таким образом,

один и тот же по своей материальной сущности процесс оказывает на общий ход воспроизводства противоположное влияние. Объясняется это обстоятельство тем, что в капиталистическом обществе не может иметь место отставание второго подразделения от потребительского фонда общества. Если бы такое отставание обнаружилось, то повышение нормы прибыли и сравнительно низкое строение капитала в отраслях второго подразделения вызвали бы быстрое перераспределение средств между подразделениями. Но, как правило, подъем совпадает по времени с перераспределением средств как раз в пользу первого, а не второго подразделения, и тем не менее высокий спрос на продукты второго подразделения не превращается в товарный голод. Дело в том, что в силу закона относительной прибавочной стоимости доля рабочего как в созданной им ценности, так тем более и в произведенной им массе потребительной ценности постоянно сокращается. Капиталистический кризис сопровождается ростом техники, и, следовательно, во время подъема происходит приспособление к повышенной технике старого производственного аппарата. Высокий уровень и быстрый рост производительности труда позволяют капиталистам переправлять значительную часть общественного дохода в сферу создания постоянного капитала и наряду с этим обеспечивать рабочему классу прежний и даже несколько повышенный уровень потребления. В нашем хозяйстве процесс интенсивного превращения общественного дохода в средства производства сталкивается с тем положительным обстоятельством, что у нас сильно действует тенденция роста потребительского уровня рабочих и крестьянских масс. Если бы трудности произстали только из этого, они были бы сравнительно легко преодолимы. Товарный голод приобретает у нас большую остроту вследствие того, что мы в противоположность капитализму вынуждены увязывать крупные средства на капитальное строительство не в условиях выросшей техники и наличия запасов производственного аппарата, а в условиях крайней технической отсталости и совершенно исключительной изношенности и разрушенности производственного аппарата. В этих условиях малейшая перекачка средств из второго в первое затрудняет рост потребительского уровня трудящихся.

Изложенное обстоятельство дает часто повод объяснять нарушения пропорциональности в нашем хозяйстве и, в частности, товарный голод только одним низким уровнем государственной промышленности. Такое объяснение столь же правильно, как если бы перепроизводство при капитализме объяснялось высоким уровнем капиталистической техники. Нельзя правильно понять причины товарного голода при игнорировании отсталости и разрушенности нашей

промышленности, как нельзя понять причин капиталистического кризиса без учета уровня и роста капиталистической техники. Однако объяснять диспропорции производственного процесса только состоянием производительных сил, это значит отказаться от экономического анализа. Низкий технический уровень нашей промышленности обуславливает товарный голод... но это обстоятельство ни в какой мере не дает еще права рассматривать препятствия воспроизводственного процесса не под углом зрения противоречий экономической структуры.

Товарный голод представляет собою, таким образом, внешнее проявление основного противоречия нашей экономики. Однако изложенные соображения относительно товарного голода являются результатом анализа форм проявления основного противоречия в области промышленности при абстрагировании от его проявления в области сельского хозяйства.

Наше сельское хозяйство отличается крайне низким уровнем урожайности и еще более низкой товарностью, причем это касается не только зерновых, но и технических культур. Правда, посевная площадь технических культур сильно возросла по сравнению с довоенной, однако урожайность и товарность их далеко отстают от довоенного уровня. Уровень товарности некоторых сельскохозяйственных продуктов снизился, отчасти вследствие увеличения личного потребления крестьянством своей продукции. Но совершенно ясно, что этим одним снижением товарности и уж, во всяком случае, урожайности объяснить нельзя. Действительные причины указанных обстоятельств нужно искать в сильном измельчании сельского хозяйства. Поскольку в наших условиях к капиталистическому развитию, простому товарному производству путь в основном отрезан, неизбежными становятся известные сдерживающие моменты в росте производительных сил деревни, которые могут быть полностью преодолены лишь при помощи кооперирования индивидуальных крестьянских хозяйств. Если в прошлом простое товарное производство развивало производительные силы, превращаясь в капиталистическое, то в настоящее время оно может их развивать, перерастая в социалистическое хозяйство. Только на этом пути возможен быстрый рост производительных сил советской деревни. Однако поскольку состояние социалистических командных высот не позволило до сих пор произвести соответствующих сдвигов в сельское хозяйство, нам приходится в настоящее время иметь дело с низкой производительностью труда в деревне и с еще более низкой товарностью.

Раздвоенность общественного воспроизводства в отношении государственного сектора создает противоречие, которое выражается в товарном голоде; в отношении сектора простого товарного вос-

производства она создает противоречие, которое выражается в низкой урожайности и товарности сельского хозяйства. До сих пор мы каждое из этих противоречий рассматривали обособленно, вне учета их взаимного влияния. В действительности же они находятся, конечно, в постоянном взаимодействии, которое в конце концов выражается в большом количестве конкретных, т. е. находящихся непосредственно на поверхности явлений, противоречий. Совокупность этих конкретных противоречий представляет собою всю сумму хозяйственных трудностей, для преодоления которых требуется единая политическая и экономическая линия.

Мы вплотную подошли к вопросу о том, при каких условиях, под непосредственным влиянием каких причин наступает «кризис». Общая, конечная причина «кризиса» ясна из всего предыдущего изложения: «кризис» является результатом максимального обострения основного противоречия нашей экономики. Однако это основное противоречие имеет целую систему конкретных форм своего проявления. Совершенно ясно, что непосредственной причиной «кризиса», поскольку он представляет собою нарушение конкретного процесса воспроизводства, должны быть конкретные факторы, действующие на самой поверхности явлений. На поверхности явлений мы имеем сумму хозяйственных трудностей, преодоление которых происходит путем ожесточенной борьбы социалистического круга воспроизводства с капиталистическим.

Удельный вес в нашем хозяйстве производительных сил, действующих в форме социалистического круга воспроизводства, столь велик, что кризис в нем отрицательно отразится даже на той части сектора простого товарного хозяйства, которая находится под воздействием капиталистического круга. И только непосредственно капиталистический сектор окажется в выигрыше, ибо нарушение пропорций в социалистическом круге и неизбежное вследствие этого дальнейшее ухудшение отношений между государственной промышленностью и крестьянским хозяйством позволит ему произвести быстрое расширение своего капиталистического круга воспроизводства. Капиталистический круг имеет некоторую объективную базу для того, чтобы тормозить социалистическое строительство, а иногда даже производить резкое (кризисное) нарушение плавности хозяйственного развития. Поскольку основная масса средств производства остается в руках государства и сохраняется монополия внешней торговли, победа капиталистического круга над социалистическим в состоянии лишь расстроить плавность народнохозяйственных процессов, что, однако, для чисто капиталистических элементов будет означать своеобразный подъем.

Таким образом, причины кризиса в нашем хозяйстве можно сформулировать

следующим образом. Конечной причиной является наличие экономической раздвоенности единого хозяйственного процесса. Непосредственной или конкретной причиной «кризиса» является частичная победа капиталистического круга воспроизводства над социалистическим, выражающаяся в отвоевании известной части элементов простого товарного производства из-под влияния социалистического сектора.

В таком же направлении, как и частичная победа капиталистического круга воспроизводства, действует переход крестьянского хозяйства к натуральному способу производства. Однако, во-первых, натурализация крестьянского хозяйства сама обусловлена конечной причиной кризиса (раздвоенностью процесса воспроизводства), и, во-вторых, особенно в период реконструктивного процесса, она имеет тенденцию перерастать в победу капиталистического круга воспроизводства над социалистическим.

В связи с выяснением причин кризиса необходимо остановиться на вопросе о том, в какой мере кризисы можно объяснить ошибками экономической политики.

Не может быть спора о том, что наша государственная промышленность движется некапиталистическими стимулами и что рост потребностей играет известную роль в ее развитии, но рассматривать в качестве основного стимула ее развития только рост потребностей было бы неправильно. Наша промышленность растет в обстановке конкурентной борьбы с капиталистическими элементами внутри страны и за границей, а условия этой борьбы определяют темп ее роста.

Проблемы индустриализации заостряются в связи с нынешними условиями классовой борьбы. К разрешению этих проблем нас толкает отнюдь не один только рост физиологических потребностей масс. При социализме эти последние действительно будут иметь решающее значение. Однако выдавать их за основной стимул развития у нас можно только в случае полного игнорирования переходного характера нашей экономики.

Если бы основным стимулом развития государственной промышленности являлся рост физиологических потребностей, то не стояла бы так остро проблема индустриализации и, в частности, проблема развития тяжелой индустрии. Мы форсируем индустриализацию не потому, что нас толкает на это рост физиологического спроса, но потому, что нас вынуждают к этому условия борьбы с капиталистическим кругом воспроизводства.

Капиталистических противоречий в нашем хозяйстве нет, а капиталистические элементы, которые (на базе отсталых производительных сил) создают новые противоречия, остались. Капиталистические кризисы у нас не только не обязательны, но и невозможны, но этим еще не решается вопрос о базе для специфических затруднений переходной экономики.

Ошибки в процессе плановой увязки различных элементов общественного производства могут быть и при социализме.

Политика государства в развитии переходного хозяйства играет совершенно исключительную роль, так как в этот период она сама является фактором экономики. Больше того, экономическая политика в переходный период становится обязательной составной частью регулятора производства. Роль ее столь велика, что крупные и длительные ошибки в экономической политике сами по себе могут привести к кризисным явлениям. Всякая ошибка не проходит, конечно, бесследно и, ослабляя позиции социалистического сектора, усиливает кризисные тенденции в народном хозяйстве. Однако кризисные тенденции в нашем хозяйстве имеют место и независимо от наших ошибок, так как прорыв капиталистическими элементами нашего хозяйственного фронта на том или ином его участке возможен далеко не только из-за наших ошибок.

Выше мы указывали, что в капиталистическом хозяйстве кризисы являются не только неизбежным следствием его развития, но и обязательной предпосылкой подъема. В условиях циклического развития капитализма кризис в такой же мере порождает подъем, как подъем порождает кризис.

В нашем хозяйстве кризисные явления не обладают способностью самозаживания. Наоборот, если на ликвидацию наступивших кризисных явлений не будет направлена определенная политика государства, последние станут разрастаться в кризис советского хозяйства. Эта особенность наших кризисов полностью обусловлена их специфическими причинами.

Кризис в нашем хозяйстве наступает тогда, когда капиталистическому сектору удается использовать хозяйственные трудности в целях расстройств социалистического круга воспроизводства. Мы указывали уже, что это должно привести к задержке развития всего народного хозяйства, но одновременно и к расширению капиталистического круга воспроизводства. Мы указывали, что «кризис» в нашем хозяйстве совпадает с «кризисом» в социалистическом круге воспроизводства и своеобразным подъемом в капиталистическом воспроизводстве. Непосредственной причиной «кризисов» может явиться победа (разумеется, частичная) капиталистического круга воспроизводства, но когда «кризис» возникает, он, в свою очередь, становится причиной укрепления позиций капиталистического круга воспроизводства. Между «кризисом» и процессом развития капиталистического круга воспроизводства образуется, таким образом, взаимодействие, стихийное развитие которого будет питать и рост кризисных тенденций и расширение капиталистического круга воспроизводства.

Если этому процессу не будет противопоставлена крутая система мер госу-

дарственного воздействия и он будет предоставлен «своим собственным законам», то следствием его явится глубочайшее расстройство всего народного хозяйства, которое завершится ликвидацией диктатуры пролетариата. Законченный кризис в нашем хозяйстве невозможен. Внутреннее противоречие нашей экономики находит свое выражение в кризисных явлениях, однако эти последние должны ликвидироваться в самом начале своего возникновения через нашу экономическую политику. В «кризисах», таким образом, находит свое выражение, между прочим, и то обстоятельство, что политика является составной частью нашей экономики.

Выше мы выяснили роль политики, как фактора возникновения «кризиса», теперь мы установили ее роль как фактора ликвидации «кризиса». Если наличие внутренних противоречий в нашей экономике не дает нам права считать политику не только единственной, но даже и основной причиной «кризисов», то наличие командных высот в руках пролетарского государства, наоборот, превращает политику в основное средство ликвидации кризиса. Такая роль политики обуславливается тем, что «кризисы» в нашем хозяйстве не сопровождаются циклическим характером процесса воспроизводства. В отличие от капиталистического «кризиса» в нашем хозяйстве не в состоянии создать условий для подъема. Он представляет собою форму проявления внутреннего противоречия нашей экономики, однако без вмешательства государственной власти он не может служить средством разрешения этого противоречия.

Кризис, являющийся проявлением всей суммы экономических противоречий, отражает в своем движении характер этих противоречий. Противоречия капитализма постоянно разрешаются и постоянно снова воспроизводятся. Они в своем развитии по пятам следуют за развитием капиталистических отношений. Создавая затруднения его росту, они вместе с тем создают и возможности вы-

хода из этих затруднений. Но зато тогда, когда противоречия капитализма достигают кульминационного пункта, они делают невозможным его дальнейшее существование и требуют революционной ломки производственных отношений.

Уже по одному тому, что наша экономика есть переходная экономика, развитие ее противоречий имеет принципиально отличное направление. Экономическая раздвоенность единого в хозяйственном отношении процесса воспроизводства делает развитие нашего народного хозяйства гораздо более напряженным чем при капитализме. В противоположность капитализму здесь стихийные законы не гарантируют расширенное воспроизводство. Кризис здесь является не предвестником подъема, а угрозой кризиса всей системы. Но зато дальнейшее развитие противоречий нашей экономики происходит не по восходящей, как при капитализме, а по нисходящей линии. Если рост капитализма сопровождается углублением его противоречий и чрезвычайным обострением форм их проявления (кризисы, империализм), то прогрессу нашей переходной экономики неизменно должно соответствовать ослабление ее противоречий, а также смягчение их форм.

В капиталистическом хозяйстве кризисы обязательны, как в том смысле, что они являются неизбежным следствием капиталистического развития, так и в том смысле, что они являются обязательной предпосылкой подъема. Последнее обстоятельство в отношении наших «кризисов» не действует совершенно. Что же касается первого, т. е. обязательности в смысле объективной неизбежности, то из всего сказанного видно, что внутреннее противоречие нашей экономики создает объективную базу для «кризисов», но не делает их абсолютно обязательными. В начальной стадии переходного периода, когда указанное противоречие действует особенно остро, возможностей для кризиса больше, но база для кризисов сокращается по мере смягчения основного противоречия.

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 28.08 91. Подписано в печать 19.09.91. 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 855. 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.

Руководителям предприятий различных форм собственности, организаций, научно-исследовательских и учебных заведений, экономистам!

Научно-исследовательский институт управления при Министерстве экономики и прогнозирования СССР принимает непосредственное участие в создании новых форм управления и организации народного хозяйства, имеет большой опыт в разработке и внедрении практических рекомендаций по созданию и успешному функционированию новых хозрасчетных структур.

На основе современных научных исследований институт в 1991—1992 гг. издает следующие научные труды (цена предполагаемая):

1. БОБКОВ И. А. Регулирование воспроизводства инвестиций и основного капитала в рыночной экономике. Монография. 13 л., цена 20 руб.

2. КИПЕРМАН Г. Я., РУДЕВИЧ В. В. Методы хозяйствования в условиях планово-рыночной экономики. Сб. научных трудов. 6,5 л., цена 12 руб.

3. ГАЛЬПЕРИН С. Б., ПЬЯНКОВ Л. А., ЦИЦИН П. Г. Рынок—свобода предпринимательства. Монография. 8 л., цена 20 руб.

4. МАРИНИН В. Д. Методика определения экономической эффективности применения БЭУ на животноводческих предприятиях АПК с учетом экологического аспекта. 2 л., цена договорная.

5. ЛИХТЕНШТЕЙН В. Е. С компьютером на товарный рынок (ЭВМ подсказывает оптимальное решение). Препринт. 2 л., цена 3 руб.

6. ЧЕРНОВ Ю. И. Общественная производительность труда и экономика незанятости. Монография. 7 л., цена 15 руб.

7. ЧЕРНОВ Ю. И. Проблемы управления занятостью, пути и методы их решения на французских предприятиях. Препринт. 4 л., цена 5 руб.

8. КОНОВАЛОВА Н. П. О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР. Методика. 6,5 л., цена договорная.

9. АЗРОЯНЦ Э. А., ЕРЗНЯН Б. А., КАРЛОВА О. К. Страны свободной экономики: проблемы и перспективы развития. Монография. 10 л., цена 20 руб.

10. БОНДАРЬ Л. А., БОКАРЕВА М. А., ВАСИЛЬЕВА В. Ю. Проблемы создания механизма антимонопольного регулирования экономики переходного периода. Монография. 10 л., цена 45 руб.

11. ТЕРЕХОВ А. Г., ЯШУКОВА С. П. Экономические аспекты экологических проблем. Монография. 15 л., цена 25 руб.

12. БАГИНСКИЙ И. М., ФОМИЧЕВ М. Ю., ХМЕЛЬНИЦКАЯ И. Г. Государственная экспертиза в условиях рыночных отношений. Монография. 10 л., цена 15 руб.

13. СОКОЛОВСКАЯ Г. А. Процессы ресурсосбережения в народном хозяйстве. Монография. 20 л., цена 25 руб.

14. БАЛАХОНСКАЯ Г. М., ВИНОГРАДОВ А. С., ГОРЯИНОВ В. В. Экономическое развитие минерально-сырьевого комплекса. Сб. научных трудов. 5,5 л., цена 10 руб.

15. АЗРОЯНЦ Э. А., БАЛАХОНСКАЯ Г. М., ВИНОГРАДОВ А. С. Разведка и освоение месторождений полезных ископаемых в условиях рынка. Монография. 6 л., цена 12 руб.

16. КИПЕРМАН Г. Я., РУДЕВИЧ В. В. **Рыночная экономика и государственное регулирование.** Сб. научных трудов. 10 л., цена 15 руб.

17. КАРАСЕВ О. В. **Проблемы повышения эффективности использования материальных ресурсов.** Сб. научных трудов. 10 л., цена 15 руб.

18. ЗЕЛЕНСКИЙ А. Г., КАЗИНИК Е. М. **Методические вопросы повышения использования производственных мощностей и основных фондов.** Сб. научных трудов. 10 л., цена 15 руб.

19. КОТ Ю. Д. **Типовая методика разработки нормативов расхода материалов на единицу массы, площади, объема, длины.** 4 л., цена договорная.

20. КОТ Ю. Д. **Типовая методика нормирования расхода материалов на изготовление технологической оснастки, специнструмента и средств механизации и автоматизации производственных процессов.** 5 л., цена договорная.

22. ГУСАРОВА Т. Н. **Анализ и обобщение зарубежного опыта маркетинговой деятельности.** Препринт. 6 л., цена 18 руб.

23. ГУСАРОВА Т. Н. **Опыт стратегического планирования в странах рыночной экономики.** Препринт. 6 л., цена 18 руб.

Для оформления заявок на приобретение научных трудов института Вам необходимо заполнить следующий заказ:

Заказ

от « » _____ 19 г.

предприятие (организация)

просит выслать (достаточно указать порядковый номер брошюры и количество экземпляров). Оплату наложенного платежа гарантируем.

Адрес предприятия _____

Телефоны _____

Руководитель _____

Гл. бухгалтер _____

Наш адрес: 125319, Москва, Кочновский проезд, д. 3.
Телефон 152-02-21.

Наш расчетный счет: НИИ Управления при Минэкономике СССР, р/с 608413 во Фрунзенском отд. коммерческого банка МФО 201412.

