



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

НАВСТРЕЧУ XXVIII СЪЕЗДУ КПСС

ПОСЛЕДНИЕ ТРУДЫ В. И. ЛЕНИНА О СТРОИТЕЛЬСТВЕ
ЭКОНОМИКИ СОЦИАЛИЗМА

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

4

АПРЕЛЬ • 1990



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

АПРЕЛЬ

№ 4

Издается с марта 1924 года

Основу номера составляют публикации, в которых рассматриваются различные аспекты разработки проектов планов, в частности методологии и методики формирования плана, решения социальных проблем, использования капитальных вложений, стабилизации денежного обращения, сбалансированности потребительского рынка и др.

Проблемы строительства экономики социализма в последних трудах В. И. Ленина анализируются в статье д-ра экон. наук, профессора МГУ В. Черковца.

В разделе «Механизм территориального хозяйствования» содержатся предложения об укреплении материальной базы власти Советов народных депутатов на путях перехода областей и районов к самоуправлению и самофинансированию.

В номере публикуются экономический обзор о работе народного хозяйства в 1989 г., а также материалы, посвященные совершенствованию ценообразования, опыту деятельности агропромышленных объединений, комбинатов и фирм и другим проблемам.

СОДЕРЖАНИЕ

НАВСТРЕЧУ XXVIII СЪЕЗДУ КПСС

Изменение форм и методов планирования (Встреча за «круглым столом»)	3
М. Горшков. Новое качество уровня жизни и пути его достижения	18
А. Хандруев, С. Родионов, Ю. Бабичева. Стабилизация денежного обращения: проблемы и пути решения	27

К 120-й ГОДОВЩИНЕ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ В. И. ЛЕНИНА

В. Черковец. Последние труды В. И. Ленина о строительстве экономики социализма	36
--	----

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Б. Плышевский. Народное хозяйство в минувшем году	47
---	----

ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ

В. Дейко. Проблемы сбалансированности потребительского рынка	56
В. Урчукин. К гибкой системе налогообложения	64
В. Лагутин, А. Чумаченко. Экономические нормативы и проблема гармонизации интересов	69

ЕСТЬ И ТАКОЕ МНЕНИЕ

А. Дерябин. О путях совершенствования ценообразования	75
---	----

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В. Сальников, П. Крылов. Через противозатратность — к человеку	84
Л. Мартынова. Перспективы самоуправления и самофинансирования района	90
И. Ильин. Плата за ресурсы в экономических регионах	96

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Конверсия и хозрасчет предприятия (Беседа в редакции журнала)	100
---	-----

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС СТРАНЫ

Л. Ващуков, В. Нефедов. Об опыте деятельности агропромышленных объединений, комбинатов, фирм	106
--	-----

ЭКОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

Л. Прозоров. Эколого-экономические аспекты разведки недр	113
--	-----

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Л. Машэ-Суница. Цены и затраты при социализме	117
---	-----

ЧИТАТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ

Г. Петросян, В. Григорян. Организация сферы услуг	126
В. Боровиков. Совершенствовать планирование капитального строительства	127

Встреча за «круглым столом»

ИЗМЕНЕНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ ПЛАНИРОВАНИЯ

В феврале в редакции состоялся обмен мнениями по некоторым вопросам методологии и методики планирования, в котором приняли участие работники Госплана СССР: нач. сводного отдела капитальных вложений и балансов производственных мощностей А. Е. ФЕДЧЕНКО, зам. нач. сводного отдела территориального планирования и размещения производительных сил А. Л. МУКОЕД, зам. нач. сводного отдела финансов и цен Ю. И. ФОМИЧЕВ, нач. подотдела сводного отдела народнохозяйственного планирования О. М. КУЛАК, нач. подотдела сводного отдела социального развития и труда В. Т. ПОНИЗОВ.

О. М. Кулак. В настоящее время в Госплане развернута работа по перестройке планирования, в частности по определению методологических, методических и организационных подходов к разработке плана в новых условиях, выявлению его состава, структуры и системы показателей. Совершенно очевидно, что он будет качественно иным, принципиально отличающимся от всех предыдущих, в том числе и от последних годовых планов, которые разрабатывались с учетом внедрения в практику хозяйствования ряда принципиальных положений радикальной экономической реформы и реализуются в условиях ее широкомасштабного распространения во всех отраслях и сферах экономики.

Прежде чем остановиться на новом видении крупных проблем, объективно возникающих в связи с этим как перед экономистами, так и перед практическими работниками (что всегда свойственно этапу больших перемен, в полной мере охвативших сейчас и планирование), хотелось бы высказать несколько общих положений, которые должны учитываться в работе над предстоящим планом.

Необходимо выработать и определить на альтернативных началах социально-экономическую стратегию развития страны на предстоящий период, которая в качестве целевой функции должна быть положена в основу работы над государственным планом в форме его целей, задач, приоритетов, важнейших ориентирующих и прогнозных параметров развития.

Надо сказать, что этот начальный, весьма важный этап работы над планом широко используется при подготовке общегосударственных программ и в повседневной хозяйственной жизни. Первичными являются цели и параметры развития, вторичными — способы их достижения, естественно, с предпочтением наиболее эффективного и реального из них. Этот этап в основном уже пройден.

— Каковы цели в предстоящем пятилетии?

— Цели, приоритеты и важнейшие параметры социального развития на этот период, как известно, определены в правительственной программе, поддержанной вторым Съездом народных депутатов СССР.

В ее основе — рост благосостояния советских людей, значительное увеличение государственных ассигнований на мероприятия, связанные с повышением уровня жизни, приоритетное ускоренное развитие социальной сферы, наращивание выпуска промышленных товаров народного потребления и продовольствия, оказание платных услуг, усиление социальной защищенности всех слоев населения.

Программа опиралась на ту большую работу, расчеты, выводы и предложения, включая выбор возможных вариантов, которые были выполнены в ходе подготовки концепции и основных направлений экономического и социального развития страны на предстоящий пятилетний период и более длительную перспективу с широким участием ученых и специалистов АН СССР, ГКНТ СССР, Госплана СССР, союзных республик, министерств и ведомств СССР.

Для оценки реального исходного рубежа нового плана предстоит провести глубокий анализ состояния народного хозяйства, положения дел в комплексах и отраслях, хода развития экономики и социальных процессов в текущей пятилетке.

— Как оценивается состояние экономики в стране?

— Необходимо предварительно оценить результаты четырех лет и двенадцатой пятилетки в целом. Они уже сейчас ясны и у всех на виду. Если взять фундаментальную, стратегическую установку апрельского (1985 г.) Пленума ЦК КПСС и XXVII съезда партии по ускорению социально-экономического развития страны, то надо признать, что намеченных результатов в народном хозяйстве достигнуто не было. Подобных невысоких темпов по наращиванию общественного производства ни одна прошлая пятилетка не знала. Не были выполнены задания плана по приросту производства, его эффективности, наращиванию потенциала, научно-техническому прогрессу. Все эти направления, как известно, на двенадцатую пятилетку принимались в качестве приоритетных, однако в процессе выполнения плана были принципиально изменены. В основу развития экономики были положены социальные задачи, осуществлено перераспределение ресурсов в пользу непроизводственной сферы. Эта мера позволяет заметно превзойти задания пятилетки по вводу в действие объектов многих важных социальных отраслей, в первую очередь жилья.

Вместе с тем социальную программу текущей пятилетки в целом, особенно на завершающей ее стадии, существенно ослабляет положение, которое сложилось в стране в сфере обеспечения потребностей населения в товарах народного потребления и услугах, росте розничных цен, возрастающей нестабильности. Рост денежных доходов населения значительно превысил ранее намечавшийся показатель. Озабоченность вызывают финансовое положение государства, его внешнеэкономический долг.

Причины, а также последствия сложившегося финансово-экономического положения страны и возможные пути преодоления негативных явлений, по нашему мнению, еще полностью не определены.

В целом, говоря о предварительной оценке двенадцатой пятилетки, надо признать наличие кризисных элементов. И в преддверии нового этапа предстоит большая кропотливая работа, основанная не на общих призывах, скоропалительных решениях и заявлениях, а прежде всего на высоком профессиональном уровне и ответственности за выработку четких и ясных путей выхода из создавшегося положения, на принятии их народом, большей организованности и нацеленности всего общества на преодоление трудностей.

Приступая к разработке плана, необходимо представить себе ту экономику, которая объективно будет функционировать и которую адек-

вательно необходимо отражать в показателях плана. Это весьма сложная сфера плановой деятельности.

Прежде всего должны быть реализованы меры по углублению и широкомасштабному внедрению экономической реформы; на основе принятых законов, относящихся к народному хозяйству, произойдет переход от господствующего положения государственной собственности к многообразию форм собственности, их равноправному и здоровому соперничеству. Будет укреплена правовая и экономическая самостоятельность предприятий, осуществлен переход союзных республик и регионов на самоуправление и самофинансирование, договорные отношения. Эти меры позволят создать и развить основы рыночных отношений. Первые результаты внедрения ряда важных элементов экономической реформы в нашей стране свидетельствуют, что на этом пути встретились определенные трудности и противоречия.

Сегодня широко обсуждается вопрос о переходе к разнообразным формам собственности на средства производства и результаты труда. Некоторые ученые уже «поделили» их по различным секторам, оставив государственному сектору лишь 20—30%. Но что это означает? Кто станет владельцем 70—80% стоимости основных фондов, создаваемых в стране в течение более 70 лет и что в значительной мере у государства предстоит выкупить?

В соответствии с правительственной программой предстоит реализовать меры по оздоровлению народного хозяйства, устранению крупных недостатков на потребительском рынке, в денежном обращении и бюджете, заложить прочную базу к облегчению тяжелого валютного положения и тем самым создать основы для сбалансированного поступательного развития отраслей и сфер хозяйственной деятельности в последующие годы.

Экономика будет функционировать на планово-рыночной основе, а ее развитие направляться государством не на основе директивных заданий, а преимущественно с помощью экономических регуляторов (новых цен, налогов, кредитов, централизованных государственных капиталовложений).

Неоднозначность экономики переходного периода, принятие более гибких методов управления ею ставят в качестве важнейшего требования к планированию обеспечение дифференцированного подхода к содержанию и структуре плана, в полной мере отражающих происходящие позитивные процессы и дающих простор для формирования в экономике новых, прогрессивных тенденций и явлений.

Важным новым положением является то, что план впервые будет разрабатываться и самостоятельно утверждаться начиная с основного хозяйственного звена — предприятиями, объединениями, учреждениями и организациями. Причем такой порядок относится, естественно, лишь к первичному звену госсектора. Что касается предприятий других форм собственности, то такие планы они могут и не разрабатывать, а лишь представлять сведения об экономических намерениях коллективов.

Также впервые будут разрабатываться и самостоятельно утверждаться союзными республиками и регионами их комплексные планы экономического и социального развития.

Для осуществления организационной и качественной разработки планов центральными экономическими органами страны будет сообщена министерствам, ведомствам СССР и союзным республикам, а ими соответствующим предприятиям и организациям необходимая экономическая информация, включающая развитие социальной сферы, новые оптовые, закупочные цены и тарифы и сферу применения договорных и свободно складывающихся на рынке цен, коэффициенты изменения

сметной стоимости строительно-монтажных работ и оборудования, единые нормы амортизации и нормативы затрат на ремонт основных фондов, системы государственных налогов, налоговых льгот и экономических санкций, банковского процента и порядка кредитования, а также порядка осуществления внешнеторговых финансовых операций. Одновременно должны быть доведены данные таких экономических категорий, как контрольные цифры, лимиты государственных централизованных капитальных вложений и основных видов материально-технических ресурсов для удовлетворения общегосударственных нужд в конкретных видах продукции (работ).

Подготовку проекта государственного плана намечено осуществить на основе материалов союзных республик, вытекающих из их комплексных планов, с учетом договорных начал, а также предложений министерств и ведомств СССР, опирающихся на планы предприятий. Безусловно, будет возникать проблема сбалансированности единого народно-хозяйственного комплекса, для чего необходимо иметь соответствующие государственные резервы и льготные условия государственного регулирования экономики. Эти проблемы будут обсуждаться в Совете Министров СССР. Возможные разногласия и альтернативные пути их разрешения могут быть также предметом рассмотрения в Верховном Совете СССР.

— Каковы особенности планирования по конкретным направлениям в области капитальных вложений?

А. Е. Федченко. Если говорить о капитальном строительстве, то обстановка складывается весьма сложная. Итоги четырех лет текущей пятилетки показывают, что в этой области достигнуты некоторые позитивные сдвиги: несколько увеличились вводы в действие основных фондов, сделан определенный шаг в развитии материально-технической базы социальной сферы, расширились масштабы технического перевооружения и реконструкции действующего производства, созданы предпосылки для опережающего развития отраслей непроизводственной сферы. Вместе с тем состояние капитального строительства продолжает оставаться неудовлетворительным и вызывает тревогу. Многие важнейшие плановые показатели, характеризующие конечные результаты строительства, не выполнены. Распыление капитальных вложений по многочисленным стройкам вызвало невыполнение заданий по вводу в действие основных фондов и значительный рост незавершенного строительства, объем которого на начало 1990 г. составил 180,9 млрд. руб., в том числе сверхнормативный — более 39 млрд. руб.

Главная причина негативных процессов в капитальном строительстве — введение в 1986 г. затратного хозяйственного механизма. Он был ориентирован на промежуточные, валовые показатели и не стимулировал рост готовой строительной продукции, ввод в действие объектов и освоение проектных мощностей. Так, в электроэнергетике за четыре года двенадцатой пятилетки план по вводу в действие производственных мощностей выполнен лишь на 65%, а в 1989 г. на 37%. За этот же период объем незавершенного строительства в этой отрасли возрос с 7,2 млрд. руб. до 12,3 млрд. руб., или в 1,7 раза, т. е. практически весь прирост капитальных вложений ушел на сверхнормативное незавершенное строительство. При этом прибыль по подрядной деятельности Минэнерго СССР ежегодно растет, планы по этому показателю перевыполняются. Только в 1989 г. план по прибыли перевыполнен более чем на 170 млн. руб., или на 11%. Средняя фактическая продолжительность строительства объектов электроэнергетики 11,8 года при нормативном сроке 5 лет. Другая причина — отсутствие гибких налоговой и кредитной систем, неотработанность механизма ценообразования, материально-технического снабжения, ослабление экономической и других

видов ответственности за принимаемые решения. И, наконец, еще одна причина — снижение уровня управления (регулирования) всевозрастающими собственными источниками финансирования, направленными на капитальное строительство (1986 г.—5,1 млрд. рублей, в 1988 г.—74,6, 1989 г.—86,1, 1990 г.—90,4 млрд. руб.). В целях исправления создавшегося положения Правительство СССР в сентябре 1989 г. приняло постановление, в котором предусматривается обеспечить экономическую заинтересованность строителей в быстрейшем завершении возводимых объектов, ориентацию их на готовую строительную продукцию, расширение строительства «под ключ», замену бесплательного финансирования производственных объектов кредитованием, повышение ответственности участников строительства за нарушение сроков ввода в действие объектов и сверхнормативное незавершенное строительство.

Однако, на мой взгляд, реализации этих мер недостаточно для того, чтобы ограничить фронт строительства.

Учитывая чрезвычайную ситуацию, сложившуюся в капитальном строительстве, необходимо ускорить реализацию положений, определенных в правительственной программе, приняты дополнительные решения по существенному сужению фронта работ и снижению высокого инвестиционного спроса, в том числе за счет средств предприятий.

Следует приблизить срок ввода налога на новостройки и расширения действующих предприятий на 1990 г.

Взимать плату в государственный бюджет при осуществлении строительства объектов без утвержденной в установленном порядке проектно-сметной документации в размере, например, 20% сметной стоимости выполняемых работ.

Необходимо повсеместно, уже с 1990 г., перейти в строительстве объектов машиностроения, легкой промышленности, перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса, промышленности строительных материалов, строительства и стройиндустрии, местной промышленности, торговли и других отраслей республиканского хозяйства на формирование прибыли (доходов) и фондов экономического стимулирования только после ввода их в действие.

Для усиления ориентации строительных организаций на конечные результаты — ввод в действие производственных мощностей и объектов — установить порядок формирования и расходования фонда оплаты труда в строительной организации по каждой стройке и объекту в увязке со сметными показателями затрат труда и заработной платы и ряд других мер.

— **Обстановка в строительстве подчас используется как аргумент для сокращения фондов накопления. Не получится ли так, что через несколько лет мы столкнемся с тревожной ситуацией?**

— Вопрос серьезный. Намечается увеличить долю ресурсов национального дохода, используемых на текущее потребление и непроизводительное строительство, до 89—90%. Совершенно ясно, что длительное ее сохранение на таком высоком уровне привело бы к резкому ограничению источников для производственного накопления и, в свою очередь, уменьшению возможностей развития социальной сферы. В связи с этим предполагается в последующем указанную долю несколько уменьшить.

По оценке специалистов Госплана СССР, возможный объем капитальных вложений в производственную сферу будет ниже уровня 1985—1990 гг. Следует отметить, что за все предыдущие периоды объемы производственных капитальных вложений не снижались.

Такое ограничение капитальных вложений создает исключительно сложные условия для обновления производственного аппарата, состояние которого следует оценить как неудовлетворительное. По существующим оценкам около одной трети оборудования в целом по народному

хозяйству физически устарело и требует замены.

Кроме того, свыше 50% оборудования нуждается в модернизации. Такое состояние производственного аппарата ставит под угрозу возможность осуществления намечаемого развития непроизводственной сферы. Положение усугубляется тем, что не удалось осуществить намеченной структурной перестройки народного хозяйства, и прежде всего качественного обновления отраслей машиностроительного комплекса.

В этой связи более высокие требования предъявляются к инвестиционным отраслям (машиностроение, строительство), от которых в решающей мере зависит возможность реализации достижений научно-технического прогресса, внедрение прогрессивных технологий.

В плане должны получить ускоренное развитие отрасли непроизводственной сферы, доля которой достигнет 35—36% против 23% в одиннадцатой и 27% в двенадцатой пятилетках. Опережающее развитие жилищного строительства, объектов здравоохранения, культуры намечено в сельской местности, что станет важным фактором закрепления крестьянина в деревне, усиления его заинтересованности в стабильном ведении хозяйства. Предусматривается приоритетное развитие отраслей, связанных с переработкой и хранением сельскохозяйственной продукции, производственной инфраструктуры на селе, а также отраслей по выпуску товаров народного потребления и оказанию услуг населению. Так, капитальные вложения на переработку сельскохозяйственной и другой продукции, ее сохранность должны возрасти по сравнению с двенадцатой пятилеткой примерно в 1,5 раза.

Согласно новой инвестиционной политике местным Советам народных депутатов полностью передается решение вопросов финансирования строительства новых предприятий местного подчинения, развития региональной производственной и социальной инфраструктуры и др.

Наряду с укреплением инвестиционной самостоятельности предприятий и объединений, зарабатывающих средства на производственное и социальное развитие, государство будет направлять централизованные капитальные вложения на решение крупных задач и проблем, ускоренное развитие отраслей, обеспечивающих широкое внедрение достижений научно-технического прогресса, создание мощностей для производства товаров народного потребления и расширения сферы услуг. Увеличивается роль долгосрочных государственных программ как инструмента, с помощью которого государство осуществляет управление межотраслевыми процессами экономического развития и воздействует на решение таких глобальных проблем, как экология, развитие инфраструктуры и др. Здесь надо подчеркнуть, что количество этих программ следует свести к возможному минимуму, чтобы обеспечить органическую увязку программ в части капитальных вложений с разрабатываемым проектом плана. Особое внимание должно быть уделено вопросам структурной перестройки экономики, так как без такой перестройки дальнейшее развитие не только не будет эффективным, но и станет невозможным.

— Как намечается провести работы по подготовке плана в сфере капитального строительства?

— Намечается следующее. Отраслевые комплексы Госплана СССР должны совместно с министерствами, ведомствами СССР и Советами Министров союзных республик определять перечень строек, на которых планируется создание мощностей государственного заказа и объем государственных централизованных капитальных вложений и строительно-монтажных работ за счет средств союзного бюджета. Это позволит сформировать предварительный государственный заказ на ввод в действие важнейших производственных мощностей с учетом уточненного номенклатурного состава и определить объем централизованных капитальных вложений для его реализации.

В целевых установках для министерств, ведомств и Советов Министров союзных республик следует предусмотреть повышение эффективности производственных капитальных вложений, ликвидацию сверхнормативного незавершенного строительства, сокращение сроков строительства и освоения проектных мощностей в соответствии с утвержденными нормативами, а также обобщающие показатели развития материальной базы социальной сферы. В этот же период отраслевые отделы должны провести вариантыные расчеты объемов капитальных вложений и строительно-монтажных работ по всем источникам финансирования по народнохозяйственным комплексам и отраслям на 1991—1992 гг. и на пятилетний период. Они могут служить базой балансовой увязки с материально-техническими и финансовыми ресурсами для соответствующих отделов Госплана СССР и оценки предложений министерств и ведомств СССР и Советов Министров союзных республик.

Проведенные расчеты по объемам капитальных вложений и строительно-монтажных работ должны быть подготовлены и рассмотрены народнохозяйственными комплексами совместно со сводными отделами капитальных вложений, финансов и цен в части финансирования и со сводным отделом материальных балансов по обеспечению материальными ресурсами.

Необходимым условием разработки проекта плана является пересчет в новые цены всех базовых и планируемых объемов капитальных вложений. Эта работа должна выполняться после введения оптовых и закупочных цен в промышленности и АПК, транспортных тарифов.

На следующем этапе после получения проектов планов от министерств и ведомств и Советов Министров союзных республик с учетом инвентаризации незавершенного строительства будут уточнены государственный заказ, согласованный с принимаемыми объемами производства, и объемы централизованных капитальных вложений, а также принято решение о сбалансированном объеме капитальных вложений с материальными и финансовыми ресурсами.

— **Как будут формироваться инвестиции в союзных республиках?**

— До начала разработки проекта нового плана Минфин СССР и Госплан СССР должны решить вопросы, связанные с формированием республиканских и местных бюджетов,— определение размеров отчислений в эти бюджеты, а также отчислений в союзный бюджет. Отделы Госплана СССР определяют, какие направления и соответственно объемы капитальных вложений на развитие социальной и производственной инфраструктуры должны финансироваться за счет республиканского и местного бюджетов. В составе исходных данных для разработки плана экономического и социального развития СССР намечается доводить до Советов Министров союзных республик только показатели, характеризующие участие республики в решении общегосударственных задач, укреплении единого народнохозяйственного комплекса страны. В части капитального строительства требуется предусмотреть: государственный заказ на ввод в действие за счет государственных централизованных капитальных вложений производственных мощностей, связанных с поставками в общесоюзный фонд, природоохранных объектов, имеющих общесоюзное значение, с выполнением международных обязательств по охране природы, а также с участием республики в реализации государственных программ;

лимиты государственных централизованных капитальных вложений и строительно-монтажных работ по перечню строек, на которых создаются мощности по государственному заказу.

— **Что нового намечается в инвестиционной деятельности предприятий?**

— Оставив более половины инвестиций у предприятий, мы, по су-

ществу, оказались недостаточно подготовленными к регулированию этих инвестиций. Усложнилась проблема сбалансированности финансовых средств на капитальное строительство с объемами материальных ресурсов. При регулировании процесса формирования инвестиций на предприятиях и в организациях посредством экономических методов не следует снижать действенность централизованного управления, но в то же время необходимо отказаться от директивно доводимых производственных заданий и перейти к централизованному определению экономических стимулов, нормативов, льгот и санкций. Будет устанавливаться налог на новостройки и расширение действующих предприятий в размере 25—30% сметной стоимости, а также определена возможность включения в планы капитального строительства объектов только в том случае, если их продолжительность не превышает двух лет, а срок окупаемости не более трех, и при наличии гарантированных источников финансирования. Более жесткие требования будут предъявляться и к технико-экономическим показателям проектных решений, и, в частности, снижение себестоимости продукции по сравнению со среднеотраслевой должно составлять не менее 15—20%; повышение производительности труда — не менее чем на 20—25%.

Вносится предложение перераспределять часть собственных инвестиционных средств предприятий в специальный инвестиционный фонд, контролируемый государством (банками). Он должен служить регулятором объемов нецентрализованных капитальных вложений и образоваться за счет прибыли предприятий всех отраслей народного хозяйства. Этот фонд должен также стать дополнительным экономическим регулятором инвестиционного спроса в условиях развития рыночных отношений и сочетании их с централизованным управлением. Инвестиционный фонд позволит более гибко влиять на структурную перестройку экономики, побуждать предприятия вкладывать средства прежде всего в модернизацию и техническое перевооружение основных производственных фондов. Направляемая в него сумма прибыли не должна облагаться налогом. Предприятие останется собственником средств, вложенных в этот фонд.

В процессе децентрализации управления экономикой сокращается количество показателей по капитальному строительству, доводимых до министерств и ведомств. Однако это не должно исключать аналитических расчетов на макроуровне по воспроизводственной, технологической и отраслевой структурам капитальных вложений, расчетов по вводу в действие производственных мощностей и основных фондов, незавершенного строительства. Непосредственная связь капитальных вложений с государственным бюджетом предопределяет проведение в Госплане СССР глубокого анализа формирования источников финансирования строительства. Особое внимание при этом должно уделяться расчетам эффективности капитальных вложений и оценке последствий принимаемых решений в этой области.

— В связи с переходом союзных республик на самофинансирование и самоуправление что изменяется в принципиальных подходах к разработке планов в территориальном аспекте?

А. Л. Мукоед. Мы должны учитывать, что Верховный Совет СССР рассматривает и принимает основополагающие законы, которые содержат новые положения, требующие внесения серьезных коррективов во многие вопросы формирования планов.

Думается, что решения Верховного Совета СССР и Съезда народных депутатов СССР будут иметь непосредственное влияние на характер показателей и заданий плана. Подчеркнем, что это потребует принятия определенных и крайне нужных чрезвычайных мер.

Прежде всего нужно учитывать, что в новых условиях происходят определенные изменения подходов к государственному планированию.

На первое место выдвигается государственное регулирование через систему прямых (директивных) показателей и косвенного воздействия (экономических регуляторов — цены, тарифы, налоги, кредиты, платежи).

Предстоит также учесть ряд территориальных аспектов:

союзные и автономные республики, автономные образования резко повышают свою экономическую самостоятельность;

многократно увеличивается доля подведомственного республике хозяйства в сфере материального производства;

республики самостоятельно решают вопросы развития непродовольственной сферы на их территориях и формируют свои бюджеты, которые становятся основой комплексного плана развития территории, разрабатываемого и утверждаемого республикой самостоятельно.

Важнейшей особенностью формирования плана на первом этапе, вызывающей наибольшие сложности, становится сочетание двух начал: директивного — лимиты, твердые государственные цены и рыночного — договорные цены, прямые связи между предприятиями, регионами, республиками.

В этих условиях исключительно большое значение приобретает организация на предплановой стадии непосредственных деловых связей между центральными экономическими ведомствами, союзными республиками и отраслевыми органами управления союзного подчинения.

Необходима общая взаимная информация по СССР в целом — о потребностях и намерениях экономического центра и республик в условиях общесоюзного разделения труда, о выявленных возможностях конкретной республики с учетом ее проработок с предприятиями и местными территориальными органами управления, учитывающими интересы также коллективного и индивидуального секторов.

Обработка основных показателей проекта плана должна осуществляться методом итераций.

Главная цель этой работы — поиски в условиях экономической самостоятельности республик и регионов такого экономического воздействия, которое бы стимулировало дальнейшую эффективную их интеграцию в едином народнохозяйственном комплексе страны с пользой и для себя, и для страны в целом.

Организация совместного делового общения должна, конечно, идти не только в верхних эшелонах, но и между предприятиями и местными Советами. Предприятия обязаны согласовать с местными Советами перечень показателей, связанных с интересами развития территории, в том числе вопросы охраны окружающей среды, производства товаров народного потребления, численности работающих, развития социальной сферы и другие (они изложены в Законе СССР о государственном предприятии).

Однако здесь отличие от предыдущих лет состоит, видимо, в том, что предприятия станут нести юридическую ответственность за свою деятельность в случае, если они будут работать по несогласованным планам или самостоятельно изменять их в ходе работы. Такая мера предусмотрена в проекте Закона о местном самоуправлении, который рассматривает Верховный Совет СССР.

Кстати, подобная запись уже имеется в постановлениях Совета Министров СССР о проведении в Свердловской и Кемеровской обл. экспериментальной отработки механизма хозяйствования на основе самоуправления и самофинансирования.

В технологии разработки плана союзными министерствами предусматривается доведение исходных данных планирования до предприятий и одновременно до Советов Министров союзных республик.

Серьезные особенности встречаются сейчас и при отработке статуса госзаказа. Необходимо через ценовой и налоговый механизмы найти

возможность регулирования взаимоотношения предприятий, выполняющих госзаказ, с бюджетом. Должны учитываться и различные объективные условия работы предприятий (природно-климатические, неосвоенность территории, транспортная доступность и др.), а также необходимость приобретения ими части материальных ресурсов для исполнения госзаказа по договорным ценам на прямых связях.

Все это необходимо тесно увязать с общей установкой о необходимости последовательного сокращения номенклатуры и объема госзаказа.

— Что в первую очередь необходимо иметь для успешного осуществления намеченного?

— В связи с этим хотелось бы отметить, что формирование требует своевременного доведения в исходных данных планирования до республик, министерств и предприятий первоочередных требований, которые предусмотрены в рассматриваемых в Верховном Совете СССР проектах основополагающих законов (о собственности, земле, социалистическом предприятии, налогах, местном самоуправлении, об основах экономических взаимоотношений Союза и республик и др.), экономических регуляторов (цены, тарифы, налоговые ставки, льготы, коэффициенты пересчета сметной стоимости и т. д.).

Убежден, что, учитывая складывающееся экономическое положение в стране, надо предоставить правительству чрезвычайные полномочия на 1990 г., а возможно, и на 1991 г. для четкого обеспечения стабилизации обстановки и осуществления намеченных мер по оздоровлению экономики. К таким чрезвычайным мерам следовало бы отнести временный запрет на забастовки, недопущение самостоятельного закрытия союзных предприятий республиканскими и местными органами, расширение номенклатуры госзаказа по некоторым видам продукции и введение более жестких санкций за его невыполнение и др.

При формировании плана обязательно возникнет вопрос социальной справедливости применительно к решению этих проблем в республиках. Речь идет о путях постепенного выравнивания показателей социальной обеспеченности населения различных республик в условиях экономической самостоятельности и действия принципов хозрасчета.

Пока этот вопрос не нашел своего разрешения ни на прошедших Съездах народных депутатов, ни на сессиях Верховного Совета. Вопрос и острый, и деликатный. Связан он и со стартовыми условиями развития республик, и с демографической обстановкой, и природно-климатическими условиями, и политикой цен, и многими другими факторами. Но искать подходы к этой проблеме надо.

В проекте Закона об общих началах руководства экономикой и социальной сферой в союзных и автономных республиках содержится предложение о создании с участием всех республик общесоюзного фонда регионального развития, который частично помог бы в решении этих проблем. Хотелось бы провести в жизнь это предложение.

— Каковы приоритеты развития социальной сферы?

В. Т. Понизов. Несмотря на очевидные трудности, с которыми придется столкнуться нашей экономике, в правительственной программе, одобренной вторым Съездом народных депутатов СССР, из всех альтернативных вариантов развития экономики был выбран вариант ее ускоренной социальной переориентации. Надо сказать, что при этом был соблюден принцип последовательности, поскольку именно этому варианту было отдано предпочтение при разработке Концепции и Основных направлений экономического и социального развития СССР на 15-летний период. Такой же принципиальный подход остается и при разработке проекта плана. Если говорить о приоритетах развития социальной сферы, то они определены ранее и известны — решение продовольственной

проблемы, обеспечение населения товарами и услугами, решение жилищной проблемы, т. е. три первоочередные проблемы. Эти приоритеты сохраняются и на ближайшую перспективу.

— **Окажут ли влияние особенности развития экономики в следующем пятилетии на выбор социальных приоритетов?**

— Особенности развития экономики в предстоящем периоде, предусматривающие наряду с ее плановым управлением все более активное функционирование рыночных отношений, предопределяют осуществление политики государства, направленной на усиление социальной защищенности населения. Прежде всего создание механизма индексации доходов в меру роста стоимости жизни, и в первую очередь для малообеспеченных групп населения с фиксированными доходами. Напомню, что в 1989 г. индекс инфляции в потребительском секторе достиг 7,5%. Как известно, в этом году в соответствии с решениями второго Съезда народных депутатов СССР будет разработана и принята система индексации доходов населения в связи с ростом стоимости жизни. Мерами по осуществлению социальной защиты населения должна быть подкреплена и намечаемая к проведению реформа розничных цен.

Усиление процессов высвобождения рабочей силы из отраслей материального производства, активное сокращение в этих отраслях малопроизводительных и неэффективных рабочих мест потребуют заблаговременной переподготовки работников. Нельзя забывать и о возможном расширении масштабов межреспубликанской миграции населения. Предполагается, что на случай временной незанятости, которая все еще может возникнуть в отдельных районах страны, будут функционировать специальные фонды «профессиональной переориентации и помощи незанятому населению».

— **Какие новые методологические подходы будут использованы в планировании социального развития?**

— В формировании плана социального развития просматривается несколько новых методологических подходов. Первый — это усиление роли и значения целевых социальных программ. Надо сказать, что при разработке концепции и основных направлений экономического и социального развития СССР на период до 2005 г. учитывались предложения, которые содержатся в комплексной программе социального развития и повышения народного благосостояния на 15 лет, впервые разработанной Госкомтрудом СССР и ВЦСПС.

Уже имеется ряд принятых ранее социальных программ, целевые установки которых были заранее определены. Среди них — комплексная программа развития производства товаров народного потребления и сферы услуг на 1986—2000 гг., основные направления развития охраны здоровья населения и перестройки здравоохранения СССР в двенадцатой пятилетке и на период до 2000 г., основные направления перестройки высшего и среднего специального образования в стране и др.

Кроме того, сейчас завершается разработка целевых социальных программ в соответствии с решениями первого Съезда народных депутатов СССР. Это государственная программа по улучшению положения женщин в СССР, долгосрочная программа развития культуры. В настоящее время подготовлен ряд проектов законодательных актов, которые имеют программное значение, такие, как Закон о пенсионном обеспечении граждан в СССР, Закон об отпусках, Закон о занятости, Закон об общих началах государственной молодежной политики в СССР.

Программы составлялись и раньше. Как положительный момент отметим, что к началу очередного плана весь пакет программ будет практически отработан. К середине 1990 г. подготовка программ, которые здесь назывались, будет уже завершена. Поэтому в отличие от предыдущих пятилеток, когда социальные целевые комплексные, да и не толь-

ко социальные программы утверждались не в предплановом периоде, а в течение пятилетки, что приводило к разбалансировке плана, сейчас в области социальной политики появляется возможность учесть уже на предплановой стадии требования всего пакета целевых социальных программ.

Несколько слов о социальных нормативах. В настоящее время министерствами и ведомствами СССР, госпланами союзных республик практически завершена работа по подготовке взаимоувязанной системы социальных норм и нормативов развития материальной базы социально-культурной сферы и потребления населением материальных благ и услуг. Формирование социальных норм и нормативов осуществлялось в период, когда вопросы перестройки руководства экономикой и социальной сферой в союзных республиках не были еще в достаточной мере определены, а методология их использования ориентировалась на централизованное планирование социально-культурной сферы. Перестройка управления этой сферой требует новых подходов в использовании социальных норм и нормативов при формировании плана. Основной из них — использование в планировании развития социально-культурной сферы социальных нормативов, максимально ориентированных на учет социально-демографических и природно-климатических особенностей республик и регионов.

При составлении плана социального развития будут использоваться новые качественные характеристики, которые раньше практически не применялись. Известно, что на государственном уровне у нас не разрабатывался размер прожиточного минимума. Возникает проблема индексации доходов в связи с ростом инфляции, ростом стоимости жизни. Сегодня рассчитываются различные варианты прожиточного минимума по союзным республикам, подготавливается методика индексации доходов, и эти новые качественные социальные характеристики будут использованы Госпланом СССР при разработке плана. Трудно еще со всей определенностью сказать, как эти характеристики будут применяться, поскольку пока не поступали предложения от тех ведомств, которые разрабатывают и минимальные потребительские бюджеты, и методику индексации. Тем не менее ясно, что включение их в план потребует изыскания дополнительных крупных средств и источников финансирования, так как они прямо связаны с введением компенсации для лиц, имеющих доходы ниже прожиточного минимума. И поскольку мы признаем факт инфляции, то индексация доходов все-таки должна быть введена хотя бы для малообеспеченных групп населения с фиксированными доходами. И, наконец, еще один момент, который имел свое определенное отражение в двенадцатой пятилетке и получит дальнейшее развитие, — это значительное повышение роли средств предприятий, местных и республиканских бюджетов в решении социальных задач. Причем речь идет не только о социально-культурном строительстве и изменении соотношения централизованных и децентрализованных источников его финансирования, а о повышении роли и значения этих средств. Например, в разрабатываемых в настоящее время проектах законов о пенсиях и отпусках за счет средств предприятий, местных и республиканских бюджетов могут быть увеличены гарантированные государством уровни пенсий, пособий, социальных отпусков и т. д.

— **Каковы особенности составления показателей плана по вопросам финансов?**

Ю. И. Фомичев. Разработка плана осуществляется в условиях своеобразной неопределенности, с которой наша экономика практически не сталкивалась. До конца не отработан ряд вопросов, связанных с широкой самостоятельностью предприятий, практически вошедшей «в плоть и кровь» коллективов предприятий. Развитие местного самоуправле-

ния — один из моментов, который пока не находил должного применения, с этим необходимо серьезно считаться. Не менее важный момент — переход республик на региональное самофинансирование и самоуправление. Связанная с этим самостоятельность республик в принятии решений по их развитию по каким-то вопросам может даже войти в противоречие с целями развития всего Союза.

Большое значение в дальнейшем будет иметь развитие различных форм собственности. Государственный сектор, как предполагается в некоторых прогнозах, может быть сокращен. Это также должно найти отражение в плане, но как — мы пока не знаем. Эта неопределенность накладывает отпечатки на подходы к нему. В ближайшее время заканчивается разработка пакета законов, которые будут определять развитие народного хозяйства. В первую очередь это законы о собственности, социалистическом предприятии, налогообложении. Закон о налогообложении должен принципиально кардинально изменить взаимоотношения предприятий с бюджетом. Возможные его последствия еще недостаточно проанализированы. О чем речь? Если при подготовке двенадцатой пятилетки нормативы образования фондов экономического стимулирования разрабатывались исходя из выравнивания обеспеченности коллективов предприятий по всем социальным направлениям и в основном являются индивидуальными, то система налогообложения накладывает определенные рамки на те предприятия, которые в силу различных причин не достигают хотя бы среднепрогрессивных показателей по эффективности производства. А таких предприятий немало.

Потеря фондов предприятия и других средств, оставляемых в распоряжении предприятий, может вызвать самые различные последствия.

Если решение правительства о вводе с 1 января 1990 г. новых цен на дизельное топливо, тарифов на грузовые перевозки, составляющие в себестоимости продукции 1—5%, вызвало такую резкую негативную реакцию, то введение налогообложения, единого для всех предприятий, поставит их в более жесткие условия. Кардинальный вопрос — ставка налогообложения.

— **Какие особенности показателей плана необходимо отразить в документах, доводимых до предприятия?**

— План должен быть разработан в новых ценах и совершенно иных условиях, с новыми ставками за кредит, налогообложения, отчислений на социальное страхование, новыми нормами амортизации.

Все эти нормы и нормативы сейчас находятся в стадии подготовки. Учитывая, что времени очень мало, видимо, придется разрабатывать на основе тех проектов, норм и нормативов, которые сейчас представляются центральными ведомствами. Самый сложный вопрос — это цены. Из той концепции ценообразования, которая предложена Госкомцен СССР, можно выделить следующее. В основном оптовые цены и тарифы в промышленности Государственным комитетом цен СССР, министерствами и ведомствами рассчитаны. В них необходимо внести ряд дополнений и изменений, вытекающих из того, что ставится вопрос о повышении тарифов отчислений на социальное страхование в связи с проектом нового пенсионного закона. Непростой вопрос по разработке цен или коэффициентов к сметным нормам и нормативам в строительстве. Как правило, их введение предусматривалось на 1—2 года позже по сравнению со сроком введения оптовых цен в промышленности. Необходимо и по строительству предусмотреть их в новых сметах, которые будут уже практически действовать в этот период.

Госкомцен СССР представил проект по закупочным ценам, в котором учтены применявшиеся ранее различные надбавки, повышение оптовых цен на сельскохозяйственную технику, материалы, новые тарифы на социальное страхование.

Новые нормы амортизации (только на реновацию), которые призваны активизировать политику предприятий в области обновления основных фондов, подготовлены и рассмотрены. Сейчас они должны быть уточнены и будут представлены на утверждение. Для разработки проекта плана на предприятия будут направлены коэффициенты изменений норм амортизации по группам основных фондов.

Опыт составления плана на 1990 г., содержание пакета законов говорят о том, что мы практически уже отказались от сложившейся ранее методологии разработки плана. План должен разрабатываться предприятиями для того, чтобы они четко представляли и планировали свою перспективу. Предприятия самостоятельно утверждают свой пятилетний план. Вместе с тем Госплан СССР, другие центральные экономические органы на основе анализа полученных проектов, планов министерств, ведомств, союзных республик должны будут подготовить расчеты экономических показателей на макроуровне. Придется не раз проводить итерацию, поскольку вряд ли возможно будет все те проработки, которые представят нам предприятия, министерства, Советы Министров союзных республик, сразу же принять для утверждения. Тем более как таковой пятилетний план не будет иметь прежнего характера.

— В чем состоят особенности финансирования капитального строительства в современной обстановке?

— Надо сказать об одном моменте по капитальным вложениям. Самостоятельность союзных республик, министерств и ведомств, местных Советов в планировании и развитии инфраструктуры, производственного сектора, непроизводственной сферы, еще не нашла четкого разделения в степени участия союзного и республиканских бюджетов и бюджетов или фондов предприятий и местных бюджетов в этом развитии. Разрабатывая программы (а программ несколько десятков), мы уже сейчас должны запланировать степень или долю участия бюджетов в реализации каждой программы. Рассматривая программу развития села, газификации сельского хозяйства, программу энергетики, необходимо установить долю союзного, республиканских, местных бюджетов, фондов предприятий так, чтобы в процессе реализации ответственность каждого бюджета, каждого участника программы была бы четко определена и не возникло никаких иждивенческих настроений. С этого нам следовало бы начинать разработку планов. Совместно с Минфином СССР была проведена работа по разграничению направлений финансирования расходов за счет союзного и республиканского бюджетов. Это принципиальные направления.

— В печати прошло сообщение о зарубежной практике, когда потихоньку налоги включают в цены. Если это получит распространение у нас, то не снизит ли это действенность налогов?

— В системе налогообложения, которая предлагается на обсуждение, предусмотрена защита цены от диктата производителя, от его стремления получить независимо от ставки налога те доходы, которые он считает необходимыми. Предусмотрен механизм, который при определенном отношении уровня рентабельности производства к основным фондам обеспечивает прогрессивное налогообложение. И «сверхприбыль» будет полностью изыматься у предприятия. Это ставит определенный барьер к увеличению цен.

Вместе с тем говорить, что налоги совсем не отражаются в ценах, тоже нельзя, потому что они платятся из прибавочной стоимости, которая, естественно, должна входить в цену. Вопрос о грамотном регулировании нормы налога. Это зависит от очень многих факторов, в том числе и от такого фактора, который в нашей стране вряд ли будет в ближайшее время действовать. В случае очень высокого уровня налогов в ряде стран некоторые предприниматели прекращают развитие своего

производства в данной стране и стремятся вложить свои средства в объекты в других странах. Происходит перелив капитала в страны, где налог меньше. Мы с этим еще не сталкивались. Даже если будут разные налоги в республиках, а такое вообще не исключается, потому что вводится единая ставка поступления налога в союзный бюджет, а республика имеет право определять сама ставку налога в свой бюджет. Она не может быть единой. Но пока еще наши предприятия не заинтересованы в использовании подобного инструмента для вложений капитала в другие республики (туда, где это экономически выгодно, обоснованно).

Высказывают различные соображения и критические замечания относительно подходов к планированию на предстоящий период. Обращалось внимание на то, что ставится под сомнение необходимость разработки очередной пятилетки даже по намечаемым ранее двум этапам (1991—1992 гг. и 1993—1995 гг.), предлагается замена пятилетнего плана прогнозами и программами. При этом делаются ссылки на неутешительные результаты двенадцатой пятилетки. Однако невыполнение плана, за которым стоит организация производственных связей, состояние производственной, трудовой и договорной дисциплины — это еще не аргумент против плана на определенную перспективу. Очевидно, ближайшее будущее прояснит эти проблемы. Тем не менее радикальная перестройка управления экономикой, естественно, требует изменения форм и методов планирования развития народного хозяйства. Однако хозяйственная действительность показывает: явно недостаточно ограничиваться только прогнозами и разного рода программами, не связанными с конкретными заданиями и сроками их реализации. Государственное планирование и регулирование народного хозяйства в новой обстановке должно в большей степени опираться на экономические рычаги (цены, налоги, кредит, инвестиции). Рациональное и гибкое их применение скажется в дальнейшем на содержании планирования, нацеленного на удовлетворение потребностей народа.

Как видно из приведенных высказываний специалистов Госплана СССР, для поднятия планирования на более высокий уровень потребуется немало сил и времени. Но, используя уже накопленный опыт и развивая новые методы управления народным хозяйством, планирование в его новом качестве сможет занять достойное место в системе социального хозяйствования.

НОВОЕ КАЧЕСТВО УРОВНЯ ЖИЗНИ И ПУТИ ЕГО ДОСТИЖЕНИЯ

М. Горшков,

канд. экон. наук

Повышение уровня жизни населения — главная цель социалистического производства, получившая отражение в его основном экономическом законе и во всех пятилетних и годовых планах. В настоящее время вопросы, связанные с этим, вновь оказались в центре общественного внимания, но уже с точки зрения жесткой критики состояния, путей и методов подъема благосостояния до размеров, отвечающих современным требованиям.

Недостаточный уровень жизни населения, не соответствующий достигнутой производительности труда, считается одним из крупных пороков плановой системы, которая якобы игнорирует основную производительную силу — самого человека. При этом упускается из виду то, что необходимость обеспечения паритетности в вооружениях при более низком объеме валового общественного продукта потребовала направления на военные расходы примерно вдвое большей его доли, чем в США, и в 9 раз больше, чем в Японии. Втягивание нашей страны в течение длительного времени в гонку вооружения, стремление измотать ненужными расходами не могли не сказаться на ее экономическом развитии в целом и на уровне жизни населения в особенности. Если не было бы необходимости иметь паритетность, то за счет экономии на военных расходах только за последние 10 лет при направлении этих средств на повышение уровня жизни народа фонд потребления в национальном доходе в расчете на душу населения был бы выше более чем в 1,5 раза.

При рассмотрении проблемы уровня жизни, безусловно, нельзя забывать то положительное, что было сделано в этом направлении. Широкомасштабное повышение благосостояния народа началось в середине 50-х гг. в результате осуществления мер по подъему сельского хозяйства, развитию производства товаров народного потребления, резкому расширению жилищного и культурно-бытового строительства, отмене замораживания заработной платы, значительному улучшению пенсионного обеспечения. За этот весьма короткий исторический период было достигнуто существенное повышение уровня жизни народа, в частности реальные доходы на душу населения в 1988 г. увеличились по сравнению с 1960 г. в 2,7 раза. Однако не удалось изжить примитивизм многих аспектов быта, выработать позитивные черты собственного образа жизни. Более того, вследствие систематического невыполнения заданий пятилетних и годовых планов по наращиванию мощностей и производству товаров народного потребления (по развитию сельского хозяйства) при практически полном проведении мероприятий по повышению заработной платы, пенсий и пособий образовалось устойчивое превышение спроса над предложением товаров и услуг, сопровождающееся нарастающим дефицитом товаров, очередями и потерей в них свободного времени, ростом теневой экономики. Все это породило социальную напряженность в обществе, разрядить которую может только решительное улучшение условий жизни народа.

Достигнутый сравнительно высокий уровень развития производства средств производства, разрядка международной напряженности, сокращение военных расходов, конверсия оборонного производства создают в настоящее время возможности для перераспределения средств в народном хозяйстве в пользу потребительского сектора и осуществления на

плановой основе мер по форсированному росту уровня жизни народа, достижению нового его качества, отвечающего современным представлениям и международным сравнениям. Новое качество уровня жизни — это обеспечение всем гражданам достатка в потреблении материальных благ, решение жилищной проблемы, всемерное развитие культуры, охрана здоровья, социальная защищенность всех слоев общества.

Усиление социальной направленности экономики получает свое выражение прежде всего в росте ресурсов фонда потребления и непроизводственного строительства со 100 млрд. руб., ожидаемых в двенадцатой пятилетке, до 154 млрд. руб. в 1991—1995 гг. Доля этих ресурсов в общем объеме национального дохода повысится с 81% в 1985 г. до 86,7 в 1990 г. и 87—90% в 1995 г. Кроме того, планируется ускоренное развитие производства товаров народного потребления. Прирост продукции группы «Б» промышленности должен составить 39%. Намечено также увеличить импорт потребительских товаров и повысить их долю в общем объеме импорта. Для расширения жилищного и социально-культурного строительства доля капитальных вложений, направляемых в непроизводственную сферу, в их общем объеме за счет всех источников финансирования возрастет в будущей пятилетке до 35—36% против 26,7% в двенадцатой. Это должно позволить довести ввод общей площади жилых домов до 900 млн. м², значительно активизировать строительство объектов здравоохранения, народного образования, культуры.

Вместе с тем формирование нового качества жизни населения будет иметь в следующем пятилетии ряд принципиальных отличий, связанных с развитием рыночных отношений и реформой розничных цен. В ходе реформы системы розничных цен не только должны быть устранены деформации между ценами на продовольственные и непродовольственные товары, заложенные в ее основу, но и последующие наслоения, создавшие несоразмерность между ценами на отдельные виды товаров и оплатой труда многих категорий трудящихся. Следует пересмотреть практически все стоимостные соотношения в потребительской сфере с тем, чтобы придать им динамизм, усилить экономическую заинтересованность трудящихся в росте своего благосостояния.

Некоторые экономисты предлагали решить задачи повышения уровня жизни народа путем возврата к частной собственности на землю и средства производства, передачи в аренду всех предприятий и учреждений, связанных с обслуживанием населения, и перехода к рыночным отношениям. Правительство, исходя из того, что резкое, ничем не ограничиваемое расширение сферы действия товарно-денежных отношений хотя и повышает эффективность производства, в то же время может в результате инфляции и возникновения массовой безработицы подорвать материальное положение наименее защищенных слоев населения, отставало и отстояло умеренно радикальный вариант развития экономики. К сожалению, наше государство еще не имеет достаточных средств для образования необходимых фондов социальной защищенности, поэтому оно вынуждено решать противоречие между эффективностью и социальной защищенностью в пользу последней, как через улучшение пенсионного обеспечения и поддержание стабильности цен на основные массовые виды товаров народного потребления, так и посредством развития новых форм хозяйствования. Этим и обуславливаются медленность и постепенность в осуществлении хозяйственной реформы. Реализация мер по социальной защищенности предусматривается уже в первой половине пятилетки.

Предложенный правительством путь более безболезнен для населения и дает трудящимся больше уверенности в своем будущем, поскольку одновременно с реформой розничных цен намечено проводить компенсацию через повышение заработной платы, пенсий, стипендий, пособий.

А при чисто рыночном регулировании цен и доходов неизбежно резкое возрастание социального неравенства, поэтому компенсация роста цен возможна лишь с запозданием, что повлечет снижение уровня жизни наименее социально защищенных слоев населения. В результате для отстаивания своих прав трудящиеся всех отраслей народного хозяйства вынуждены будут все чаще прибегать к забастовкам, что приведет к потерям национального дохода и ресурсов фонда потребления, росту нерегулируемой инфляции и усилению социального напряжения в обществе.

В связи с курсом на плюрализм форм собственности и изменением вследствие этого социальных отношений становление нового качества жизни народа в следующем пятилетии будет иметь ряд особенностей, заслуживающих специального рассмотрения и учета в практической деятельности. Одна из них, как уже отмечалось, заключается в том, что формирование нового качества жизни будет происходить одновременно как путем дальнейшего повышения потребления материальных благ и услуг, так и существенного изменения стоимостных пропорций в потребительском секторе (т. е. с реформой розничных цен и тарифов). Причем это две стороны одной медали: не увязав экономически грамотно данные процессы, трудно достигнуть сбалансирования потребительского рынка, в результате система не получит динамизма и будет закреплять элементы уравнилельства, иждивенческих настроений. Необходимо подчеркнуть, что сейчас особая роль отводится стоимостным формам обеспечения нового качества уровня жизни народа, поскольку через них в основном производится распределение материальных благ и решаются вопросы социальной справедливости, которые приобретают новое содержание.

В процессе достижения нового качества уровня жизни населения прежде всего предстоит значительно улучшить снабжение населения продовольствием, одеждой, обувью, а также товарами культурно-бытового назначения, создающими комфорт и удобства в быту и облегчающими труд в домашнем хозяйстве. Правительством принимались и принимаются энергичные меры по наращиванию производства продовольствия в стране. Они дали определенный результат, что позволило несколько повысить потребление продовольственных товаров на душу населения. Однако значительный рост денежных доходов отдельных групп населения, не увязанный с соответствующим увеличением производства, привел к расстройству денежного обращения, вследствие чего положение на потребительском рынке даже ухудшилось. Планом на 1990 г. намечено производство продовольственных товаров в государственном и общественном секторе увеличить до 156 млрд. руб. в действующих розничных ценах, или по 543 руб. на человека в год. Для нормализации же потребительского рынка требуется довести их выпуск до 205—210 млрд. руб. (т. е. рост на 31—35%). Это становится важнейшей задачей сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей промышленности на предстоящее пятилетие. Причем в первые два года пятилетки необходимо снизить неудовлетворенный спрос на продовольственные товары до 20—25 млрд. руб. (против 40 млрд. руб. в 1989 г.).

Реализация названных задач зависит не только от совершенствования технологии сельскохозяйственного производства, но и от применения многообразия форм пользования и распоряжения собственностью (в первую очередь создания равных экономических условий для всех форм хозяйствования — агрокомбинатов, колхозов, совхозов, арендных предприятий, кооперативов, товарных крестьянских хозяйств), преобразования социальной сферы села, технического оснащения перерабатывающей промышленности с привлечением предприятий оборонного комплекса, укрепления материальной базы сельского хозяйства и, наконец, соблюдения эквивалентного обмена между городом и деревней. Большинство указанных мер касается подъема сельского хозяйства.

Стратегия развития сельского хозяйства состоит в реанимации через новые формы хозяйственных отношений (разные виды подряда, аренды, фермерских хозяйств) производства в 13 тыс. убыточных и низкорентабельных хозяйствах, дающих около 20% продукции сельского хозяйства. Одновременно следует обеспечить ускоренный подъем средних хозяйств, производящих 50% продукции, и дальнейшее развитие 11 тыс. экономически крепких колхозов и совхозов, выпускающих около 30% сельскохозяйственной продукции. Реализация подобной программы позволит достичь рациональных нормативов питания по большинству продуктов (кроме мяса).

Для оздоровления обстановки с обеспечением населения одеждой и обувью выпуск товаров легкой промышленности необходимо увеличить на 30%. В этих целях уже планом на 1990 г. предусмотрено выделение дополнительных валютных средств на закупку оборудования, строительство совместных предприятий, значительное расширение выпуска средств производства в порядке конверсии. Резко увеличены капитальные вложения на сооружение новых мощностей в легкой промышленности.

В наибольшей степени в тринадцатой пятилетке должно улучшиться удовлетворение спроса на основные товары длительного пользования. Так, в расчете на 100 семей число телевизоров цветного изображения намечено увеличить на 73%, магнитофонов — на 31, электропылесосов — на 57%. Еще сильно отстает от потребности производство средств малой механизации домашнего хозяйства — электромясорубок, миксеров, соковыжималок и др. Учитывая массовый характер спроса на подобную продукцию и недостаток мощностей в машиностроении, в том числе оборонного комплекса, требуется немедленно проработать вопросы создания новых предприятий и специализированных цехов. Отставание в этом деле приведет в последующем к большому неудовлетворенному спросу на данные виды продукции. В целях стимулирования их выпуска в дополнение к поощрению за перевыполнение государственного заказа предлагается ввести льготы по налоговому регулированию прироста заработной платы предприятий, выпускающих товары народного потребления, комплектующие и сопутствующие изделия.

Отметим, что реализация вышепредставленных мер по наращиванию выпуска товаров народного потребления, вводу в действие соответствующих мощностей и подъему сельского хозяйства будет иметь решающее значение для обеспечения нового качества уровня жизни народа. Невыполнение проектировок по выпуску товаров народного потребления, особенно продовольственной программы, неминуемо приведет к серьезному расстройству потребительского рынка, дополнительным затруднениям в экономике, необходимости импорта до 20% продовольствия. Выполнение намеченной программы тем более важно, что уже подготавливаются закон о пенсиях и другие, в результате которых значительно возрастут денежные доходы населения.

Проектировки по развитию производства товаров народного потребления, если они будут выполнены, позволят решить неотложные задачи по улучшению материального благосостояния и прогрессивному изменению структуры потребления. Однако это одна сторона дела, относительно простая по постановке вопросов, хотя и сложная по их решению. Вторая — стоимостная, — наоборот, представляет большие теоретические сложности и относительную простоту исполнения. Дело в том, что переход к рыночному регулированию как никакое другое экономическое явление будет разрушать устоявшиеся традиции и стереотипы, сложившиеся социальный климат в обществе (прежде всего социальную психологию работающих, пенсионеров, подрастающего поколения). Ведь предстоит перестроить системы розничных цен и оплаты труда. При отсутствии государственного регулирования данных процессов в условиях де-

фицита товаров и разбалансированности рынка верх возьмут групповые и индивидуальные интересы, и произойдет такое усиление диктата производителя, которое затмит прежнее представление о монополии.

В настоящее время при уже ослабленном централизованном регулировании розничных цен зачатки рыночного механизма привели к вымыванию дешевого ассортимента и росту договорных цен, а цены кооперативов оказались недоступными рядовому труженику. Полный отказ от государственного контроля за этими процессами неминуемо вызовет всплеск розничных цен, крутую спираль инфляции (наглядный пример — положение в Польше, где в 1988 г. розничные цены возросли на 74 %, а в 1989 г. — в 10 раз больше — на 740 %). Однако и в этой ситуации правительству, хотя по существу уже не отвечающему за уровень розничных цен, будут предъявляться требования о поддержании социальной справедливости и защищенности большинства населения. Поэтому хочется напомнить, что экономические рычаги (налоговые ставки, льготы, индексация доходов и др.), используемые правительством, во всех странах, включая США, Англию, Японию, действуют *post factum* (после совершения событий) и не могут воспрепятствовать инфляции, а лишь сдерживают ее в возможно меньших размерах.

Следует также отметить, что расширение сферы действия товарно-денежных отношений, переход к рыночным отношениям должны способствовать более последовательному осуществлению основного принципа социализма «от каждого по способностям — каждому по труду». Рыночная экономика оправдает себя только в том случае, если обеспечит более полное использование способностей трудящихся, искоренение инертности и иждивенчества отдельных членов общества. Причем осуществляться это должно в форме поощрения более производительного труда, особенно интеллектуального.

Наибольшее воздействие переход на рыночные отношения окажет на социальную психологию населения, поскольку произойдет резкое, но неравномерное повышение розничных цен на потребительские товары и услуги, что вызовет коренное изменение структуры семейного бюджета. Естественно, что реформа розничных цен при всей ее экономической необходимости будет политически непопулярна. Так, по предварительным расчетам, переход на рыночные отношения приведет к значительному росту розничных цен на продукты питания и транспортных тарифов. В результате даже при соответствующей компенсации дополнительных расходов (путем повышения заработной платы, пенсий и пособий) практически каждый будет считать себя пострадавшим, так как увеличатся ежедневные расходы на питание и транспорт при сравнительно редких покупках одежды, обуви и товаров длительного пользования, цены на которые, возможно, останутся без изменения или возрастут в меньших масштабах. Конечно, с течением времени население воспримет новую систему розничных цен и тарифов и все более будет связывать изменение структуры потребительского бюджета с уровнем своих доходов. Появятся новые стимулы к труду.

Для выявления влияния рыночных отношений на структуру расходов населения необходимо тщательно проработать принципы формирования потребительского бюджета в современных условиях, построить варианты модели его функционирования, определить ближайшие и отдаленные последствия коренных изменений в данной сфере. Это позволит так рассчитать стартовый уровень новых розничных цен, чтобы избежать в дальнейшем их стихийного значительного роста, сократить тем самым размер последующей инфляции, сформировать систему оплаты труда, обеспечивающую достаточные доходы работающим, усилить материальное стимулирование труда, повышение его квалификации и результативности.

В связи с этим целесообразно сделать сравнительный анализ структуры расходов американских семей, живущих в условиях рыночной экономики, и советских семей, расходы которых сформировались под влиянием во многом дотационных цен и общественных фондов потребления (см. таблицу). Как видно из таблицы, которая составлена по данным за 1987 г. (после уплаты налогов и сборов, но без учета накоплений, качества товаров и услуг), основная часть расходов советских семей падает на покупку товаров и несравненно меньшая — на оплату услуг.

	(в %)	
	СССР	США
Расходы на покупку товаров и оплату услуг — всего	100	100
В том числе:		
на покупку товаров	87,8	47,2
Из них:		
продовольственные товары	45,4	15,4
алкогольные напитки и табачные изделия	4,4	3,3
непродовольственные товары	38,0	28,5
на оплату услуг	12,2	52,8
Из них:		
жилье и коммунальные услуги	3,9	19,1
лечение, образование, прочие услуги	8,3	33,7

Переход к рыночным отношениям потребует ликвидации большинства дотаций и налога с оборота (за исключением традиционных для всех государств акцизных сборов на табак, винно-водочные и парфюмерные изделия). Как следствие резко возрастут цены на продовольственные товары, так как из общей суммы дотаций в 100 млрд. руб. основная часть приходится на продовольствие. Рост розничных цен на продовольствие значительно изменит (деформирует) структуру расходов семейного бюджета, и у населения сложится устойчивое впечатление, что оно работает, только чтобы прокормить себя и семью. Это чревато социальными осложнениями, подогреванием страстей, усилением критики социалистической системы производства, распределения общественного продукта и национального дохода.

Подробный анализ структуры расходов американских семей (у развитых капиталистических стран она имеет много общих черт) позволяет сделать ряд выводов, выделить рациональные элементы, достойные внимания. Прежде всего необходимо отметить, что у них сложился механизм рыночного регулирования всех процессов воспроизводства населения, включая накопление сбережений на случай безработицы, резкого ухудшения здоровья, оплаты образования подрастающего поколения и других непредвиденных расходов, который в корне отличается от нашего. Он создает гораздо больше стимулов к активной трудовой деятельности и росту доходов. В расходах их семей подавляющая часть приходится на обязательные платежи и жизненно необходимые затраты. Незнание подобных особенностей порождает у многих наших граждан недоумение по поводу переполненных магазинов и отсутствия покупателей. Но длительный опыт приучил население капиталистических стран делать только необходимые расходы, зная, что в семье лишних денег практически не бывает (наша ирония по поводу расчетливости других народов — яркое тому подтверждение).

К обязательным платежам и сборам относятся прежде всего государственные и местные налоги, доходящие до 30% заработной платы

(против 10% у нас). Причем даже форма взимания имеет значение. Их вычет до получения наличной заработной платы делает его неосязаемым для человека. Накопление же средств на оплату налогов заставляет постоянно считать расходы семьи, избегать излишних затрат и покупок.

Создание мотиваций к труду в условиях рыночной экономики, как видно из структуры бюджета американских семей, связано прежде всего со значительными расходами на жизненно необходимые нужды — жилье, коммунальные услуги, транспорт, питание, просвещение и здравоохранение, т. е. преимущественно те виды затрат, которые полностью или частично финансируются у нас из общественных фондов потребления, усиливая иждивенческие настроения. Как видно из данных таблицы, расходы на оплату жилья и коммунальные услуги составляют у американских семей 19,1% всех расходов (после уплаты налогов), у наших семей — 3,9%. Намного у них выше затраты на транспорт, не только личный, но и общественный. Большой удельный вес занимают у американских семей затраты на поддержание здоровья, образование и некоторые другие услуги — 33,7%. В целом на оплату услуг идет 52,8% расходов американских семей против 12,2% у наших. Вот где корни наших трудностей при сбалансировании доходов и расходов населения, ведь на каждый дополнительный рубль заработной платы необходимо обеспечить (с учетом налогов) производство товаров народного потребления примерно на 80 коп.

Одной из самых сложных в настоящее время является проблема жилья. Перед Съездом народных депутатов в печати было много предложений о продаже (выкупе) жилой площади проживающим в ней семьям. Однако это было бы социальной несправедливостью для большинства населения. Дело в том, что в прошлые годы заработная плата формировалась с учетом бесплатного предоставления жилья рабочим и служащим, имея в виду, что из создаваемой ими прибыли финансировались затраты на жилищное строительство (что является одной из причин более высокой прибыли на 1 руб. стоимости продукции в СССР по сравнению с США — свыше 15% против 7,9%). В результате все проработавшие полный трудовой стаж практически оплатили стоимость занимаемого ими государственного жилья, остальные сделали это частично (в зависимости от стажа, рентабельности производства и личного вклада в создание прибавочного продукта). Поэтому реализация данных предложений означала бы для многих повторную оплату жилой площади.

В отношении жилищного вопроса второй Съезд народных депутатов СССР указал на необходимость постепенного перехода к реализации принципа зарабатывания трудовыми коллективами и отдельными гражданами жилья при сохранении его государственного распределения для малообеспеченных слоев населения. Учитывая это указание и рассмотренные выше предложения, вопрос выкупа жилья может решаться по следующей* схеме. Лицам, выработавшим полный трудовой стаж, жилье передается в собственность бесплатно. Остальным работающим из полной стоимости квартиры вычитается часть, пропорциональная трудовому стажу, а оставшуюся разницу они должны оплатить в рассрочку (причем им предоставляется соответствующая компенсация в заработной плате). Данный принцип может быть применен как к жилищному строительству за счет фондов предприятий, так и строительству из средств местных бюджетов. Конечно, в течение определенного времени будут сложности в начислении заработной платы лицам, уже выкупившим занимаемое жилье, и тем, кому это еще предстоит.

Но в жилищном вопросе, на наш взгляд, совершенно неприемлемы предложения некоторых авторов по продаже многоквартирных домов

в частную собственность. Трудящиеся во всем мире борются против самоуправства домовладельцев, и нам незначит перенимать отрицательные примеры.

Распространение хозрасчетных отношений на жилищную сферу требует полного возмещения текущих затрат на содержание жилой площади с учетом ее благоустройства и других особенностей через квартирную плату. Введение принципов зарабатываемости занимаемой площади и полной оплаты расходов по текущему содержанию должно создать зависимость размеров занимаемой площади от совокупных доходов семьи и будет дополнительным стимулом для активизации трудовой деятельности.

При переходе к рыночным отношениям в области здравоохранения целесообразно использовать опыт ряда стран, где работающий, делая взносы в страховой полис, получает конкретную медицинскую помощь бесплатно, а остальное население — оплачивая ее. С улучшением здравоохранения размеры страховых взносов должны возрастать, образуя дополнительный источник его финансирования, но одновременно должны повышаться и требования к нему. Кроме того, доля расходов на здравоохранение в семейном бюджете будет увеличиваться по мере перехода на хозрасчетные отношения всех учреждений, связанных с отдыхом, — санаториев, домов отдыха, туристских баз и т. д. Финансирование данных учреждений через бюджет обусловило низкий уровень питания и обслуживания в них. Без изменения такого порядка, учитывая постоянную нехватку бюджетных средств, повышение качества отдыха и лечения трудноосуществимо. Конечно, нужно сохранить льготные путевки в оздоровительные учреждения, но только для лиц, действительно нуждающихся в специальном лечении. Остальное население должно приобретать их за счет собственных средств, а работающие и с участием фондов предприятий.

Ужесточение требований к уровню подготовки кадров потребует от многих работающих определенных затрат на повышение квалификации, обучение на различного рода курсах, что увеличит расходы на образование в семье. Кроме того, целесообразно было бы ввести плату за обучение в специальных школах (английские, математические) как компенсацию превышения расходов по сравнению с обычным образованием.

С развитием автомобилизации, а также переходом общественного транспорта на хозяйственный расчет возрастут затраты советских семей на транспортные расходы. Это объективно закономерное явление, которое в определенной части (повышения тарифов в общественном транспорте) должно быть компенсировано через заработную плату.

Безусловно, все предлагаемые меры по изменению структуры потребительского бюджета населения должны быть дополнительно обсуждены, составлены модели функционирования семейных бюджетов разных слоев населения с тем, чтобы обеспечить и достойный уровень жизни, и постоянную заинтересованность в увеличении доходов семьи. Решение этих взаимосвязанных задач позволит придать динамизм системе трудовых отношений. С повышением государственных рыночных цен и тарифов, а также с перенесением части затрат, оплачиваемых ранее из общественных фондов потребления, непосредственно в расходы населения необходимо увеличить размеры заработной платы, пенсий, стипендий и пособий, с тем чтобы компенсировать населению производимые изменения. Причем компенсацию следует рассчитывать по различным группам доходов, чтобы по возможности не вызывать снижения уровня жизни населения.

Понятие нового качества уровня жизни народа было бы неполным без обеспечения достойного материального благосостояния всему на-

селению, прежде всего пенсионерам и многодетным семьям. В связи с этим требуется повысить роль такого показателя, как «прожиточный минимум» (стоимость потребительской корзины, включающей в себя обеспечение питания определенной калорийности, оплату жилищ и коммунальных услуг, пополнение гардероба и средства на другие жизненно важные расходы). В настоящее время прожиточный минимум определен в размере 78 руб. на члена семьи в месяц. Повышение размера пенсий, уже узаконенное Верховным Советом СССР, позволило сократить число людей, не имеющих прожиточного минимума, в 1,7 раза — с 41 до 25 млн. чел. И все же пока еще 8,6% населения живут ниже официальной черты бедности. При принятии нового Закона о пенсионном обеспечении, рассчитанного исходя из прожиточного минимума, произойдет дальнейшее сокращение числа малообеспеченных людей (для чего, правда, потребуются дополнительные средства). Это одна из важнейших задач новой пятилетки, и она учтена при определении ресурсов потребительских товаров.

Решение проблемы социальной защищенности населения невозможно без обеспечения стабильности государственных розничных цен на массовые виды товаров народного потребления. По опыту ряда стран следовало бы утвердить перечень таких продуктов, особенно продовольственных товаров (молоко, мясо, сахар, крупы, макаронные изделия, животное и растительное масло), реализация которых в государственной торговле должна производиться только по утвержденным ценам. Поскольку цены на остальные товары будут колебаться в соответствии с рыночной конъюнктурой, то должна четко действовать система определения индекса розничных цен, в зависимости от которого требуется, очевидно, раз в квартал корректировать заработную плату и другие постоянные доходы населения, особенно низкооплачиваемых его групп.

Одна из важнейших проблем совершенствования оплаты труда — его тесная увязка с конечными результатами, стимулирование высокопроизводительного (в том числе интеллектуального) труда, устранение уравнительности и иждивенчества. Надо сказать, что это сложная по исполнению задача, поскольку она затрагивает интересы практически всех работающих и никто не хочет признать, что он получает больше, чем положено. Не менее важно обеспечить на государственных предприятиях такую заработную плату, которая позволила бы нормально работающему иметь достойный уровень материального благосостояния и культурного развития.

С включением в заработную плату части средств (расходов) государственного бюджета, поступающих работающим в виде дотаций, выплат и льгот из общественных фондов потребления, она в большей степени, чем раньше, будет отражать полный объем необходимых затрат на воспроизводство рабочей силы. В связи с этим резко повысится удельный вес заработной платы в затратах на производство, что будет служить существенным стимулом для внедрения новой техники (технологии) и даст мощный экономический импульс ускорения технического прогресса. Таким образом, решая вопросы совершенствования системы цен, выплат и льгот, создадим условия для динамичного развития всей экономики. Необходимость формирования такой системы диктуется всем ходом общественного развития.

СТАБИЛИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

А. Хандруев,

директор НИИбанков СССР при Госбанке СССР

С. Родионов,

Ю. Бабичева,

кандидаты экон. наук

Успешная реализация радикальной экономической реформы невозможна без стабилизации денежного обращения, достижения товарно-денежной сбалансированности, повышения покупательной способности денежной единицы. Еще в 1924 г. В. В. Новожилов писал, что «порча денежных показателей рынка (цен) или порча единицы денежной меры (путем инфляции) равносильны порче вех на трудном пути организации народного хозяйства»¹. Эти слова не утратили актуальности и по сей день, когда оздоровление денежного обращения становится одним из неотъемлемых условий радикальной экономической реформы.

Поскольку состояние финансов и денежного обращения отражает сложившуюся ситуацию в экономике, главным направлением оздоровления становятся структурная перестройка экономики, рост производительности труда, наращивание предложения и улучшение качества товаров и услуг, ликвидация бюджетного дефицита, совершенствование всего хозяйственного механизма.

Не менее важное значение имеют и мероприятия по организации бесперебойного кредитно-финансового обслуживания хозяйственного оборота и стабилизации национальной денежной единицы, формированию адекватной новым условиям хозяйствования схемы управления кредитной системой страны. И ближайший резерв, на который, естественно, следует обратить внимание,— это наведение порядка в денежном хозяйстве, укрепление планово-отчетной дисциплины, повышение организованности и действенности результатов экономического анализа, унификация и приведение в соответствие с устоявшимися международными нормами учета и отчетности.

Но, конечно, лишь такими средствами обеспечить устойчивость денежного обращения невозможно. Глубинный резерв лежит в совершенствовании практики планового руководства денежным хозяйством страны. По сути, речь идет о формировании принципиально иного подхода к управлению им, позволяющем на долговременной основе обеспечить, с одной стороны, предпосылки устойчивости денежного обращения, с другой — экономический механизм его приведения в соответствие с оборотом товарно-материальных ценностей в зависимости от направления хозяйственного развития. Чем вызвано нарастание инфляционных тенденций и обострение материально-финансовой несбалансированности?

Главной причиной нарушения устойчивости денежного обращения выступает, на наш взгляд, противоречие между многоцелевым характером решаемых задач и ограниченностью имеющихся в распоряжении общества ресурсов, прежде всего средств труда и квалифицированных кадров. Желание форсированными темпами решать социально-экономические проблемы при недостатке зрелых материальных предпосылок порождает тенденцию к «накачиванию» платежных средств в народнохозяйственный оборот. Инфляционное финансирование как бы ком-

¹ Новожилов В. В. Вопросы развития социалистической экономики. М.: Экономика, 1972. С. 74.

пенсирует узкую базу накопления, ограниченные возможности увеличения личных доходов и общественных фондов потребления. Закономерным следствием этого становится все более усиливающийся разрыв между номинальным и реальным экономическим ростом, спросом и предложением. В целях его смягчения государство продолжает поддерживать высокую инвестиционную активность, направленную главным образом на строительство новых предприятий и преимущественное развитие отраслей I подразделения.

В итоге инфляционное финансирование становится рычагом структурной политики, которая основывается на искусственной перекачке ресурсов из отраслей II подразделения, обеспечивающих реальное товарное покрытие денежных доходов населения, в отрасли I подразделения, увеличивающие за счет роста фонда заработной платы и других выплат неотоваренный платежеспособный спрос.

Товарно-денежная несбалансированность, будучи результатом избыточного финансирования и просчетов в структурной политике, с течением времени превращается в исходный пункт экстенсивного ведения хозяйства. Увеличение объемов хозяйственной деятельности повышает нагрузку на инвестиционный комплекс страны, рождает усиленный спрос на добавочные ресурсы и дополнительную рабочую силу. Следовательно, несбалансированность толкает на путь количественного наращивания производственного потенциала. В свою очередь, использование факторов экстенсивного развития содействует сохранению в народном хозяйстве неоправданной напряженности и дефицитности.

Стремление поскорее преодолеть хозяйственную отсталость и совершить крупные структурные сдвиги путем резкого увеличения объемов капитального строительства приводит к трансформации средств для текущего потребления в источники расширенного воспроизводства, которая сопровождается повышением доли фонда накопления в национальном доходе. Однако повышение инвестиционной активности не может быть бесконечным, на определенном этапе часть капитальных вложений оказывается избыточной. Поэтому усиливается материально-финансовая несбалансированность, народное хозяйство не в состоянии «переваривать» капитальные вложения, которые оборачиваются повышением фактической стоимости строительства, растягиванием его сроков. Вызванные избыточным финансированием дисбалансы и «узкие места» подталкивают к тому, чтобы устранить их за счет добавочных капитальных вложений. Так создается «инвестиционный синдром», который характеризуется чрезмерностью капитальных вложений, рациональностью их структуры и неоправданным распылением средств.

Не менее существенным признаком неблагополучия и мощным фактором инфляционных процессов служит непропорциональный увеличение реального фонда потребления рост заработной платы и выплат из общественных фондов потребления. Ситуация особенно усугубляется, если структурная политика ориентируется на повышение удельного веса отраслей I подразделения. В силу этого покупательная способность населения хотя и подвергается ограничениям, но постепенно увеличивается. В то же время перераспределение материальных, финансовых и трудовых ресурсов из сельского хозяйства и группы «Б» в промышленности в отрасли I подразделения приводит к относительному уменьшению возможностей для предложения на рынке товаров народного потребления. Платежеспособный спрос начинает постоянно превышать ресурсы внутреннего рынка. Часть денежных доходов населения не находит товарного покрытия, что отрицательно сказывается на материальном стимулировании труда. Снижается заинтересованность в повышении производительности труда, которая «подтягивается» под рост заработной платы.

В равной мере фактором инфляционного давления выступает действующая система ценообразования. С одной стороны, директивный контроль цен не позволяет избыточной денежной массе активно влиять на динамику цен. Тем самым инфляционные явления переводятся в размерность скрыто протекающего процесса. С другой стороны, система жесткого ценообразования действует в качестве относительно самостоятельного фактора перекоса цен при одновременной тенденции к их повышению. Это происходит в силу ряда обстоятельств.

Во-первых, отрыв цен (и их искусственная фиксация) от динамики производства, спроса и предложения приводит к несовпадению с изменениями общественно необходимых затрат труда. На отдельные товарные группы приходится устанавливать дотации, компенсируемые за счет реализации других товаров по завышенным ценам. Во-вторых, низкие цены не создают у производителей заинтересованности в повышении качества и обновлении ассортимента продукции, особенно в капиталоемких отраслях. Все это подводит к скрытому повышению цен, толчок которому дают фондосоздающие отрасли. К этому добавляется рост стоимости топливно-энергетических ресурсов вследствие ухудшения условий их добычи. По этой причине фондопотребляющие отрасли, прежде всего группа «Б» в промышленности, и сельское хозяйство, замыкающие технологическую цепочку и не имеющие возможности ответить адекватным повышением цен, испытывают давление растущих издержек производства.

Создавалась довольно парадоксальная ситуация: фиксация низкого уровня цен, не помогая, а лишь загоняя болезнь внутрь, позволяла сдерживать в определенной степени инфляционные процессы, но одновременно генерировала мощные инфляционные импульсы; готовила почву для действия так называемых психологических факторов инфляции в условиях экономики дефицита.

Но это, к сожалению, еще не все. Говоря об инфляционном потенциале действующей системы ценообразования, нельзя не отметить возникающих негативных социальных последствий. Превышение платежеспособного спроса над предложением при сохранении стабильных цен ведет к необходимости нормирования в той или иной форме продажи товаров (например, система талонов или распродаж), к применению при этом часто необоснованных приоритетов. Та часть населения, на которую не распространяются такие приоритеты, не может использовать свои доходы полностью или частично использует их для покупки товаров по высоким ценам. В обоих случаях оно терпит экономический ущерб. При этом равные суммы денег, выплаченные за равный труд, в зависимости от места и условий их расходования получают различное реальное содержание.

Не менее весомую роль в нагнетании инфляционных процессов играет современная денежно-кредитная система, основанная на бумажно-денежном обращении и опосредствующая практически беспрепятственную трансформацию указанных инфляционных импульсов из потенциальных в реальные. Получаемые из сферы производства и обращения, они преобразуются денежно-кредитным механизмом в избыточные платежные средства, которые усиливают материально-финансовую несбалансированность. Как правило, ставится задача бесперебойного обеспечения потребности народного хозяйства в заемных средствах. В условиях высокой инвестиционной активности в преобладании экстенсивных форм ведения хозяйства финансирование принимает инфляционный характер. Чрезмерные расходы государства ведут к хроническому дефициту бюджета (в 1989 г. — 120 млрд. руб.). Кредитом покрываются непроизводительные затраты и финансовые «прорывы».

Происходит постепенная либерализация условий предоставления

кредитов и начинает действовать инфляционная спираль. Увеличение объемов выданных кредитов означает рост денежной массы, а это приводит к разбуханию платежеспособного спроса и к инфляции. В свою очередь, обесценение денег необходимо компенсировать увеличением объемов выданных кредитов, что сопровождается увеличением денежной массы, ростом спроса и инфляцией. Деньги все больше обесцениваются, складывается ситуация, когда острая нехватка денег наблюдается на фоне их избытка. Неизбежно стирается грань между бюджетным финансированием и кредитованием, а кредит начинает выполнять несвойственные ему функции.

Едва ли не решающим фактором инфляции в новых условиях хозяйствования стал служить сам денежно-кредитный механизм, выработанный в условиях жестко централизованного хозяйства и отвечающий его потребностям. Действующая в СССР система составления кассового и кредитного планов, баланса денежных доходов и расходов населения приводит к тому, что Госбанк СССР, номинально обладая монопольным правом на выпуск наличных денег, имеет возможность регулировать налично-денежную эмиссию в рамках кассового плана. Однако на деле эта монополия подрывается децентрализованным характером депозитной эмиссии, возникает искусственный разрыв между управлением наличным и безналичным денежным оборотом.

Существенными недостатками страдает действующая система планирования денежного обращения и совокупного денежного оборота. Основной из них заключается в том, что в период между составлением очередных сводных кредитных планов государство в лице Госбанка СССР не обладает реальными экономическими рычагами воздействия на величину кредитно-денежной эмиссии. Контроль за соблюдением банками СССР «лимитов кредитных ресурсов», будучи мерой по их оперативному административному перераспределению, не препятствует инфляционному разбуханию платежеспособного спроса и усилению материально-финансовой несбалансированности. В кредитном плане может быть предусмотрено увеличение объема задолженности по банковским кредитам на конец планового периода сверх имеющихся на дату составления плана реальных кредитных ресурсов. Недостающая часть ресурсов в процессе кредитования создается самими банками в пределах установленных лимитов, так как на сумму выданных кредитов увеличатся остатки на счетах. После утверждения сводного кредитного плана лимиты кредитования уже не зависят от объема реальных кредитных ресурсов, который может значительно меняться в течение года.

Преимущественная ориентация на экономические методы хозяйствования, повсеместное внедрение принципов полного хозрасчета предъявляют новые требования к организации денежного оборота страны, практике планирования и управления денежным обращением и кредитом.

Расширение сети вновь возникающих коммерческих банков на территории СССР, как паевых, акционерных, так и кооперативных, развитие нетрадиционных для нашей страны кредитно-финансовых операций, включая факторинговые, фондовые, лизинговые, а также коммерческий кредит в рамках действующего кредитно-денежного механизма неизбежно приведет к усилению инфляционного давления, обострению проблемы избыточности платежных средств, к обострению финансово-материальной несбалансированности.

Сохранение данной системы планирования и управления в условиях расширения прав и самостоятельности коммерческих и кооперативных банков чревато серьезными последствиями для состояния денежного обращения. Дополнительное поступление избыточных платежных средств в оборот может произойти, например, при заимствовании коммерческими банками средств у государственных специализированных банков, так

как на сумму займа увеличиваются ресурсы коммерческого банка и соответственно объем кредитования.

Рост кредитных вложений спецбанков без учета текущей величины реальных кредитных ресурсов автоматически означает избыточное увеличение денежных средств на счетах предприятий и организаций, а следовательно, рост платежеспособного спроса. В той мере, в какой это сопровождается неоправданным ростом фонда оплаты труда и других выплат населению, избыточное увеличение средств на этих счетах приводит к дополнительным требованиям на выдачу наличных денег Госбанком СССР. Если такие требования не могут быть удовлетворены в пределах предоставленного Госбанку в соответствии с кассовым планом права на выпуск наличности в обращение, возникают задержки в выплате заработной платы и других платежах населению. В этих условиях Госбанк вынужден обращаться в правительство с ходатайством о разрешении выпуска денег в обращение сверх предусмотренных кассовым планом размеров.

Следует также отметить, что развитие прямых хозяйственных связей затрудняет регулирование денежной массы в обороте путем установления лимитов по сводному кредитному и кассовому планам, так как возрастают трудности в определении их экономически обоснованных размеров, особенно в региональном разрезе.

Активизация использования товарно-денежных отношений в рамках действующего кредитно-денежного механизма может привести к тому, что основные экономические показатели, характеризующие состояние денежного оборота СССР,—денежная масса, объем кредитования—выйдут из-под жесткого контроля со стороны государства. Поэтому их точный прямой расчет существенно осложнится. Разработка плановых балансов денежного оборота при таком положении теряет свое значение, так как может создать условия для неадекватного снабжения районов денежными средствами, их нехватки или избытка в отдельных регионах.

Баланс денежных доходов и расходов населения перестает быть достаточно надежным инструментом анализа денежного обращения в динамике, скорее он фиксирует статику и охватывает только потребительский сектор экономики, тогда как в новых условиях хозяйствования предприятия и организации все активнее прибегают к услугам мелкооптовой торговли. Далее, он не увязан с изменениями в динамике таких показателей, как национальный доход, уровень и соотношение цен. Наконец, использование баланса денежных доходов и расходов населения как планового документа будет затрудняться дальнейшим развитием децентрализованных потоков товарно-материальных ценностей, особенно в связи с развитием кооперативного движения.

Говоря о стабилизации денежного обращения, опаснее всего впасть в соблазн «левизны», скоропалительно предлагая проведение денежной реформы, разовое изъятие излишних денег, административную перестройку и т. п. Это означало бы борьбу не с причинами, а со следствиями инфляционных явлений. Разумеется, с повестки дня не снимается проблема изъятия из оборота «лишних» денег, но решать ее целесообразно экономическими методами.

На наш взгляд, путь денежной реформы, предполагающий обмен нынешних денег на новые с определенными ограничениями, исключен. Это означало бы частичную конфискацию не только денег, добытых нечестным путем, но прежде всего действительно трудовых сбережений. При этом единовременное уменьшение денежной массы еще не гарантирует устойчивость денежного обращения. Необходимо создать надежный экономический механизм, обеспечивающий постоянное поддержание равновесия между спросом и предложением. Трудность заключается не только в несбалансированности текущих доходов и расходов населения,

а еще в большей мере в том, что денежное обращение отягощено накопленными на протяжении предыдущего периода избыточными деньгами в наличной форме и во вкладах.

Было бы нереалистичным полагать, будто с инфляционными процессами можно покончить одним ударом. Поэтому в течение известного времени нужно учиться жить и хозяйствовать в условиях обесценения денег. Однако этим процессом необходимо управлять.

Каковы же пути стабилизации денежного обращения? Наряду с комплексом мер общэкономического порядка важнейшую роль в этом призвана сыграть перестройка механизма управления денежным хозяйством страны, о чем и пойдет далее речь.

В современных условиях теряет значение жесткое деление совокупного денежного оборота на наличный и безналичный, однозначное разграничение принципов и сфер обращения наличных и безналичных средств. С расширением децентрализованных денежных и товарных потоков, по мере развития оптовой торговли, кооперативной и индивидуальной трудовой деятельности все больше стираются грани между налично-денежным обращением и безналичным оборотом. Их взаимная трансформация облегчается автоматизацией безналичных расчетов. В итоге подобное деление потеряло экономический смысл и носит в основном технический характер.

Единство денежного оборота предполагает формирование единой системы его регулирования, управления и контроля со стороны Госбанка СССР. Она призвана в максимальной степени отвечать интересам отдельных хозяйственных единиц и всего народнохозяйственного комплекса в целом, строиться на экономических принципах; обеспечивать действие «встроенных» стабилизаторов, использование эффективных методов контроля и регулирования совокупной денежной массы.

Сочетание рыночных и децентрализованных начал в экономике СССР потребует наличия целого комплекса инструментов как краткосрочного, так и долгосрочного воздействия, оперативных средств анализа состояния денежного оборота.

Если рассматривать данную проблему с точки зрения предприятий, то следовало бы подчеркнуть, что цель новой системы управления совокупным денежным оборотом, основанной на единстве закономерностей наличного и безналичного денежного оборота, — обеспечение условий для самостоятельной хозяйственной деятельности предприятий в условиях полного хозрасчета, их предприимчивости и экономической инициативы. Она должна создавать возможность реально распоряжаться своими наличными и безналичными денежными средствами и выбирать обслуживающее их банковское учреждение; сделать платежи прерогативой самих хозяйственных единиц, что усилит их позиции как хозяев средств производства, повысит ответственность за результаты финансово-хозяйственной деятельности.

В этой связи, думается, целесообразно построить систему управления совокупным денежным оборотом на следующих принципах. Ежегодно определять (ежеквартально пересматривать) диапазоны прироста денежного оборота страны, как его наличного, так и безналичного компонентов по принципу контрольных цифр. При расчете потенциальных темпов прироста совокупного денежного оборота ориентироваться на использование экономико-математического аппарата функций спроса и предложения денег. На их основе оценивать как нормативную емкость совокупного денежного оборота, так и потенциальное предложение денег и кредита в зависимости от установленных плановых макроэкономических показателей.

В целях оперативного контроля и воздействия на динамику денежного оборота, сдерживания его в установленных пределах целесообразно

использовать механизм денежно-кредитного регулирования, включающий гибкие процентные ставки, в том числе по кредитам Госбанка СССР коммерческим банкам, нормативы резервных требований, систему межбанковских расчетов через резервные счета коммерческих банков в Госбанке, стандарты банковской ликвидности, а с развитием фондовых операций — официальные операции Госбанка с коммерческими банками по купле-продаже ценных бумаг. Составление балансов денежных доходов и расходов населения может служить дополнительным средством анализа и контроля за состоянием денежного оборота.

Одним из основных условий оперативного контроля за состоянием денежного оборота является закрепление и строгое соблюдение монопольного права Госбанка СССР и его учреждений на осуществление денежной эмиссии как в наличной, так и безналичной форме. Операции всех прочих банковских институтов должны, разумеется, определять структуру распределения денежных средств, не изменяя их общего объема.

В связи с изложенным закономерно поставить вопрос о выработке нового подхода к определению пределов и структуры массы денег в обращении. С учетом стирания граней между наличным и безналичным оборотом представляется целесообразным перейти к использованию в аналитических расчетах комплекса показателей денежной массы. Качественная характеристика совокупного денежного оборота и его отдельных компонентов может найти отражение в построении различных показателей денежной массы СССР, включая как реальные, так и потенциальные денежные средства, которые могут быть использованы для обслуживания хозяйственного оборота.

На наш взгляд, в качестве основного критерия выделения различных показателей совокупного денежного оборота можно использовать критерий ликвидности: степень затрат и быстроту конверсии отдельных форм вкладов и сбережений в деньги как непосредственное средство обращения и платежа.

Целям стабилизации денежного оборота могут служить унификация банковского учета и отчетности в соответствии с мировыми стандартами, организация стройной системы учета и анализа, регулярная публикация данных о состоянии денежного хозяйства.

В общих чертах классификацию денежных показателей, учитывающих специфику денежного оборота в СССР, можно представить следующим образом.

Показатель $Д_0$ вводится для характеристики количества наличных денег. Он складывается из наличных денег на руках у населения, средств в кассах предприятий, учреждений и организаций. Показатель $Д_1$ включает в себя показатель $Д_0$ плюс остатки средств на текущих и расчетных счетах предприятий, организаций, банковских учреждений. В показатель $Д_2$ будут входить все компоненты $Д_1$ плюс вклады населения до востребования, депозиты юридических и физических лиц со смешанным режимом использования по мере развития таковых. Показатель $Д_3$ состоит из $Д_2$ плюс срочные вклады населения, предприятий, организаций. В показатель $Д_4$ включается $Д_3$ плюс акции, облигации, а с развитием вексельного обращения — и векселя, держателями которых выступают население, банки, отдельные хозяйственные единицы. Самым широким показателем денежной массы в обращении, характеризующим все без исключения составные части совокупного денежного оборота, является показатель $Д_5$. Он включает $Д_4$ плюс все средства в инвентаре, принадлежащие населению, банкам, предприятиям и организациям. Эти показатели ($Д_4$ и $Д_5$) количественно отражают максимально возможный совокупный платежеспособный спрос на товары и услуги как личного, так и производственного потребления.

Показатели $Д_0$ и $Д_1$ характеризуют высоколиквидную часть денежной массы, все те средства денежного оборота, которые без предварительной продажи, конверсии или какой-либо другой финансовой операции используются в расчетах и характеризуются наибольшей ликвидностью. Наиболее адекватным показателем денежной массы служит $Д_1$, все компоненты которого характеризуются высокой ликвидностью. Остальные компоненты денежной массы могут быть использованы в качестве платежного и покупательного средства с определенными ограничениями, после ряда промежуточных процедур.

В настоящее время наибольший удельный вес в структуре денежной массы СССР составляют наличные деньги в обращении, средства на расчетных и текущих счетах юридических лиц, во вкладах населения в Сбербанке (срочных и до востребования). Остальные элементы денежной массы находятся в основном в стадии развития. Их значимость будет увеличиваться по мере становления и укрепления нового механизма хозяйствования, развития соответствующих видов счетов и операций банков. Совокупность показателей денежной массы, с учетом специфики каждого из них, позволит охватить все параметры денежного оборота страны и дать комплексную количественную оценку тенденций развития.

Для осуществления количественного анализа состояния денежного оборота СССР и динамики его составных элементов были рассчитаны приблизительные величины абсолютных и относительных показателей денежной массы по указанной выше методике за 25 лет — с 1962 по 1987 г.²

Анализ данных о динамике указанных показателей свидетельствует, что за последние 20 лет, начиная с 1965 г., темпы прироста совокупного денежного оборота (всех его компонентов от D_0 до D_4)³ существенно превышали темпы прироста валового общественного продукта, национального дохода и розничного товарооборота, причем наиболее быстрыми темпами данный разрыв увеличивался в последние десятилетия. За этот же период удельный вес совокупной денежной массы (D_4) в валовом общественном продукте резко увеличился — практически в 4 раза (с 7,9 до 30,4%), а наличных денег — в 3 раза (с 4,3 до 11,9%).

Данное обстоятельство является прямым подтверждением постоянного увеличения несоответствия денежной и товарной массы, то есть практически показателем падения покупательной способности рубля минимум в 3—4 раза. Речь идет о минимуме, поскольку все расчеты осуществлены в текущих, а не сопоставимых ценах. Тем самым степень обеспеченности денежной массы товарами и услугами существенно завышается за счет увеличения абсолютной величины валового общественного продукта, национального дохода и розничного товарооборота вследствие роста цен.

Исследование динамики показателей денежной массы в абсолютном и относительном выражении показывает, что в целом движение ее отдельных показателей совпадает. Наиболее быстрые темпы прироста характерны для показателей, отражающих так называемый отложенный платежеспособный спрос, средства срочных и бессрочных вкладов населения, вложения в ценные бумаги и т. д. Существенное увеличение темпов прироста денежной массы отмечается в 80-х гг. В 1986, 1987 гг. темпы прироста практически всех показателей достигли двузначных цифр. Так, прирост показателя D_0 держался на уровне 10% в год в 1985, 1986 гг.; D_1 — 23 и 18% в 1986 и 1987 гг.; D_2 — соответственно 15 и 13%; D_3 — 14 и 13%; D_4 — 14 и 12,5% в год.

Аналогичные малоутешительные выводы позволяет сделать и сравнение темпов прироста вкладов населения в Сбербанке СССР. Начиная

² В составлении схемы приблизительных, оценочных расчетов соответствующих показателей денежной массы по методике, разработанной авторами, а также в осуществлении расчетов участвовали Гаврилова И. В., Трохова О. В. Все расчеты осуществлены на основе данных, публикуемых в статистических сборниках Госкомстата СССР.

³ В показатель D_0 были включены данные о наличных деньгах на руках у населения, включая заработную плату и приравненные к ней платежи. Средства на резервных счетах коммерческих и кооперативных банков, а также в кассах предприятий, учреждений и организаций не учитывались вследствие отсутствия соответствующих данных. Однако, поскольку и те и другие в настоящее время представляют собой относительно незначительную величину, они не могут кардинальным образом повлиять на динамику показателя D_0 . Показатели D_1 , D_2 , D_3 и D_4 рассчитаны в соответствии с рассмотренной выше схемой.

с 1962 г. прирост сбережений регулярно практически в 2—3 раза превышает увеличение соответствующих макроэкономических показателей — валового общественного продукта, национального дохода и розничного товарооборота. Исключение составляет период 1980—1982 гг., когда темпы прироста вкладов населения составляли 6,7; 5,9 и 5,2% в 1980, 1981 и 1982 гг., а валовой общественный продукт — 4,5; 4,1 и 10,8% соответственно. Товарооборот в этот период увеличивался аналогично на 6,5; 5,7 и 3,4% в год. Данное обстоятельство объясняется расширением импорта вследствие существенного повышения цен на нефть и роста валютной выручки в 1980—1982 гг. В итоге в рассматриваемый период относительно повысилась степень насыщенности внутреннего рынка за счет расширения возможностей импорта товаров и сократились темпы прироста сбережений.

О крайне неблагоприятных тенденциях в денежном обращении свидетельствует также сравнение динамики прироста наличных денег и вкладов населения, подтверждающее вынужденность и ускорение процесса превращения наличных денег населения во вклады из-за невозможности их реализовать, купив соответствующие товары и услуги.

Анализ динамики соотношений вкладов населения и наличных денег на руках у населения показывает, что все большая часть наличных денег «оседает» во вкладах. Соотношение между вкладами и наличными деньгами резко изменилось в пользу вкладов. Данная пропорция составляла 56% (вклады) и 44% (деньги на руках у населения) в 1962 г. и соответственно 75,1 и 24,9% в 1987 г. Удельный вес вкладов населения в валовом общественном продукте за этот период увеличился в 5 раз (с 3,7 до 18,2%, а наличных денег — в 2,6 раза (с 1,8 до 4,8%), в то время как доля национального дохода в валовом общественном продукте упала с 47,9% в 1962 г. до 40,9% в 1987 г.

Особое внимание привлекают данные о падении среднегодовых темпов прироста сбережений (17,6% — в 1962—70 гг.; 14,4% — в 1971—80 гг.; 8,2% — в 1981—87 гг.). Это означает, что в относительном выражении (т. е. относительно среднегодовых темпов прироста национального дохода) прирост сбережений не так уж велик. Вместе с тем анализ динамики соотношения вкладов населения и прироста национального дохода, или так называемого показателя склонности к сбережению, свидетельствует, что население все большую часть своих доходов вынуждено сберегать (по сравнению с приростом вновь созданной стоимости). Начиная с 1963 г. склонность к сбережениям возросла практически в 7 раз. Наибольшие значения этого показателя отмечаются в 80-х гг.: 9,4 — в 1984 г.; 24,8 — в 1985 г.; 27,3 — в 1986 г. и 21,2 — в 1987 г. Причем разрыв между динамикой прироста национального дохода и вкладов населения значительно увеличивается, особенно в 80-е гг. Следовательно, наиболее негативным моментом является не рост вкладов населения как таковых, а их вынужденный характер, отсутствие необходимого качества и количества производимых товаров и услуг.

В итоге анализ привел к выводу: жизнь остро ставит вопрос об ограничении основных каналов пополнения оборота избыточными платежными средствами. В рамках данной статьи намечены лишь общие черты возможной программы мероприятий в области денежного обращения, направленной на его стабилизацию. Вместе с тем в сочетании с мерами общеэкономического порядка по оздоровлению хозяйственной ситуации в стране они могут дать существенный позитивный эффект даже в условиях сложного, переходного для экономики СССР периода, когда сосуществуют старый хозяйственный механизм и новый, который только осваивается.

К 120-й ГОДОВЩИНЕ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ В. И. ЛЕНИНА

ПОСЛЕДНИЕ ТРУДЫ В. И. ЛЕНИНА О СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЭКОНОМИКИ СОЦИАЛИЗМА

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

В работах¹, продиктованных во время болезни и записанных секретарями в период с 23 февраля 1922 г. по 2 марта 1923 г., В. И. Ленин выступил с крупными реформаторскими идеями по государственному и партийному строительству. Некоторые из этих идей касаются вопросов становления экономического базиса социализма, экономической политики и управления народным хозяйством, представляют новое слово в развитии экономической теории.

Мысли В. И. Ленина того периода важны с точки зрения характеристики его взглядов, тех новых представлений о путях строительства социалистической экономики, к которым он пришел на основе пятилетнего практического опыта созидания нового общественного строя после Октябрьской революции. Эти идеи интересны не только для истории экономической мысли, восстановления точного представления у современного читателя о ленинском взгляде на экономическую систему социализма и пути ее созидания (хотя данный момент принципиально важен), они не утратили актуальности и для осмысления современных проблем обновления социализма.

О характере Октябрьской революции и возможности строительства социализма в России

Этот стержневой вопрос все время, прямо или косвенно, присутствует в теоретическом наследии В. И. Ленина, начиная с известных Апрельских тезисов 1917 г. В последних трудах, особенно в статьях «О нашей революции» и «О кооперации», вопрос о характере Октябрьской революции прозвучал со свежей силой и с новыми акцентами. Чем объяснить это «второе дыхание»? С одной стороны, В. И. Ленин как бы завершал свою давнюю, предоктябрьскую полемику с представителями меньшевистского крыла русской социал-демократии. С другой — сложившаяся к 1923 г. международная и внутренняя обстановка в стране требовала смелых оценок пройденного пути, выработки принципиальной позиции в отношении как дальнейшего курса, так и новых подходов к строительству социализма. Две названные стороны у Ленина взаимосвязаны. И только с учетом этого можно понять истинную подоплеку ленинских суждений и их немеркнувшее значение для наших дней.

¹ Главную часть этих работ составляют пять опубликованных еще при жизни В. И. Ленина (в январе — мае 1923 г.) статей: «Странички из дневника», «О кооперации», «О нашей революции (По поводу записок Н. Суханова)», «Как нам реорганизовать Рабкрин (Предложение XII съезду партии)», «Лучше меньше да лучше». В истории партийной литературы они известны также под условным названием «Политического завещания В. И. Ленина». С докладом под таким названием, в котором была предпринята систематизация взглядов В. И. Ленина в указанных статьях, выступил 21 января 1929 г. Н. И. Бухарин.

К сожалению, и теперь, спустя более 70 лет, находятся желающие возродить спор о том, а была ли вообще Октябрьская революция социалистической и не следует ли признать ленинскую концепцию строительства социализма в России утопией? Начало указанному спору положил Г. В. Плеханов, который в 1917 г. назвал «бредом» апрельское выступление В. И. Ленина с идеей перерастания февральской буржуазно-демократической революции в социалистическую. Октябрьскую революцию он расценил как глубокую ошибку рабочего класса России, а действия большевиков, приведшие к захвату политической власти, — как авантюристические. Такую же позицию заняли лидеры западноевропейской социал-демократии, в частности К. Каутский.

В 1923 г. Г. В. Плеханова уже не было в живых, но его последователи — меньшевики продолжали вести теоретические бои с большевиками. Н. Суханов (псевдоним Н. Н. Гиммера) выпустил в 1922 г. третью и четвертую книги своего труда «Записки о революции» (изд. Берлин — Пб — Москва), в которых отстаивался главный тезис о том, что в России не было и нет объективных экономических предпосылок для социализма. Ответом на эти книги и была статья В. И. Ленина «О нашей революции (По поводу записок Н. Суханова)», напечатанная в «Правде» 30 мая 1923 г.

В. И. Ленин считает «бесспорным положение» представителей II Интернационала, что «Россия не достигла такой высоты развития производительных сил, при которой возможен социализм»². В чем же тогда, суть разногласий? Она — в ответе на вопрос: правомерна или нет при данной предпосылке социалистическая революция в России? Точка зрения Г. В. Плеханова и меньшевиков — нет, В. И. Ленина — смотря по обстоятельствам. Он мотивирует свою позицию как «чисто теоретически», так и ссылкой на конкретно-историческую ситуацию, при которой произошла Октябрьская революция в России.

В. И. Ленин доказывает, что общесоциалистические закономерности всегда осуществляются с особенностями, вытекающими из разнообразия социальных условий тех или иных стран, регионов. Здесь не может быть шаблона, сделанного, например, по условиям развития капитализма и буржуазной демократии в Западной Европе. С чисто теоретической точки зрения признание этого обстоятельства, уводящего от формализма и догматизма в подходе к материалистическому пониманию истории и его применению в оценке реальных ситуаций, очень важно. Меньшевикам же, по мнению В. И. Ленина, «совершенно чужда всякая мысль о том, что при общей закономерности развития во всей всемирной истории несколько не исключаются, а, напротив, предполагаются отдельные полосы развития, представляющие своеобразие либо формы, либо порядка этого развития». А без учета данного своеобразия нельзя понять решающего в марксизме — «его революционной диалектики»³.

Что касается конкретно-исторической стороны вопроса, то своеобразие России заключалось в том, что она была страной с недостаточным уровнем развития производительных сил (находилась на границе между цивилизованными странами Европы и странами Востока). Отсюда специфические черты Октябрьской революции. Она произошла, во-первых, в обострившейся социально-политической обстановке, революционной ситуации, которая во многом была сформирована первой мировой империалистической войной, приведшей к хозяйственной разрухе и безвыходности создавшегося положения на путях буржуазно-демократического развития. Во-вторых, в России возникла возможность осуществить «Союз крестьянской войны» с рабочим движением»⁴, перспективы которого

² Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 380.

³ Там же. С. 379, 378.

⁴ Там же. С. 380.

не исключая К. Маркс еще в 1856 г. по отношению к Пруссии. Наконец, в-третьих (эту особенность В. И. Ленин неоднократно подчеркивает как в данной статье, так и в другой из цикла своих последних статей — «О кооперации»), требовалось преодолеть отсталость России в уровне производительных сил, цивилизованности, культуры населения. Октябрьская революция начала с установления рабоче-крестьянской власти и советского строя, в чем В. И. Ленин рассмотрел «предпосылки», завоевав которые можно «потом уже... двинуться догонять другие народы»⁵. В таком изменении последовательности социалистических преобразований он видел особую форму и специфический порядок развития мировой истории в рамках ее «общего хода». Еще больше своеобразия, чем русская революция, прогнозировал В. И. Ленин, преподнесут революции в странах Востока.

Но дело не только в споре с меньшевиками. В 1923 г. тезис о социалистическом характере Октябрьской революции, возможности ее осуществления в России нес новый момент. Он уже не ставится в связь с победой мировой социалистической революции и образованием «всемирной республики Советов», ибо в остальных странах происходят спад революционной волны и стабилизация капитализма. Такой поворот событий означал, что Советская Россия в дальнейшем должна полагаться исключительно на свои собственные силы. Возникла ситуация, при которой мог, абстрактно говоря, появиться вариант с выводом о несостоявшейся социалистической революции, с реставрацией буржуазно-демократического строя. Но перспектива изоляции не колеблет ни убеждений В. И. Ленина по поводу правомерности Октябрьской революции как социалистической по своим целям и классовым силам, ни его оптимизма в отношении возможностей строительства социализма на российской почве.

Думается, что именно в этом кроется **главный исходный** методологический пункт понимания всей новизны ленинской концепции, намеченной в его последних трудах. Отсюда следует и **центральный** вывод данной концепции, сформулированный в статье «О кооперации» и касающийся уже внутренних условий социалистического строительства в России: «мы вынуждены признать коренную перемену всей точки зрения нашей на социализм»⁶. Этот вывод сделан на основе анализа пятилетнего опыта строительства нового общественно-экономического строя, особенно периода политики военного коммунизма и новой экономической политики (с марта 1921 г.)⁷.

В чем же заключается «коренная перемена»? В. И. Ленин разъясняет ее смысл следующим образом: «Эта коренная перемена состоит в том, что раньше мы центр тяжести клали и должны были класть на политическую борьбу, революцию, завоевание власти и т. д. Теперь же центр тяжести меняется до того, что переносится на мирную организационную «культурную» работу»⁸. Речь, стало быть, идет не о коренной перемене отношения к теории научного социализма Маркса и Энгельса, а о коренном изменении в подходе, методах, путях ее практической реализации, т. е. в хозяйственно-политической деятельности большевиков после Октября по строительству социализма в начавшийся переходный период.

⁵ Ленин В. И. Т. 45. С. 381.

⁶ Там же. С. 376.

⁷ В современной публицистической литературе приведенным словам В. И. Ленина дается разное толкование, порой надуманное, доходящее до противопоставления прежним взглядам научного социализма (т. е. К. Маркса, Ф. Энгельса, самого В. И. Ленина до 1921—1923 гг.) на общественно-экономический строй социализма вообще. Некоторые утверждают, что В. И. Ленин открыл якобы особую стадию всеобщего кооперативного строя, включая и промышленность, в преддверии полной победы социализма. Такие трактовки ленинской формулы вряд ли можно признать состоятельными, если иметь в виду, разумеется, точку зрения самого В. И. Ленина.

⁸ Ленин В. И. Т. 45. С. 376.

Под точкой зрения на «социализм» здесь понимается конкретная программа строительства социализма. В практической деятельности государства диктатуры пролетариата В. И. Ленин уже в первые годы отмечал две стороны — «разрушительную» и «созидательную». Вначале «центр тяжести» лежал на первой стороне, а с 1921 г. — на второй.

Но В. И. Ленин не ограничивается разъяснением сути указанной перемены. Он конкретизирует свой тезис, связывая его с решением двух главных задач: с переделкой государственного аппарата и с культурной революцией как условием полного кооперирования, прежде всего крестьянства. Пути их решения как раз и определяют новые моменты, которые разработаны в последних трудах В. И. Ленина и которые представляют конкретизацию коренной перемены точки зрения на социализм, обогатившей его концепцию построения социализма на основе общей теории научного социализма Маркса и Энгельса. Следовательно, не об отходе от этой теории идет речь в последних статьях В. И. Ленина. В них дано обновленное (по сравнению с программой РКП(б) 1919 г.) теоретическое обоснование широкой программы строительства социализма в нашей стране в области производительных сил, производственных отношений, культуры и управления народным хозяйством.

Развитие идей индустриализации народного хозяйства, кооперирования мелких производителей и культурной революции

К вопросам индустриализации народного хозяйства, создания материально-технической базы социализма в Советской России В. И. Ленин обращался многократно, систематически, на всех этапах послеоктябрьского периода. Общий подход определялся, конечно, тем, что в крупной машинной индустрии он видел материальный, производственный источник и фундамент социализма, позволяющий повысить производительность общественного труда. Последнее для отставшей от развитых капиталистических стран России имело исключительное значение.

Для начала 20-х гг. это было особенно важно, так как сложились новые, специфические условия, выдвигающие дополнительные мотивы и требования необходимости первоочередного и ускоренного развития производительных сил. В. И. Ленин выделяет три основных момента.

Первое. Интервенция и гражданская война нанесли тяжелый урон народному хозяйству страны, разорили ее, снизили уровень экономического развития ниже довоенного⁹.

Второе. Октябрьская революция, разрушив средневековые порядки, крупное помещичье землевладение, создала в сельском хозяйстве аграрную структуру мелкого и мельчайшего крестьянства, которое, особенно при нэпе, держалось «на крайне низком уровне производительности труда».

Третье. Через все последние труды В. И. Ленина красной нитью проходит мысль о невозможности построения социализма без культурной революции в России, особенно в крестьянстве, о выходе тем самым на уровень современной цивилизованности. Поскольку революция произошла «в недостаточно культурной стране», ей, чтобы стать социалистической, необходим переворот в сфере культуры. Но для этого, помимо собственно культурных перемен (грамотность населения и т. д.), «нужно известное развитие материальных средств производства, нужна известная материальная база»¹⁰. Таким образом, и со стороны задач подъема культурного уровня народа вырисовывается ведущая роль индустриализации страны, создания крупной машинной промышленности, реорганизующей земледелие, весь аграрный строй.

⁹ Ленин В. И. Т. 36. С. 200.

¹⁰ Там же. Т. 45. С. 377.

Идею культурной революции В. И. Ленин понимал широко. Он увязывал ее с кооперативным планом, предусматривающим добровольный перевод мелких производителей, прежде всего частного крестьянского хозяйства, через кооперацию на рельсы социализма. Новый подход к определению роли кооперации в социалистическом строительстве разработан В. И. Лениным в статье «О кооперации».

Трактовка кооперации как социалистического явления. У истоков идеи перехода от капитализма к социализму через переустройство буржуазного общества путем организации с помощью профессиональных союзов кооперативных общин (где на основе общей собственности на средства производства и произведенный продукт работники занимаются сельскохозяйственным и промышленным трудом) стоял великий социалист-утопист Р. Оуэн. К. Маркс, Ф. Энгельс, все последовательные марксисты из числа социал-демократов, в том числе и В. И. Ленин, в целом поддерживая кооперативное движение, считали эти идеалы Оуэна и его сподвижников, уповавших на кооперативное переустройство капиталистической системы, «фантастическими». Не случайна поэтому весьма сдержанная оценка кооперации русскими марксистами-большевиками даже после Октябрьской революции. По словам В. И. Ленина, кооперацию не без оснований третировали и продолжают при нэпе третировать «как торгашескую».

Однако в статье «О кооперации» В. И. Ленин решительно отказался от такой оценки и, указывая на изменившуюся со времени Октябрьской революции социальную обстановку в стране, пришел к выводу об исключительной роли кооперации, состоящей в том, что она дает «все необходимое для построения полного социалистического общества». Данный вывод был сделан исходя из того, что в условиях, когда основные средства производства в промышленности и земля перешли в собственность государства, осуществляющего диктатуру рабочего класса, социально-экономическая природа кооперации в корне изменилась. «При нашем существующем строе, — указывал В. И. Ленин, — предприятия кооперативные... не отличаются от предприятий социалистических, если они основаны на земле, при средствах производства, принадлежащих государству, т. е. рабочему классу»¹¹.

И все-таки, во-первых, речь шла не о **всякой** кооперации, а о кооперации **трудящихся** — крестьян, кустарей, потребительской кооперации рабочих и служащих. Только кооперация трудящихся при указанном выше условии может рассматриваться как социалистическая форма. Во-вторых, выходя на такую трактовку трудовой кооперации в переходный период, В. И. Ленин не уклоняется от точки зрения, которая высказывалась Марксом и Энгельсом в отношении возможностей использования кооперативной организации производства в строительстве социализма¹², а продвигается дальше в оценке ее социальной природы.

Курс на полное добровольное кооперирование через широкое использование его простейших форм. В обосновании этого положения заключается второй новый принципиальный момент в разработке проблемы кооперации в последних трудах В. И. Ленина.

Курс на развитие кооперативного движения среди крестьянства был намечен уже в 1918 г., начиная с декрета о «Социализации земли».

¹¹ Ленин В. И. Т. 45. С. 370 и 375.

¹² Прежде всего имеется в виду следующее высказывание Ф. Энгельса в письме к А. Бебелю от 20—23 января 1886 г. (уже после смерти К. Маркса): «А что при переходе к полному коммунистическому хозяйству нам придется в широких размерах применять в качестве промежуточного звена кооперативное производство, — в этом Маркс и я никогда не сомневались. Но дело должно быть поставлено так, чтобы общество — следовательно, на первое время государство — сохранило за собой собственность на средства производства и, таким образом, особые интересы кооперативного товарищества не могли бы возобладать над интересами всего общества в целом» (См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 36. С. 361).

Процесс кооперирования шел и в последующие годы, причем исключительно на добровольных началах при инициативе и энтузиазме отдельных групп крестьян, их лидеров, при довольно активном теоретическом и практическом участии некоторых бывших эсэров. Однако развертывался указанный процесс — охватывающий также и создание колхозов — медленно и неравномерно (как по годам первого пятилетия Советской власти, так и по регионам страны).

В условиях, когда прочность союза рабочего класса и крестьянства, участие крестьян в социалистическом строительстве становились все более решающими факторами утверждения и победы социализма в СССР, проблема кооперирования приобрела исключительное значение. Причем задача состояла в том, чтобы на рельсы кооперирования поставить широчайшие массы мелких частных производителей, прежде всего огромную массу крестьянских хозяйств, число которых накануне революции в России составляло 20 млн., а в период нэпа (1922—1926 гг.) увеличилось еще на 2,6 млн.¹³ Чтобы направить их на путь социализма, необходимо было их **полное кооперирование**, т. е. включение всех мелких частных производителей в различные виды кооперативной деятельности. В. И. Ленин требовал «научиться практически строить этот социализм так, чтобы *всякий* мелкий крестьянин мог участвовать в этом построении»¹⁴.

Следует отметить, что в статье «О кооперации» В. И. Ленин проводит мысль, что актуализация проблемы кооперирования в социалистическом строительстве связана не только с нэпом, а имеет и более общую причину, хотя ситуация, созданная нэпом, породила и новые мотивы. Этот оттенок ленинской мысли имеет далеко не второстепенное значение для понимания его концепции построения социализма.

В первых строчках статьи он пишет: «Едва ли все понимают, что теперь, со времени Октябрьской революции и независимо от нэпа (напротив, в этом отношении приходится сказать: именно благодаря нэпу), кооперация получает у нас совершенно исключительное значение»¹⁵. Читатель старается обычно не задерживать свое внимание на этой несколько усложненной, не сразу воспринимаемой фразе. Но здесь, на наш взгляд, нужно обратить особое внимание на слова: «Со времени Октябрьской революции и независимо от нэпа». Они могут означать лишь то, что кооперирование мелких частных производителей — объективная необходимость для социально-экономической структуры России, коль скоро она вступила в переходный период от капитализма к социализму. Корни такой необходимости — в экономическом базисе, с которого начался в России (да и во многих других социалистических странах) переход к социализму.

Следовательно, нэп с точки зрения стратегической линии (а в ленинской концепции нацеленность на кооперирование крестьянства связана со стратегической задачей переделки крестьянина, превращения его из частного хозяина на земле в субъекта «ассоциированных производителей») ни при чем. Идея кооперирования ничего общего не имеет с увещанием частнохозяйственных отношений, тем более с превращением крестьянина-труженика в эксплуататора чужого наемного труда. Острота проблемы кооперирования обуславливалась скорее общей международной обстановкой, известной стабилизацией экономического и политического положения в капиталистических странах, неизбежностью вести строительство в одиночку.

Но нэп породил и свои проблемы («благодаря нэпу»). Он вызвал оживление частнохозяйственного капитализма, неорганизованного рын-

¹³ История социалистической экономики в СССР. М.: Наука, 1976. Т. II. С. 361.

¹⁴ Ленин В. И. Т. 45. С. 370.

¹⁵ Там же. С. 369.

ка с участием большого и растущего массива крестьянских хозяйств. В этих условиях именно кооперация могла стать тем средством, которое, объединяя крестьян-единоличников, способно было в определенной мере противостоять шедшим в наступление частному торговцу и капиталисту, обуздать стихию, внести элемент организованности в сферу крестьянского хозяйствования, соединить частный интерес с общим, коллективным, а через него — с интересом государства.

«В сущности говоря, кооперировать в достаточной степени широко и глубоко русское население при господстве нэпа,— писал В. И. Ленин,— есть все, что нам нужно, потому что теперь мы нашли ту степень соединения частного интереса, частного торгового интереса, проверки и контроля его государством, степень подчинения его общим интересам, которая раньше составляла камень преткновения для многих и многих социалистов»¹⁶. Таким образом, кооперация выступала, по мысли В. И. Ленина, своего рода противовесом раскручиванию неуправляемых сил частного хозяйствования, вводила крестьянскую экономику в русло развивающегося планового управления народным хозяйством, проведения единой экономической политики, направленной на укрепление социалистических начал. В лице кооперации государство получает определенную гарантию защищенности этих начал в условиях активизации частнохозяйственной инициативы.

В кооперации В. И. Ленин увидел самый простой, легкий и доступный для крестьянина, да и для кустаря, путь перехода к новым, социалистическим порядкам. В самой же кооперации наиболее понятными, близкими и не требующими ломки привычных отношений являются **простейшие, непроеизводственные формы** — снабженческо-сбытовая, торговая, кредитная, потребительская кооперация, которые В. И. Ленин рассматривал в качестве ее исходного пункта.

Однако вряд ли соответствовало бы действительности приписывание В. И. Ленину апологии и абсолютизации простых, низших форм кооперирования. Он пропагандировал их всемерное использование лишь как начало пути, которым не завершается процесс социалистического обобществления в форме кооперирования мелких производителей. Более высокой формой является, конечно, производственная кооперация, под которую должна быть постепенно подведена материально-техническая база крупного машинного производства, соединяющая земледелие с промышленностью. Такой вывод вытекает из всего ленинского теоретического наследия¹⁷.

Но В. И. Ленин подчеркивал, что мало провозгласить «кооперативный принцип» с его «социалистическим значением», необходимо оказать крестьянской кооперации материальную, экономическую, финансовую и банковскую поддержку со стороны государства (причем более льготную, чем частным предприятиям, если даже они функционируют в тяжелой промышленности), выдавать премии крестьянам за активное и

¹⁶ Ленин В. И. Т. 45. С. 370.

¹⁷ То, что В. И. Ленин не замыкал свою кооперативную концепцию на уровне простейших форм кооперативного движения, не вызывало сомнений и после его кончины. С этой точки зрения представляет интерес перспектива развития крестьянской кооперации, описанная Н. И. Бухариным, бесспорным защитником ленинского кооперативного плана. «Логика вещей,— писал он в 1925 г.,— обязательно приведет к тому, что вслед за кооперированием в области обращения неизбежно будет идти разными путями и кооперирование производственное». И Н. И. Бухарин рисует целую картину постепенного продвижения крестьянства через кооперацию к социализму — не к индивидуальному «фермерству» и не к частному «трудовому крестьянскому хозяйству», а на основе коллективных форм применения машин и электрификации сельского хозяйства к «одному организованному целому», которое затем срастается «в одно, еще более громадное целое с государственной промышленностью. А такого рода хозяйственная цель, которая организована во всех своих частях, по сути дела, и есть социализм». См.: Бухарин Н. И. Избранные произведения. М.: Политиздат, 1988. С. 143—144 и 174—175.

доброкачественное участие в кооперативных операциях. Он призывал к тому, чтобы сделать выгодным «поголовное участие» в кооперативных делах, начиная с самых простейших форм.

«**Строй цивилизованных кооператоров**». В культурной работе среди крестьянства и для крестьянства В. И. Ленин видел одну из главных задач, «составляющих эпоху», суть «коренной перемены всей точки зрения нашей на социализм». Достижение определенного уровня культурности крестьянства (поголовная грамотность, достаточная степень толковости, приучение пользоваться книжками, умение торговать по-европейски и т. д.) он называет важнейшим условием полного кооперирования. «Полное кооперирование невозможно без целой культурной революции»¹⁸.

Задачи культурной революции и кооперирования крестьян — как основной массы населения — соединяются В. И. Лениным в одно взаимосвязанное целое. Формула полного кооперирования дополняется понятием «цивилизованного кооператора». Не просто кооперация крестьянских хозяйств и не только полное кооперирование всего крестьянства и других мелких производителей. Путь к социализму пролегает через «**цивилизованную**» кооперацию. «А строй цивилизованных кооператоров при общественной собственности на средства производства, при классовой победе пролетариата над буржуазией — это есть строй социализма»¹⁹.

Данное ленинское высказывание, как и его трактовка социальной природы кооперации в переходный период, с полным правом может быть отнесено к числу концептуальных, вошедших в основы политической экономики социализма. Особенное в нем то, что акцент поставлен на необходимость выхода кооперации крестьянства на современный («европейский») уровень цивилизованности, культурности. Этот акцент весьма существен, он указывает на высоту ленинского критерия социалистичности новых явлений.

Означает ли, однако, приведенное положение (ставшее уже чуть ли не афоризмом), что В. И. Ленин распространял его на всю экономику, включая и промышленность, т. е. имея в виду превращение фабрик и заводов, находившихся в государственной собственности, в кооперативные предприятия? Для такого суждения, на наш взгляд, нет ни теоретических, ни политических, ни даже формально-логических и словесно-стилистических оснований²⁰. Известна однозначно отрицательная позиция В. И. Ленина в отношении передачи национализированных фабрик и заводов в собственность работников этих предприятий, что составляло фундамент анархо-синдикалистской концепции социализма, которую он решительно отвергал на всех этапах послеоктябрьского периода. Предположение, что В. И. Ленин, говоря о «коренной перемене всей точки зрения нашей на социализм», имел в виду поворот от отрицания к признанию идеи анархо-синдикалистского социализма — всеобщности «кооперативного принципа», а значит, и его распространения на весь общественно-экономический строй (следовательно, и к признанию необходимости денационализации, полного разгосударствления собственности на основные средства производства в промышленности), совершенно не соответствует действительным фактам, главным положениям ленинской концепции.

Факты же таковы. Во-первых, в работе «О кооперации», где говорится о строе цивилизованных кооператоров, В. И. Ленин связал социа-

¹⁸ Ленин В. И. Т. 45. С. 376.

¹⁹ Там же. С. 373.

²⁰ Элементарные правила логического силлогизма не допускают переворачивания ленинской фразы. Действительно, утверждение о том, что «строй цивилизованных кооператоров есть социализм», вовсе не равнозначно утверждению, что «социализм есть строй цивилизованных кооператоров». Но главное, конечно, в существе ленинских взглядов на социализм.

листическую природу кооперативного предприятия с обязательным наличием собственности государства на средства производства. Во-вторых, в той же статье государственные предприятия охарактеризованы как «предприятия последовательно-социалистического типа»²¹.

И, в-третьих, в работах до 1923 г., но уже периода нэпа, В. И. Ленин признал связь государственных промышленных предприятий с рынком, товарно-денежными отношениями и открыл в **хозрасчете** новую, социалистическую форму их хозяйствования. «Перевод госпредприятий на так называемый хозяйственный расчет,— писал он в «Проекте тезисов о роли и задачах профсоюзов» в декабре 1921 г.,— неизбежно и неразрывно связан с новой экономической политикой и в ближайшем будущем неминуемо этот тип станет преобладающим, если не исключительным»²². В. И. Ленин определил и фундаментальные, классические признаки хозрасчета: **безубыточность и прибыльность**²³. Но это идет не от кооперации, а от опыта крупного товарно-капиталистического предпринимательства. Нигде в ленинских трудах не упоминается идея перевода государственных предприятий на рельсы кооперативной собственности на средства производства.

Мы также не знаем, как В. И. Ленин представлял себе место кооперативов и кооперативной собственности в экономическом строе социализма, когда по завершении переходного периода он (строй) превратится во всеобъемлющую, господствующую (в социально-экономическом смысле) систему. На этот счет В. И. Ленин не оставил литературных свидетельств. В трудах последних лет своей жизни (после 1921 г.) он вообще всячески отдалял эту перспективу. Что же касается «строя цивилизованных кооператоров», то в 1923 г. В. И. Ленин представлял его скорее как часть растущего социалистического уклада, прежде всего в сельском хозяйстве, где строй мелких аграриев должен быть заменен кооперативным.

Кооперативный строй должен был охватить также и те отрасли промышленности, где существовали и получали развитие мелкие кустарно-ремесленные предприятия промысловой кооперации. Весной 1922 г. при поддержке В. И. Ленина был создан Всероссийский Союз промысловой кооперации (Всекооппромсоюз)²⁴.

Важную роль в полном кооперировании всего населения В. И. Ленин отводил потребительской кооперации. Он считал, что она не только облегчает учет, контроль, надзор, но и «объединение, организацию миллионов населения, затем всего населения поголовно...»²⁵.

Вопросы организации управления народным хозяйством

Проблемы налаживания планомерной организации народного хозяйства, создания нового хозяйственного механизма на базе общегосударственной собственности на основные средства производства в промышленности и на землю занимают в послеоктябрьском творчестве В. И. Ленина более чем видное место. Собственно, с анализа и разработки названных проблем начинается этот период его теоретической и практической деятельности.

К данным проблемам обращается В. И. Ленин и в своих последних работах. Однако теперь в их рассмотрение вносится качественно новый момент, связываемый с «коренной переменой всей точки зрения нашей на социализм». Наряду с культурной революцией и кооперированием, и

²¹ Ленин В. И. Т. 45. С. 375.

²² Там же. Т. 44. С. 342—343.

²³ См.: Там же. С. 342—343, а также Т. 54. С. 208.

²⁴ К 1930 г. на долю кооперативных предприятий в ценовой промышленности приходилось 43,5% общего числа предприятий. (См.: История социалистической экономики в СССР. Т. III. С. 276)

²⁵ Ленин В. И. Т. 43. С. 226.

даже в первую очередь, необходимо осуществить, как указывается в статье «О кооперации», переделку аппарата государственного управления, который ровно никуда не годится, поскольку достался от дореволюционного времени и за пять лет не претерпел серьезных изменений²⁶. В нем сохранились черты «махровых типов культур добуржуазного порядка, т. е. культур чиновничьей, или крепостнической и т. п.»²⁷. Нужен же был аппарат, действительно заслуживающий название социалистического, советского²⁸. С созданием такого аппарата В. И. Ленин связывал и борьбу с бюрократизмом.

В ленинских записках, статьях и подготовительных материалах (с декабря 1922 г. по май 1923 г.) идеи переделки, реорганизации государственного управления (в том числе народным хозяйством), а также и партийного руководства встречаются много раз. В связи с этим затрагивался широкий круг вопросов. Все они объединены общей нацеленностью на укрепление системы централизованного руководства, но не путем усиления стиля административно-приказного диктата, а посредством качественного улучшения структуры и методов действия аппарата, повышения уровня организованности работы и компетентности его органов и т. п. На решение этих задач и направлены мысли и предложения В. И. Ленина, обосновывающие необходимость повышения роли Госплана, пути коренной перестройки аппарата и организации работы Наркомата Рабоче-Крестьянской Инспекции (РКИ), источники и способы формирования и обучения кадров государственных учреждений, направления и методы научного обеспечения их работы.

Госплан с полным основанием можно назвать детищем В. И. Ленина. На финише своей деятельности в записках от 22, 27, 28, 29 декабря 1922 г., известных под названием «Письмо к съезду», он настойчиво доказывает важность придания Госплану законодательных функций²⁹. Надо сказать, что не В. И. Ленин выдвинул первым эту идею, более того, он вначале ее не принял, мотивируя тем, что возникнет неувязка между законодательными учреждениями. Однако впоследствии он нашел в ней «здоровую мысль» и выступил за усиление компетенции Госплана, оговорившись: «до известной степени и на известных условиях». Правда, вопрос ставился пока в принципиальном смысле и в самой общей форме, речь шла о наделении законодательной силой некоторых решений Госплана, выработке специальных процедур отмены в случае необходимости таких решений и т. п.

Крупные и по-новому смелые вопросы переделки государственного аппарата поставил В. И. Ленин в статьях «Как нам реорганизовать Рабкрин» и «Лучше меньше, да лучше». В них он ищет путь согласования, координации и даже соединения деятельности Наркомата рабоче-крестьянской инспекции с Центральной Контрольной Комиссией (ЦКК) партии. Идею сочетания деятельности государственного и партийного аппарата следует, конечно, рассматривать в контексте обстановки того времени. Главная задача состояла, полагал В. И. Ленин, в том, чтобы предупредить в условиях непа возможный раскол между рабочим классом и крестьянством, постоянно крепить их союз, внимательно следя за всеми обстоятельствами, переменами во взаимоотношениях между классами, в поведении новой буржуазии, которая, оживая, будет стремиться повести за собой крестьянство.

В. И. Ленин ориентировал на обновление кадров государственного аппарата за счет лучших элементов, которые есть в нашем социалистическом строе, в первую очередь передовых рабочих и специалистов, обладающих знаниями и другими деловыми и высокими нравственными

²⁶ См.: Ленин В. И. Т. 45. С. 376.

²⁷ Там же. С. 389.

²⁸ См.: Там же. С. 390.

²⁹ См.: Там же. С. 343, 349—353.

качествами³⁰. Он считал необходимым, чтобы служащие Рабкрина сдавали экзамены на знание основ теории организации госаппарата, науки управления, делопроизводства и т. д. В. И. Ленин призывал поставить на службу подготовке работников госаппарата и повышения уровня их квалификации научно-исследовательские институты по организации труда (Центральный институт труда, Институт научной организации труда и др.), написать учебники по организации труда, особенно управленческого, использовать командировки за границу для изучения литературы и опыта, прежде всего США, Канады, а также Германии, Англии.

Конечно, не все из приведенных положений В. И. Ленина, отражавших особенности того времени, сохранили свое значение сегодня. Исходя из опыта прошедших десятилетий, давно уже назрела, например, необходимость четкого разграничения партийных и хозяйственных функций. Однако ленинская методология важна и сегодня. Важна с той точки зрения, что развитие рыночных отношений таит возможность развязывания стихийных процессов, социальной разобщенности, появления группового и индивидуального эгоизма и других социальных последствий, требующих контроля со стороны государственных и общественных институтов с учетом современной обстановки.

Сохраняет методологическое значение и то, что В. И. Ленин, развернувший уже с первых шагов Советской власти яростную борьбу с бюрократизмом в управлении, никогда не отождествлял бюрократизм с централизмом. В. И. Ленин — строитель планового хозяйственного механизма, а плановое ведение хозяйства невозможно без экономического центра, его органов. Конечно, на этой почве возможно появление и даже расцвет бюрократизма, но не обязательно. Здесь нет объективной необходимости, закономерности. Еще до Октябрьской революции В. И. Ленин писал: «...У нас смешивают постоянно централизм с произволом и бюрократизмом. История России, естественно, должна была породить такое смешение, но оно остается все же безусловно непозволительным для марксиста»³¹. И в послеоктябрьских работах, в том числе в последних своих статьях, он остается верен этому подходу. В. И. Ленин — против бюрократического централизма, но за демократический централизм. Данная позиция В. И. Ленина участвует в современной перестройке, воюя как против авторитарно-бюрократической системы, так и против концепции беспланового, анархического свободно-рыночного хозяйства.

Сегодня законодательную деятельность осуществляет советская парламентская система, и Госплану, видимо, не должны быть свойственны законодательные функции. Однако его роль, о повышении которой постоянно заботился В. И. Ленин, в условиях перехода к преимущественно экономическим методам управления, к усилению рыночных регуляторов не уменьшается, а возрастает. Возрастает по двум причинам. С одной стороны, потому, что именно Госплан, и никто иной, может и должен постоянно держать в поле зрения динамику общественных потребностей, их структуру и степень насыщения, выявлять их приоритетность, строить «шкалу предпочтений», соотносить ее с наличными ресурсами и разрабатывать так называемые «контрольные цифры», служащие ориентиром для министерств, объединений, предприятий. С другой стороны, Госплану необходимо искать методы «наводки» хозяйственных звеньев на контрольные цифры, переводить контрольные цифры в показатели планов предприятий, а значит, и в их практическую производственную деятельность, обеспечивать оптимальную пропорциональность народного хозяйства и т. д.

Ленинское теоретическое наследие помогает сегодня идти по пути обновления социализма, не сбиваясь в сторону.

³⁰ См.: Ленин В. И. Т. 45. С. 391.

³¹ Ленин В. И. Т. 24. С. 144.

НАРОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО В МИНУВШЕМ ГОДУ (ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)

Б. Плышевский,

д-р экон. наук

Перестройка народного хозяйства, углубление экономической реформы усиливают значение территориального разреза управления. По мере того, как расширяются права и повышается ответственность основного производственного звена (объединений и предприятий), изменяется содержание деятельности министерств, многие функции органов отраслевого управления передаются территориальным — Советам Министров союзных и автономных республик, местным Советам народных депутатов. С вступлением в действие Закона о местном хозяйстве и местном самоуправлении сфера преобладавшей на прошлых этапах развития советской экономики отраслевой системы управления сужается в пользу территориальной, причем функции и методы каждой из этих систем обновляются, а само развитие идет в направлении оптимизации их соотношения.

Проанализируем в этой связи некоторые показатели социально-экономического развития союзных республик в 1989 г. с точки зрения их готовности к практическому применению новых принципов региональной политики, обновлению экономических основ советской федерации.

В большинстве союзных республик в минувшем году в результате обострившихся кризисных процессов и трудностей перехода к экономическим методам управления темпы развития народного хозяйства снизились. Прирост произведенного национального дохода в целом по стране за 1989 г. в сопоставимых ценах при первоначально утвержденном плане 3,8% составил лишь 2,4% против 4,4% в 1988 г. и 2,8% в среднем за первые три года пятилетки (табл. 1)¹. Примерно в той же степени, как и по всему народному хозяйству, замедлились в прошлом году темпы прироста национального дохода в Российской Федерации. Снижение темпов по этому показателю произошло в 10 союзных республиках, в том числе почти в два и более раз в РСФСР, Узбекской, Казахской, Литовской, Киргизской ССР. Причем в Казахской и Туркменской ССР прирост составил всего 0,6—0,8%, т. е. практически не превышал прироста

¹ Приведенные цифры уточнены Госкомстатом СССР по сравнению с прежними публикациями индексов, когда при расчетах за 1985—1987 гг. для устранения влияния сокращения производства и реализации алкогольных напитков их суммы исключались из национального дохода при определении темпов его роста в сопоставимых ценах. Уточненные данные отражают динамику общего объема произведенного национального дохода. Так, его прирост в 1986 г. составил 2,3% и в 1987 г. — 1,6% (прежние публикации 4,1 и 2,3%). Учет алкогольной составляющей снизил темп прироста национального дохода в 1986 г. почти в 2 раза, а в 1987 г. — на одну треть. С 1988 г. в связи с возобновившимся увеличением производства алкогольных напитков отступление от применяемой ранее в течение трех лет (с 1985 г.) методики исчисления динамики национального дохода и других сводных экономических показателей в сопоставимых ценах утратило смысл.

Таблица 1

Прирост произведенного национального дохода

(в %)

	1986— 1988 гг.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г. ¹
СССР	2,8	2,3	1,6	4,4	2,4
РСФСР	2,7	2,7	0,9	4,7	2,3
Украинская ССР	2,8	1,3	5,1	2,1	2,6
Белорусская ССР	3,1	4,1	5,3	3	4,8
Узбекская ССР	2,6	-1,0	-0,2	10,0	2,2
Казахская ССР	2,2	0,8	-0,1	5,8	0,5
Грузинская ССР	1,2	-1,3	-2,0	7,0	-3,8
Азербайджанская ССР	1,6	1,0	3,9	0	-3,1
Литовская ССР	7,0	6,0	4,5	10,6	2,4
Молдавская ССР	2,8	6,8	-0,2	1,9	3,3
Латвийская ССР	3,6	3,5	1,1	6,1	3,4
Киргизская ССР	4,9	0	2,0	12,6	3,7
Таджикская ССР	4,4	2,6	-1,7	12,2	-1,0
Армянская ССР	-0,6	1,2	-0,8	-2,3	9,1
Туркменская ССР	5,5	3,1	3,2	10,2	1,4
Эстонская ССР	2,6	2,1	0,4	5,3	3,6

¹ Данные предварительные.

населения, а в Грузинской и Таджикской ССР допущено уменьшение общего объема произведенного национального дохода.

Вместе с тем на фоне общей тенденции понижения обращает внимание ускорение роста произведенного национального дохода в четырех союзных республиках, включая такие крупные, как Украинская и Белорусская ССР. Так, в Белорусской ССР темп прироста увеличился до 4,8%, в Молдавской ССР — до 3,3%². Сравнительно высокий показатель по Армянской ССР связан с восстановлением ее народного хозяйства после землетрясения в конце 1988 г.

Выводы, следующие из сравнения темпов роста произведенного национального дохода за два смежных года, в целом совпадают с полученными при сопоставлении показателей 1989 г. со средними за 1986—1988 гг. В этом случае уменьшение темпов прироста и снижение его объемов также отмечается в одиннадцати союзных республиках.

Следует, однако, отметить, что уровень заданий пятилетнего плана по темпам прироста произведенного национального дохода в 1986—1988 гг. достигли (или превысили) всего шесть союзных республик, из них Латвийская и Эстонская ССР только вышли на намеченные показатели, а превзошли их — Литовская, Туркменская, Киргизская, Таджикская ССР.

Снижение темпов обусловило сокращение в 1989 г. абсолютного прироста национального дохода до 15 млрд. руб. против 21 млрд. в среднем за первые три года пятилетки (в ценах 1983 г.). Это второе за двенадцатую пятилетку снижение данного показателя (первое было в 1987 г.). Соответственно уменьшились ресурсы для роста фонда потребления и дальнейшего развития производства. Вновь проявилась тенденция, преобладавшая вследствие невыполнения заданий пятилетних планов с начала семидесятых годов.

Минувший год характеризовался также усилением инфляционных процессов, что подтверждается, в частности, растущим опережением прироста национального дохода в текущих ценах по отношению к увеличе-

² Такое различие выводов лишний раз подтверждает несовпадение тенденций расширенного воспроизводства в отдельных союзных республиках с общими по народному хозяйству.

нию его объема, выраженного в сопоставимой оценке. Второй, как отмечалось выше, сократился, тогда как первый, наоборот, резко повысился. Так, в 1988 г. произведенный национальный доход в фактических ценах по стране увеличился на 31,2 млрд. руб., или в 1,5 раза больше, чем за первые два года пятилетки (21 млрд. руб.).

Наиболее интенсивно инфляционные процессы развивались на потребительском рынке. Так, фонд заработной платы по народному хозяйству вырос на 9% и в 3,75 раза опередил прирост физического объема национального дохода и в 1,1 раза — розничного товарооборота в текущих ценах. Инфляция в потребительском секторе с учетом увеличения неудовлетворенного спроса достигла 7,5%. Инфляционная спираль через увеличение издержек производства и удорожание продукции производственно-технического назначения, связанное также с завышением цен и прибыли, распространилась и на инвестиционную сферу, воспроизводство основных фондов.

Замедление реальной (исключаящей воздействие ценового фактора) динамики национального дохода вызвано в первую очередь снижением темпов развития **промышленности**, которая во всех союзных республиках создает не менее половины его объема (табл. 2). В целом по СССР темп прироста продукции промышленности в 1989 г. при первоначальном плане 3,0% составил 1,7%, т. е. уменьшился по отношению к 1988 г. в 2,3 раза, в том числе в РСФСР — в 2,7, Украинской ССР — почти в 1,5 раза (причем в Азербайджанской и Армянской ССР произошло сокращение объема продукции промышленности). Ускорение роста данного показателя отмечено лишь в двух союзных республиках: Узбекской (в 1,09 раза) и Молдавской ССР (в 1,26 раза).

Незначительные темпы прироста производства обусловлены в основном неудовлетворительной работой промышленности во втором полугодии. Так, если с января до июня прирост продукции в целом по стране составил 2,7%, то в третьем квартале он снизился до 1,0%, а в четвертом — до 0,9%. Такое замедление темпов на протяжении года наблюдалось в промышленности преобладающей части союзных республик. Относительно стабильнее работала по кварталам промышленность Белорусской и Казахской ССР, а Литовская, Латвийская и Молдавская

Таблица 2
Прирост продукции промышленности
(в %)

	1986— 1988 гг.	1988 г.	1989 г.	В том числе:	
				январь— июнь	январь— сентябрь
СССР	4,0	3,9	1,7	2,7	2,2
РСФСР	3,9	3,8	1,4	2,1	1,6
Украинская ССР	4,1	4,1	2,8	3,4	2,9
Белорусская ССР	6,6	6,3	4,8	4,8	4,7
Узбекская ССР	3,8	3,3	3,6	7,7	5,4
Казахская ССР	4,4	3,7	2,7	3,3	2,7
Грузинская ССР	2,7	3,2	0,6	3,5	1,3
Азербайджанская ССР	1,7	3,4	-0,5	2,6	0,4
Литовская ССР	5,0	5,7	4,7	3,6	3,7
Молдавская ССР	3,6	3,3	4,0	6,0	3,3
Латвийская ССР	3,8	3,5	2,5	2,6	2,1
Киргизская ССР	4,2	6,8	5,1	7,2	5,1
Таджикская ССР	4,1	5,5	1,8	5,5	2,4
Армянская ССР	2,7	-1,1	-4,0	-14,0	-11,0
Туркменская ССР	4,0	4,3	3,5	6,6	4,3
Эстонская ССР	3,3	3,1	1,1	1,0	0,5

ССР закончили год с более высокими показателями, чем за первые девять месяцев.

Среди причин столь значительного спада темпов промышленного развития следует выделить объективные, относящиеся к структурной перестройке (усиление социальной направленности, конверсия военного производства, переориентация ведущих ее отраслей исходя из требований усиления сбалансированности и повышения технического уровня производства), и субъективные, связанные с недостатками организации труда и управления предприятиями в обстановке отказа от старых и перехода к новым методам управления.

К первой группе факторов относится прежде всего повышение в составе продукции промышленности доли отраслей, производящих предметы потребления. В целом за 1986—1988 гг. динамика развития производства средств производства и предметов потребления совпадала, но уже в 1987 г. темпы выпуска последних были выше. В 1988 г. опережение приростов в группе «Б» по отношению к группе «А» составило 1,59 раза, причем оно было наиболее значительным в республиках с самым мощным промышленным потенциалом: в РСФСР — в 1,8, Украинской ССР — в 1,38, Белоруссии — в 1,33, Казахстане — в 2,48 раза. Более быстрый рост производства средств производства отмечен в Киргизской и Таджикской ССР.

В прошлом году имело место крупное превышение темпов прироста производства предметов потребления по отношению к средствам производства (при увеличении продукции промышленности группы «А» на 0,7% продукция группы «Б» возросла на 4,8%). Но оно было получено не в результате наращивания темпов выпуска потребительских товаров (они несколько уменьшились — в 1988 г. их прирост составлял 5,4%), а из-за падения (с 3,4% в 1988 г.) темпов прироста средств производства. Указанное опережение отмечено во всех союзных республиках.

Впервые за годы мирного развития произошло снижение объемов выпуска продукции в ведущих отраслях тяжелой индустрии, в частности нефти и угля в топливно-энергетическом комплексе; основных видов продукции черной металлургии и добычи железной руды; серной кислоты, каустической соды, бумаги и картона в химико-лесном комплексе; почти не возросло, а по отдельным позициям (мягкие кровельные материалы, трубы и муфты абсцессментные) снизилось производство строительных материалов. В машиностроении уменьшилось производство металлорежущих станков, нефтеаппаратуры, тракторов и сельскохозяйственных машин, экскаваторов. Сильнее всего это обстоятельство сказалось на темпах развития промышленности в республиках с высоким удельным весом добывающих, сырьевых отраслей — топливно-энергетического комплекса, металлургии, химической и лесной.

Помимо отмеченных объективных процессов структурной перестройки на показатели развития промышленности повлияли трудности освоения новых экономических методов управления в условиях отказа от установившихся прежде отношений между предприятиями и министерствами, централизованного распределения продукции через систему материально-технического снабжения при сохранении унаследованных от прошлого устаревших механизмов ценообразования, формирования государственного бюджета, финансирования и кредитования. Рынок средств производства существовал в минимальных рамках. При увеличении почти в 3 раза по сравнению с 1988 г. оборота оптовой торговли ее доля, приходящаяся на территориальные органы Госснаба СССР, в общем объеме централизованно распределяемой продукции производственно-технического назначения по отдельным видам последней составляла от 3 до 15%.

Усугубило положение и то, что многие предприятия, пользуясь рас-

ширением предоставленных им прав, стали отказываться от заключения договоров, навязывать потребителям завышенные цены и другие невыгодные для них условия поставки продукции. В результате принятые обязательства не были выполнены каждым пятым объединением и предприятием, потребителям не поставлено продукции на 10,6 млрд. руб., или на 23% больше, чем в 1988 г.

Ограничение административно-приказных методов управления при неотработанности таких важных экономических рычагов, как цены, налогообложение доходов предприятий и населения на первом этапе преобразований не создало стимулов к повышению эффективности работы трудовых коллективов, сопровождалось на многих участках ослаблением производственной и трудовой дисциплины. Как следствие, потери рабочего времени в промышленности и строительстве в 1989 г. возросли в 1,3 раза. К тому же работу во второй половине года (особенно в третьем квартале) серьезно осложнили забастовки и обострившиеся в ряде союзных республик национальные конфликты.

Остановимся на других отраслевых слагаемых прироста производственного национального дохода.

Объем продукции в **сельском хозяйстве** за прошлый год увеличился на 1%, т. е. практически в тех же размерах, что и в 1988 г. (1,7%). Отставание от плана в этой отрасли еще больше, чем в промышленности (прирост продукции сельского хозяйства намечался на 6,6%). Благоприятнее выглядит показатель производительности труда, уровень которой в общественном секторе повысился на 5%. Благодаря росту производительности труда численность работающих в колхозах и совхозах сокращена на 0,7 млн. чел.

В отличие от прошлых лет в 1989 г. лучшие результаты достигнуты в растениеводстве. Так, валовой сбор зерна увеличился на 9% (в весе после доработки), сахарной свеклы — на 10,8, подсолнечника — на 12,9, картофеля — на 14,8, плодов и ягод — на 11,2%. Несколько уменьшился сбор хлопка-сырца, а также овощей и бахчевых (на 3%) и винограда (на 12,5%). Однако государственный заказ по закупке зерна не выполнен на 27,3 млн. т, или почти на одну треть, что осложняет удовлетворение потребностей населения, народного хозяйства и сохраняет необходимость большого импорта зерновых. Во многих союзных республиках сельскохозяйственные предприятия не обеспечили на период зимовки поголовье скота кормами в полном объеме.

В животноводстве в истекшем году прирост продукции получен меньший, чем в предыдущие. Производство молока и мяса возросло на 1,4—2,0%, а яиц и шерсти уменьшилось. Не выполнен план поставок продуктов в общесоюзный фонд. По мясным продуктам не обеспечены поставки Литовской, Латвийской, Молдавской, Казахской, Белорусской, Эстонской и Украинской ССР, по молочным продуктам — Латвийской и Эстонской ССР.

На развитии сельского хозяйства неблагоприятно сказывается допущенное в прошлом году сокращение поставок ему тракторов, другой сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений.

В минувшем году в **строительстве** произошло резкое замедление темпов роста. Отчасти это было обусловлено пересмотром утвержденных пятилетним планом приоритетных направлений и программ капитальных вложений. Объем капитальных вложений увеличился всего на 0,6% (в 1988 г. — на 6,2%), а ввод в действие основных фондов сократился на 2%. Правда, как и намечалось, возросли масштабы технического перевооружения и реконструкции действующего производственного потенциала, на что направлена почти половина всех затрат на развитие производства (на 3% больше, чем в 1988 г.). Однако проявившееся и прежде хроническое отставание строительства от предусмотренных плановых

заданий в 1989 г. еще более усугубилось: вместо прироста на 13,1 млрд. руб. ввод основных фондов в действие за счет государственных капитальных вложений сократился на 0,6 млрд. Не обеспечена сдача половины объектов государственного заказа (включая перенесенные с предшествующего года). Срыв пусковой программы важнейших производственных мощностей, имевший место во всех отраслевых комплексах, явился одной из главных причин несбалансированности развития сопряженных отраслей, и в частности сырьевых, добывающих и обрабатывающих. Не удалось также закрепить достигнутое в предшествующие годы пятилетки увеличение объемов строительства жилья и других объектов социального назначения, ввод которых также уменьшился.

Следует отметить, что план капитального строительства в связи с разработкой мер по оздоровлению экономического положения претерпел особенно значительные изменения. Впервые в послевоенный период было намечено уменьшить объем государственных централизованных капитальных вложений, причем эта работа начата со второго полугодия. Всем союзным республикам присущ ряд общих черт пересмотра приоритетов в инвестиционной сфере — сохранены установленные пятилетним планом объемы капитальных вложений в АПК, увеличена доля затрат в отрасли промышленности, производящие товары народного потребления, снижены капитальные вложения в оборонную промышленность и некоторые базовые отрасли тяжелой индустрии. Масштабы связанных с этим изменений определялись составом осуществляемых отдельными республиками мероприятий по социальной переориентации строительства и сужению его фронта, концентрацией средств на завершении строительства наиболее важных для народного хозяйства предприятий и объектов, воздействием названных мер на сложившуюся отраслевую структуру капитальных вложений.

На фоне невыполнения заданий по росту производства в ведущих отраслях производственной сферы обращает внимание их перевыполнение по **розничному товарообороту** государственной и кооперативной торговли. Ее объем увеличился на 8,1% и составил 403,5 млрд. руб., что на 9,5 млрд. выше плана. Прирост розничного товарооборота увеличился с 10—12 млрд. руб. в среднем за три предшествующих года до 37,3 млрд. в 1989 г. Но в преобладающей части это увеличение получено за счет структурных и инфляционных факторов: свыше 9 млрд. руб. приходится на повышение среднегрупповых розничных цен покупок товаров, 10 млрд. — на увеличение реализации алкогольных напитков, более чем 4 млрд. руб. — на расширение продажи товаров организациям, учреждениям и предприятиям. К увеличению физического объема продажи товаров населению можно отнести, следовательно, лишь около 40% прироста розничного товарооборота.

Самой крупной товарной группой, по которой произошло расширение продаж, были алкогольные напитки. В целом по народному хозяйству прирост реализации этих товаров опережал увеличение розничного товарооборота более чем в 2 раза, в том числе в Туркменской, Таджикской, Киргизской, Грузинской, Азербайджанской ССР — в 3,5—4 раза, а в Узбекской ССР — свыше 5 раз. Меньшим оно было в республиках Прибалтики.

Прошедший год внес некоторый перелом в происходившее с конца одиннадцатой пятилетки уменьшение в национальном доходе доли поступлений от **внешней торговли**, которое было обусловлено слабостью экспортной базы машиностроения и других обрабатывающих отраслей промышленности, снижением цен мирового рынка на преобладавшие в нашем экспорте сырьевые товары (в первую очередь на нефть и продукты ее переработки), удорожанием импорта. Оборот внешней торговли в 1989 г. увеличился на 4,7%. Если в 1988 г. его прирост в фактических

ценах почти в 2 раза отставал от увеличения национального дохода, то в 1989 г. опережал в тех же размерах. При этом существенно то, что произошло некоторое расширение экспорта (на 1,7%). Однако увеличение внешнеторгового оборота вновь было получено преимущественно за счет импорта, объем которого возрос на 7,9% против 7,0% в 1988 г. Причем импорт в значительной мере был переориентирован с ввоза промышленного оборудования и сырья в пользу дефицитных товаров народного потребления и технологического оборудования для строительства новых и реконструкции действующих предприятий легкой и пищевой промышленности. Вновь сложившееся в истекшем году превышение плановых проектировок по импорту в первую очередь связано с использованием внешнеэкономических связей для ослабления несбалансированности потребительского рынка и других диспропорций в экономике. В целом же внешнеторговый оборот остался несбалансированным, ввоз был на 2 млрд. руб. больше вывоза.

Нужно сказать, что при сложившейся на внутреннем рынке системе ценообразования применяемая методика оценки участия внешней торговли в создании национального дохода страны не позволяет достаточно надежно отразить вклад отдельных союзных республик. Внешнеторговые операции до последнего времени велись централизованно, доходы от них поступали в общесоюзный бюджет, а импортно-экспортное сальдо как выражение создаваемого во внешней торговле национального дохода распределялось между союзными республиками пропорционально объему произведенной чистой продукции. В результате существенно занижалась доля РСФСР (особенно ее восточных районов), Казахстана и других республик, экспорт продукции которых давал основную часть поступлений свободно конвертируемой валюты. Так, по РСФСР разрыв между ценами мирового рынка и внутренними, по расчетам Госкомстата СССР, составляет около 60 млрд. руб. Соответственно завышался национальный доход тех республик, у которых в состав импорта включались товары, оплаченные в конечном счете экспортом энергоносителей и других сырьевых ресурсов.

С начала текущего года, как известно, осуществляется экспериментальная проверка новых подходов к управлению регионами, основанных на экономических принципах руководства. Итоги социально-экономического развития союзных республик за 1989 г. представляют поэтому интерес также с точки зрения их готовности к практическому применению таких подходов. Анализ социально-экономического развития союзных республик в годы двенадцатой пятилетки обнаруживает очевидное несоответствие сложившихся соотношений между произведенным и используемым национальным доходом задачам проведения новой региональной политики. Вполне естественно, что указанные величины по отдельным регионам не совпадают. Однако в последнее время использование национального дохода все больше отрывалось от его создания (табл. 3). Увеличение территориального перераспределения национального дохода не является объективной закономерностью воспроизводства, скорее всего оно сложилось как следствие текущих решений по отдельным хозяйственным и социальным вопросам развития отраслей и регионов. В результате оказались упущенными стратегические цели. При этом в какой-то мере поощрялись иждивенческие настроения среди руководства некоторых республик, областей и одновременно ослаблялась заинтересованность в достижении более высоких показателей производства в тех из них, которые в больших объемах отдавали созданный национальный доход в порядке финансового перераспределения.

Систематически передавали национальный доход другим республикам РСФСР, Украинская, Белорусская ССР. Причем Белорусская ССР вышла на общесоюзный уровень душевого использования национально-

Таблица 3

Производство и использование национального дохода на душу населения и производительность общественного труда в союзных республиках *
(в % к общесоюзному уровню)

	Производство		Использование на потребление и накопление		Произведенный национальный доход на одного занятого	
	1985 г.	1988 г.	1985 г.	1988 г.	1985 г.	1988 г.
РСФСР	118	119	115	118	113	114
Украинская ССР	89	90	88	87	85	87
Белорусская ССР	112	117	96	100	102	106
Узбекская ССР	53	48	61	51	71	61
Казахская ССР	72	74	96	91	80	80
Грузинская ССР	97	86	97	85	97	86
Азербайджанская ССР	78	71	61	61	98	87
Литовская ССР	100	110	109	123	94	101
Молдавская ССР	80	81	80	87	74	79
Латвийская ССР	117	119	126	129	106	109
Киргизская ССР	53	53	65	65	65	63
Таджикская ССР	47	43	56	52	60	56
Армянская ССР	88	79	83	71	97	81
Туркменская ССР	60	61	70	64	80	70
Эстонская ССР	113	117	130	136	106	109

* Показатели произведенного и использованного национального дохода приведены в фактических ценах.

го дохода только в 1988 г., хотя на протяжении всей пятилетки превышала среднесоюзный показатель его производства на 12—17%. Украинская ССР из-за особенностей отраслевой структуры производства и ценовых факторов еще не достигла средних по стране душевых показателей национального дохода, но если по его производству после 1985 г. отставание несколько сократилось, то по использованию даже увеличилось.

В крупных масштабах территориальное перераспределение национального дохода происходит в пользу Казахской ССР и республик Средней Азии. Это во многом обусловлено более поздним переходом этих республик на индустриальный путь развития, ценовыми факторами, а также особенностями их специализации в едином народнохозяйственном комплексе страны. Кроме того, в двенадцатой пятилетке несколько увеличилось по отношению к собственным ресурсам перераспределение национального дохода в пользу республик Прибалтики, Молдавской и Армянской ССР (в 1989 г. в связи с ликвидацией последствий землетрясения).

Имеющиеся между отдельными союзными республиками различия в душевых размерах производства и использования национального дохода обуславливаются главным образом двумя обстоятельствами: неодинаковым уровнем производительности труда и демографическими процессами, в первую очередь ростом общей численности населения.

Что касается производительности общественного труда, то в целом просматривается достаточно ясная зависимость между ней и уровнем душевых размеров производства национального дохода. Превышают среднесоюзный показатель объема национального дохода на одного работника, занятого в производственных отраслях народного хозяйства, РСФСР, Белорусская, Латвийская и Эстонская ССР, и степень превышения нарастает. В то же время обращает внимание усиливающееся

отставание по данному показателю Узбекской ССР и других республик Средней Азии, сохранение образовавшегося разрыва в Казахской ССР.

Среднегодовой прирост производительности общественного труда в целом по народному хозяйству в 1986—1988 гг. составил 2,8% против 2,7% в одиннадцатой пятилетке. В отличие от национального дохода динамика этого показателя в большинстве союзных республик ускориалась (в том числе в РСФСР и Украинской ССР), что позволило многим из них получить за счет указанного фактора весь прирост объема произведенного национального дохода и несколько уменьшить общую численность занятых в производственной сфере. Высвобождение работников из производственных отраслей происходило в семи союзных республиках — РСФСР, Украинской, Белорусской, Грузинской, Азербайджанской, Молдавской и Латвийской ССР. Но в ряде регионов существенная роль в увеличении национального дохода по-прежнему принадлежит вовлечению в производство дополнительного числа работников. Так, в Казахской ССР этот источник дал весь прирост объема произведенного национального дохода, в Узбекской и Таджикской ССР — почти половину, в Киргизской и Туркменской ССР — 34 и 39%, Азербайджанской ССР — 90, Грузинской ССР — 22%.

Однако повышение общественной производительности труда во многих республиках было недостаточным для того, чтобы сократить душевые различия в использовании национального дохода на потребление и накопление. Ее рост не обеспечивал, в частности, подтягивания к среднесоюзному уровню душевого производства и использования национального дохода в среднеазиатском регионе и Казахской ССР.

Такое различие исходных уровней социально-экономического развития, несомненно, определяет неодинаковые для каждой из союзных республик условия перехода на самофинансирование и самоуправление. Первыми переход начали в текущем году республики Прибалтики и Белоруссия, у которых показатель душевого производства национального дохода превышает среднесоюзный примерно на 17%. Понятно, что сроки и подходы к освоению новых принципов территориального хозяйствования в республиках, уступающих по названному показателю среднесоюзному, будут иными.

Общесоюзные органы оказывали и оказывают помощь республикам с менее высоким уровнем экономического и социального развития ассигнованиями из союзного бюджета и путем выделения по государственному плану капитальных вложений, продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления. Такая помощь будет оказываться и впредь, но ее предоставление должно постепенно переводиться на экономическую основу (стабильные нормативы распределения доходов между союзным и республиканским бюджетами, целевые субсидии, кредиты и т. д.) без увеличения существующих масштабов территориального перераспределения национального дохода. Важная роль в отработке современных ее форм принадлежит осуществлению намеченных правительственной программой мер по оздоровлению народного хозяйства и углублению экономической реформы и, в частности, введению единой системы налогообложения, реформе цен и ценообразования, недостатки которых создают неоправданные выгоды для одних и потери для других союзных республик. Но стратегическая линия подъема экономики союзных республик заключается в преодолении существующих различий в уровнях социально-экономического развития отдельных регионов в ходе самой этой работы. При всех трудностях путь повышения эффективности производства и лучшего использования созданного и производственного потенциала остается **главным** для перестройки на демократических принципах всей системы управления территориальным развитием, обновления в самые сжатые сроки экономических основ советской федерации.

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

(НА ПРИМЕРЕ БЕЛОРУССКОЙ ССР)

В. Дейко,

канд. экон. наук

В последние годы, несмотря на принимаемые партией и правительством меры по расширению производства товаров народного потребления, ситуация на рынке сохраняется напряженной, а по ряду товаров положение еще более усложнилось. Неудовлетворенный спрос населения на товары и услуги, характеризующий величину разрыва между рыночными пропорциями, за 1986—1988 гг., по данным ВНИИКСа, возрос более чем вдвое, а в Белорусской ССР, где ранее рыночная ситуация была относительно стабильной, он увеличился в 1,8 раза. В это время усилилась структурно-ассортиментная несбалансированность. Разрыв между предложением и спросом существенно повысился на многие продукты животного происхождения, фрукты и овощи, товары легкой промышленности, галантерейные и парфюмерно-косметические товары, электробытовые приборы и др.

Такая ситуация на региональном рынке объясняется различными причинами. Это и недостаточное развитие производственных мощностей промышленности, вырабатывающей товары народного потребления, и устаревшее оборудование, и несовершенство технологии производства, и ограниченность сырьевых и трудовых ресурсов. Однако, как показывает практика, одной из главных причин, отрицательно влияющих на несбалансированность рынка, является несовершенство действующей системы планирования и экономического стимулирования производства и торговли товарами народного потребления.

В 1987 г. в результате перехода на новые условия хозяйствования система планирования важнейших показателей, связанных с пропорциями на рынке, существенно изменена. Вместо ранее действовавшего отраслевого принципа в основу положен территориальный, при котором все важнейшие показатели плана развития производства, поставки и реализации товаров народного потребления разрабатываются на местах (предприятиями, организациями) и утверждаются на сессиях облисполкомов. Следовательно, проблема сбалансированности важнейших рыночных пропорций ныне решается на региональном уровне. При переходе на новые условия хозяйствования предполагалось, что система планирования и экономического стимулирования производства и торговли товарами народного потребления обеспечит условия для повышения эффективности работы предприятий промышленности и торговли, нацелит их на высокие конечные результаты для более полного удовлетворения потребностей населения. Однако на деле этого не произошло.

Система планирования хотя и изменилась по своим принципам и методам планирования, но не достигла совершенства. Она в силу еще сохранившихся прежних методов планирования оказалась не приспособленной для решения задач в новых условиях хозяйствования. Основной ее недостаток в том, что вследствие разобщенности функций и несовершенства применяемых при планировании форм и методов она не обес-

печивает увязки показателей по производству товаров, товарообороту и покупательному фонду (спросу) населения, т. е. не создает условий для сбалансированного развития рынка и его пропорций.

Планы производства и реализации товаров ныне в основном формируются на уровне предприятий промышленности и торговли, а планирование распределения сырьевых и товарных ресурсов по многим видам материалов сохранилось за министерствами и ведомствами в централизованном порядке. Например, проект плана товарооборота разрабатывается на уровне торговых организаций (предприятий), товарные ресурсы (производство, поступление, товарное обеспечение) планируются на уровне республиканских, а по ряду товаров и на уровне союзных министерств. При этом разработка плановых показателей по времени и товарной номенклатуре не совпадает.

Из-за отсутствия необходимой информации (статистическая отчетность о товарном обеспечении, данные о покупательном фонде и структуре спроса населения на перспективу, информация о выделенных фондах товаров) расчет товарного обеспечения товарооборота на областном уровне и уровне торговых организаций вообще не разрабатывается, хотя он должен быть неотъемлемой частью проекта плана товарооборота. Эти показатели для областных органов разрабатываются республиканским министерством торговли после получения информации о выделенных фондах товаров. В этом случае при расчетах товарного обеспечения товарооборота заранее предусматриваются неотоваренные объемы (примерно на 9—10%) товарооборота. Расчет товарного обеспечения до областных управлений торговли доводится со значительным опозданием, через два-три месяца после утверждения плана товарооборота.

На областном уровне (не говоря уже о более низовых) не планируются покупательные фонды и не прогнозируется структура спроса населения на перспективу как необходимое условие обоснования плана товарооборота. Такое же положение при планировании выпуска товаров народного потребления. Задания по производству и поставке на рынок товаров нередко доводятся до предприятий не под заказ торговли, а под выделенные фонды на сырье, согласование же ассортимента поставки товаров осуществляется на ярмарках в сроки, когда уже сверстаны планы (госзаказы) по их производству. В итоге не заказ торговли, отражающий спрос населения, ложится в основу плана производства, а производственные возможности — обеспечение сырьем, наличие производственных мощностей и другие. В результате не достигаются увязки между товарными ресурсами и товарооборотом как по объему, так и товарно-групповому ассортименту, а также между объемом товарооборота, денежными доходами и покупательным фондом населения. Таким образом, еще на стадии планирования допускается несогласованность (дисбаланс) между товарным предложением и спросом населения.

Используемые в практике планирования экономические рычаги воздействия на производителей и торговлю недостаточно результативны. Они сводятся главным образом к планированию фонда заработной платы и распределению прибыли, а также к уплате штрафных санкций за нарушение сроков, качества и ассортимента поставки товаров. Применяемые методы планирования фонда заработной платы и распределения прибыли, получаемой в процессе производства и реализации товаров, не в полной мере увязаны с результатами работы предприятий.

Как фонд заработной платы, так и фонд материального поощрения по новой методике формируется в зависимости от объемов производства (реализации) товаров по соответствующим нормативам (процентам к объему производства). Поэтому если они и оказывают влияние, то лишь на объемные, валовые, но не на количественные натуральные показатели. Аналогично и при распределении прибыли. Величина прибы-

ли определяется, как показывает опыт, в основном от объема производимой продукции. В этой связи распределение прибыли происходит вне зависимости от количества и качества производственной продукции.

В итоге используемые на практике модификации (формы хозрасчета) планирования и распределения прибыли не работают на достижение конечных народнохозяйственных результатов, более полное удовлетворение потребностей населения.

Нельзя не отметить и то обстоятельство, что из-за отсутствия учета или отчетности контроль за поступлением товаров в розничную торговлю крайне ослаблен. Если же и устанавливаются факты нарушения договоров поставки, то в условиях дефицита товаров они нередко остаются без воздействия. Розничные торговые организации практически не предъявляют штрафных санкций поставщикам. Что же касается штрафов, взыскиваемых с промышленности оптовыми базами, то действенного влияния на поставщиков, нарушающих условия договоров поставки, они из-за своей малозначительности (4% стоимости недопоставки) не оказывают. Да и предприятия промышленности, уплачивая санкции за счет своих валовых доходов, не проявляют особой озабоченности. Они больше обеспокоены тем, чтобы получить побольше прибыли, значительная часть которой попадает в фонд материального поощрения. Поэтому многие из них стремятся любыми путями развивать производство высокорентабельных, прибыльных товаров. Отсюда накручивание цен. Например, средние розничные цены на безалкогольные напитки возросли за три последних года в полтора раза, дома заводского изготовления и телевизоры — на одну треть, швейные машины и лыжи — более чем на 20%, электрохолодильники и радиоприемники — более чем на 10%. Существенно также (на 10—15%) повысились розничные цены на трикотаж и обувь, швейные и меховые изделия. Происходит ускоренный процесс вымывания из ассортимента дешевых товаров.

Сложившаяся система планирования не обеспечивает нужного сопряжения интересов потребителей, торговли и производства, поскольку не создает заинтересованности и ответственности предприятий за конечные народнохозяйственные результаты, не обеспечивает сбалансированности экономических процессов в воспроизводстве общественного продукта.

Естественно, что такая система, при которой планирование взаимосвязанных показателей рассредоточено на различных уровнях управления и между показателями не достигается надлежащей увязки, а интересы предприятий при выполнении заданий не побуждают к эффективной деятельности, не является оптимальной. Она не способствует равномерному, с учетом специфики регионов, размещению товарооборота и товарных ресурсов, не позволяет полностью удовлетворить спрос населения в разнообразных товарах и ведет в итоге к разбалансированности рыночных и других экономических пропорций.

В результате ее использования в Белорусской ССР денежные доходы населения за три последних года возросли почти на 22%, а товарные ресурсы увеличились даже при значительном росте цен лишь на 18%. Сократились более чем на 210 млн. руб. (14 дней торговли) вовлеченные в товарооборот запасы товаров в розничной торговле. Значительная часть неотоваренных денег при этом осела в сбережениях населения. Прирост вкладов в сберегательные банки за это время повысился более чем вдвое. В таких условиях заметно сократились темпы роста жизненного уровня народа. Например, если ранее (1981—1985 гг.) реальные доходы населения в республике росли в среднем за год на 6—7%, то в последние годы они увеличивались лишь на 2—3%. В это же время розничный товарооборот в среднем на душу населения рос на 4—5%, очень незначительно увеличивалось потребление населени-

ем важнейших продуктов питания и других товаров. Потребление таких ценных в пищевом отношении продуктов питания, как мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты, овощи и фрукты, увеличивалось крайне незначительно, медленно обновлялся ассортимент одежды и обуви, слабо росла обеспеченность населения предметами длительного пользования.

Роль территориального планирования в результате перехода промышленности и торговли на новые условия хозяйствования возросла, и усилилась индикативная его форма, при которой объемы по производству и продаже товаров определяются на местах (предприятиях, организациях), а в централизованном порядке устанавливаются лишь долгосрочные нормативы по заработной плате и распределению прибыли, ценам и некоторым другим показателям, связанным с развитием материально-технической базы производства. Безусловно, сделан заметный шаг вперед в деле расширения самостоятельности предприятий с целью повышения эффективности производства потребительских товаров. Тем не менее этот шаг не привел к решению проблемы.

Необходимо отметить, что вопрос совершенствования планирования производства и торговли товарами народного потребления давно находится в центре внимания советских экономистов. Высказывается немало предложений о том, как улучшить дело.

На наш взгляд, необходимо, во-первых, действующую систему планирования нацелить на достижение сбалансированности планов производства и реализации товаров в соответствии со спросом населения. Во-вторых, наладить систематический и повсеместный государственный контроль за выполнением заданий (госзаказов) по производству и поставке на рынок товаров. В-третьих, показатели выполнения плановых заданий по производству, поставке и реализации товаров более тесно увязать с системой экономического стимулирования, нацелив ее действие на эффективную работу предприятий и достижение более высоких конечных результатов.

Для успешного осуществления данных предложений требуется прежде всего определить на соответствующих уровнях формы планирования производства конкретных групп товаров, отладить систему территориального планирования, усовершенствовать источники информационного обеспечения, закрепить функции по разработке проектов плановых заданий, их утверждению и доведению до исполнителей. При этом весьма существенно найти оптимальное сочетание централизованного и территориального планирования.

В условиях дефицита ресурсов по всем важнейшим продовольственным товарам (продукты животноводства, хлебпродукты, рыбопродукты, сахар и некоторые др.) и непродовольственным (ткани, одежда, обувь, электробытовые машины, транспортные средства, строительные материалы, отдельные дефицитные радиоприборы и другие товары) следовало бы сохранить акцент на форме директивного централизованного планирования и распределения ресурсов. В этом случае задания на производство и поставку товаров по рыночному фонду должны доводиться сверху по линии отраслевых союзных или союзно-республиканских министерств.

Недирективная форма, по нашему мнению, может использоваться при планировании производства и реализации плодоовощной продукции, алкогольных и безалкогольных напитков, меховых товаров и головных уборов, парфюмерно-косметических, галантерейных и спортивных товаров, часов, радиотоваров (кроме видеоманитонов и цветных телевизоров), товаров массового спроса и хозяйственного назначения и некоторых других, вырабатываемых на предприятиях союзной и местной промышленности из фондируемого сырья.

Данные формы планирования предполагают переориентацию показателей с объемно-стоимостных на натурально-стоимостные по соответствующей агрегации номенклатуры товаров. С учетом этого следовало бы для различных уровней планирования установить единые структурные показатели: в промышленности — задания (заказы) по производству и поставке товаров, в торговле — по товарному обеспечению и товарообороту.

Для того чтобы сдерживать рост цен и связанный с этим процесс вымывания дешевых товаров, необходимо исключить из плана показатель объема производства товаров народного потребления в розничных ценах, заменив его на натурально-стоимостные показатели в соответствующей номенклатуре, и не доводить его до министерств и ведомств. Нужен более строгий подход к присвоению изделиям «Знака качества» и индекса «Н», дающих право на получение надбавок к розничной цене.

Используя недирективную форму планирования, необходимо по продукции, спрос на которую не удовлетворяется, доводить через местные органы до предприятий промышленности и торговли задания (госзаказы) на изготовление и доставку на рынок для продажи населению конкретных видов товаров, учитывать степень их выполнения по натурально-стоимостным показателям.

Форму рыночного регулирования следует использовать в кооперативном секторе, для индивидуальной трудовой деятельности, а также в сельском хозяйстве при производстве и реализации сверхплановой продукции. Однако, если она дефицитна, целесообразно контролировать цены путем установления предельных их уровней. Использование данной формы планового регулирования надо сохранить для трудовых коллективов, работающих на условиях арендного подряда и личных подсобных хозяйств колхозников, рабочих и служащих.

В процессе планирования торговли и производства товаров должна достигаться увязка трех важнейших показателей денежных доходов или покупательного фонда, отражающего спрос населения, розничного товарооборота и товарных ресурсов, формирующихся из различных источников.

Как показывает практика, формируемые госпланом республики балансы денежных доходов и расходов населения в областном разрезе далеко не всегда увязываются с развитием трудовых ресурсов и изменением фонда заработной платы, в связи с этим они не учитывают специфику социально-экономического развития регионов. Поэтому на областном уровне следовало бы решить проблему разработки балансов по всем важнейшим их составным элементам — заработной плате рабочих и служащих, поступлению денег от колхозов и продажи сельскохозяйственной продукции, пенсиям и пособиям, покупательному фонду и другим.

В настоящее время, как известно, основой планирования производства товаров, определения их ассортимента и качества должен быть заказ торговли, формируемый с учетом результатов оптовых ярмарок и базирующийся на основе изучения и прогнозирования спроса населения. Поэтому, планируя производство товаров, необходимо достигать увязки заказов торговли с потребностью населения, товарооборота и его товарного обеспечения с товарными ресурсами и производством товаров. Особенно это важно на областном уровне, где ныне решается судьба плана и определяются его размеры по производству и продаже товаров населению.

Исходя из полученной информации и данных о возможном поступлении на рынок товаров народного потребления должен разрабатываться проект плана (госзаказа) товарооборота государственной и кооперативной торговли по соответствующим регионам. В связи с этим

в практику планирования необходимо ввести разработку объема и структуры спроса населения на товары на краткосрочный (2 года) и среднесрочный (5—7 лет) периоды. Располагая данными о выделенных на планируемый год (пятилетку) рыночных фондах, производить расчет потребности торгующих организаций в товарах по всем источникам поступления (производство, завоз из других регионов, импорт, вовлечение в товарооборот товарных запасов, имеющихся в торговле) и элементам использования (реализация населению по мелкому опту, накопление в запасах, резерв на изменение конъюнктуры торговли, естественные потери и др.), возможно осуществлять планирование (доведение совместно с планом товарооборота) товарных ресурсов в форме расчетных показателей товарного обеспечения товарооборота.

В условиях новой системы хозяйствования повысилась роль заявок торговли, отражающих потребность в товарах на региональном уровне, а вместе с тем возросли требования к их точности и обоснованности. Являясь основой планирования рыночных фондов и производства товаров, заявки торговли должны соответствовать платежеспособному спросу населения конкретного региона, базироваться на данных изучения спроса населения и достаточно полно отражать его характер и развитие.

Сложившийся порядок изучения спроса на региональном уровне не отвечает требованиям дня. При такой его организации, какая сложилась ныне на местах, плановые органы не располагают информацией о его развитии по широкой номенклатуре товаров, процессах его формирования и удовлетворения. С целью сбора информации о спросе представляется целесообразным в каждом регионе с учетом местных условий определить задачи и функции соответствующих звеньев торговли в получении, систематизации, обработке и обмене информацией о спросе.

Требуется также усовершенствовать источники получения статистической информации, необходимой для производства расчетов по планированию ресурсов и товарооборота. Для этого в практику работы статистических органов и торговли следует ввести отчетность о фактическом товарном обеспечении товарооборота, аналогичную отчетности, осуществляемой на республиканском уровне, наладить систематизацию данных о реализованном спросе, организовать посредством опросов специалистов торговли или покупателей получение информации о степени удовлетворения спроса, фактическом потреблении важнейших продовольственных и непродовольственных товаров, разработать нормативные показатели о потреблении товаров на областном уровне. Нужны приемлемые для областного уровня планирования методические рекомендации по расчету товарного обеспечения, ведению перспективных балансов предложения и спроса, а также прогнозированию товарных запасов.

Одним из важнейших инструментов сбалансированности на региональном уровне товарных ресурсов, товарооборота и покупательных фондов населения могут стать балансы спроса и предложения, методика составления которых готовится ВНИИКСом на союзном и республиканском уровне. На областном уровне их формирование можно наладить с помощью главных планово-экономических управлений и управлений торговли облисполкомов при непосредственном участии филиалов ВНИИКСа или экономических институтов Госплана СССР. Информационной основой их разработки могут быть прогнозные расчеты спроса или товарооборота, скорректированного на степень неудовлетворенного спроса, а также товарного обеспечения и некоторых других показателей, связанных с объемом потребности торгующих организаций.

Целесообразно установить порядок и сроки доведения до областей и торговых организаций окончательно увязанных между собой планов розничного товарооборота, товарных ресурсов и товарного обеспечения.

Следует закрепить за конкретными исполнителями функции по разработке плановых показателей, согласованию и доведению их до исполнителей. При этом важно решить вопрос использования предварительных данных о величине выделяемых фондов и осуществлять их планирование на пятилетний период с учетом специфики и размеров душевого потребления, а по продуктам и товарам, вырабатываемым на месте, — с учетом среднедушевого товарооборота. Очень важно увязать сроки распределения сырья, сохранившегося в ряде отраслей, между предприятиями промышленности. Следовало бы установить время и порядок, при котором фонды на сырье доводились бы после заданий на производство товаров.

Показатели по расчету баланса денежных доходов и расходов, объема товарооборота, определению потребности в товарах, а также товарного обеспечения товарооборота было бы разумным увязать между собой и сосредоточить контроль за ними в одном звене. Таким звеном могли бы стать главные планово-экономические управления облисполкомов. Последние, более чем любые другие организации, обладают необходимыми возможностями для решения указанных задач, тем более совместно с отраслевыми управлениями (финансовым, торговли, потребсоюзом, конторой госбанка и др.). Формирование заявок о потребности в товарах, расчет товарного обеспечения товарооборота, прогноз спроса на перспективу следует возложить на областные управления торговли при соответствующей помощи названных выше уровней, а разработку баланса денежных доходов и расходов соответственно — на финансовое управление и областную контору госбанка.

Решение данных проблем позволило бы добиться увязки объема и товарно-групповой структуры товарных ресурсов с показателями спроса населения на стадии планирования.

С целью успешной реализации устанавливаемых предприятиям промышленности заданий, а также усиления экономической заинтересованности и ответственности за результаты своей деятельности необходимо ужесточить действие механизма, стимулирующего их работу, расширить и укрепить хозрасчетные отношения между предприятиями — поставщиками и получателями. Для этого было бы целесообразно упорядочить систему распределения прибыли.

Представляется необходимым наряду с нормативным распределением прибыли предприятий промышленности и торговли сохранить прогрессивно-долевое в зависимости от результатов их работы. Преобладающую часть прибыли (70—80%) от выработки и реализации сверхплановой продукции, а также новых товаров высокого качества не мешало бы оставлять в распоряжении предприятий, перечисляя большую ее часть в фонды материального вознаграждения и социально-культурных мероприятий.

Вместе с этим можно бы установить повышенный размер штрафных санкций (15—20%) за невыполнение доводимых заданий по производству и поставке товаров в соответствии с заказом торговли, а неустойку за их недопоставку отчислять за счет прибыли. В тех же размерах покупатели (предприятия торговли, потребкооперации) должны уплачивать поставщикам неустойку за невыборку или необоснованный отказ от получения заказанных товаров. Премиирование руководящих работников и специалистов промышленности и торговли необходимо поставить в зависимость от выполнения договоров поставки. Для этого следовало бы выплату премиального фонда этой категории работников производить при условии выполнения плана поставки товаров в ассортименте, заказанном торговыми организациями.

Целесообразно также установить порядок, при котором исключалось бы взаимное амнистирование поставщиков и покупателей. Для это-

го можно ограничить предельный размер (10—15%) уточнения ассортимента товаров, а стоимость непредъявленных санкций перечислять в бюджет.

Настало время ужесточить требования за поставку на рынок недоброкачественных товаров, для чего потребуется пересмотреть действующие ГОСТы и технические условия, значительно повысив при этом требования к качеству товаров. Не мешало бы при этом увеличить размеры взыскиваемых с предприятий-поставщиков за поставку недоброкачественных товаров штрафных санкций до 10%, отчисляя значительную их часть (40—50%) за счет фонда материального поощрения работников предприятий промышленности. То же относится и к величине уценки товаров, произведенной в торговле из-за их низкого качества.

Полученные суммы штрафных санкций как на предприятиях промышленности при забраковке сырья, так и в торговле можно включать в состав прибыли.

Вместе с тем следует на областном уровне наладить надлежащий контроль за ходом выполнения плана поставки товаров. В оптовой торговле необходимо организовать с помощью средств вычислительной техники учет поступления товаров в развернутом ассортименте, а в розничной — восстановить отмененную ранее статистическую отчетность (1 сб) о движении товаров в развернутом ассортименте между оптовой и розничной торговлей. При этом потребуются значительно усилить контроль за качеством и поступлением на рынок товаров путем активизации работы контролирующих органов (госприемки, торговой инспекции и специалистов торговли) и введения в практику проверок со стороны потребителей.

При таком условии может быть повышена роль заказов торговли и договоров поставки, а также ответственность поставщиков и получателей товаров за более полное удовлетворение потребностей населения.

Таковы основные проблемы, решение которых позволило бы улучшить систему управления производством и реализацией товаров и добиться в итоге сбалансированности товарных ресурсов, поступающих на рынок, и спросом населения.

К ГИБКОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В. Урчукин,

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

В ходе реализации коренной экономической реформы все большее значение приобретает разработка единой налоговой системы как одного из рычагов государственного планового регулирования товарно-денежных отношений. По нашему мнению, она должна включать в себя: дифференциальную ренту на землю, лес, недра, плату за воду; прямой налог на оборот с рубля продажи продукции с кардинальным сокращением сферы действия акцизного налога; налогообложение направлений использования дохода; валютный налог на экспорт продукции и услуг; импортный налог на ввоз готовых изделий; налогообложение личных доходов населения.

Принципами гибкого единого налогообложения выступают: равное налогообложение независимо от форм собственности и хозяйствования для одинаковых видов производства продукции и услуг; стимулирование производства конкретных высококачественных, сертифицированных видов потребительских товаров, продовольствия, роста экспорта готовых изделий, ресурсосбережения; повышение заинтересованности регионов. союзных республик в развитии интеграции расположенных на территории предприятий; поддержка и стимулирование через централизованное планирование развития новых производств и предприятий в противовес сложившейся монополии производителей.

Особое значение в этой системе придается дифференциальной ренте на землю, лес, недра, рентной плате за воду. Принцип равенства в ее применении на землю независимо от форм ведения хозяйства и собственности целесообразно закрепить законом. Развитие арендных отношений на землю должно основываться на конкурентности арендаторов при условии повышения плодородия почвы. Наличие кадастра на землю и районирование климатических зон облегчает определение величины дифференциальной ренты (в виде вилки арендной платы для каждого района и даже поселка). Ориентировочно: для колхозов, совхозов, арендных коллективов, лиц, занимающихся индивидуальной деятельностью, плата за 1 м² пахотной земли, садов, виноградников в зависимости от плодородия земли, принятого договора на выращивание конкретных сельскохозяйственных культур, климатической зоны, близости к крупным городам должна составлять от 0,1 до 3—5 коп. ежегодно. Для промышленных предприятий и промышленной инфраструктуры, кроме объектов охраны окружающей среды, размер этой платы — от одного рубля до 15—25 руб. в зависимости от места их расположения. Размер рентной платы за землю должен быть наибольшим для городов с численностью населения более 1 млн. чел. и наименьшим в городах, где проживают до 30—50 тыс. чел. Это позволит сократить промышленное строительство в крупных городах. Величина рентной платы за воду, лес, недра в виде налога для пользователей должна быть составной частью фиксированной оптовой цены и направляться в бюджеты районов и городов в полном объеме со всех предприятий и организаций независимо от их ведомственной подчиненности. Например, от суммы поступивших платежей в пределах 20% в районе остается на решение социальных вопросов, 25—30% общей суммы платежей перечисляется области. В бюджет союзной республики поступит 30—35% рентных платежей, остальная часть — в государственный бюджет страны. В сельский, поселковый Совет должно направляться до 70% части средств, оставляемых в районе от налогообложения.

Выразителем общегосударственной собственности на землю и недра являются на местах районные и городские Советы народных депутатов, наделенные правами арендодателя, что при условии установления государством величины (вилки) дифференциальной ренты исключает диктат как ведомства, так и территорий. Вместе с тем нельзя допустить передачу земли в вечное пользование, как и ее продажу в частные руки, так как это приведет к социальному неравенству. Срок первичной аренды должен быть в пределах 10—25 лет с предоставлением права пользователю продления аренды при условии повышения плодородия земли.

Второй важный элемент в системе гибкого налогообложения — дифференцированный прямой налог на оборот во всех отраслях народного хозяйства, кроме выращивания сельскохозяйственной продукции. Для стимулирования экспорта, приоритета поставок сертифицированной наукоемкой продукции по госзаказу, особенно товаров народного потребления, по фиксированным ценам целесообразен минимальный налог — до 2% с каждого рубля продажи. Это примерно 600 видов продукции, из которых 150 — основные виды энергосырьевых ресурсов, 150 — продуктов питания, остальные — товары для детей, людей пожилого возраста и инвалидов, по которым следует доводить до предприятий госзаказ на уровне не ниже 95% плана производства. На энергосырьевые ресурсы фиксированные цены с учетом рентных платежей должны быть приближены к мировому уровню, а на продукты питания, одежду и обувь для детей, инвалидов, людей пожилого возраста — к действующим розничным с разницей на торговую скидку (7—5%). На ближайшие три года целесообразно ввести лимитированные цены по регионам еще на ряд видов сельскохозяйственной продукции. На оказываемые услуги, выпуск несертифицированной продукции, где в основном применяются договорные цены, величина налога должна быть от 8 до 20% с рубля продажи, что будет стимулировать производство продукции высокого качества, ресурсосбережение, стремление коллективов бороться за получение большего госзаказа на поставку продукции. В целях сохранения плодородия земли выращивание биологически чистой сельскохозяйственной продукции не должно облагаться прямым налогом.

Введение прямого налогообложения на производство всех видов продукции и услуг позволит упорядочить соотношение между оптовой и розничной ценой по всем видам товаров народного потребления, снизить до 5—7% торговую наценку, чтобы не взвинчивать рост розничных цен. Сферу действий акцизного налога следовало бы ограничить винно-водочными, табачными, ювелирными изделиями и легковыми автомобилями с распределением получаемого дохода между государственным и республиканским бюджетами.

Третья составляющая система гибкого налогообложения — подоходный налог с предприятий, организаций, кооперативов в зависимости от направлений использования заработанных средств. Опыт работы предприятий и организаций по второй модели хозрасчета подтверждает возможность широкого развития на ее основе арендных отношений во всех отраслях народного хозяйства. Введение ограничений на фонд оплаты труда, установление различных искусственных расчетных отношений не исключает инфляцию и в то же время ограничивает инициативу руководителей только государственных предприятий и организаций, не затрагивая кооперативы, хозяйственные подразделения общественных организаций.

С экономической точки зрения представляется более приемлемым не налог с прибыли, а дифференциация налога в зависимости от направлений использования дохода.

Для стимулирования развития и технического перевооружения производства желателен минимальный налог — 3—5% фактического рас-

хода на данные цели в пределах года, кроме предприятий перерабатывающей промышленности. При этом 3% налога взимается при организации производства продукции и технологии мирового и выше мирового уровня, 4 — при превышении лучших отечественных показателей, 8% — при поддержании действующего уровня производства. На наш взгляд, налогообложение при использовании фонда социального развития в пределах 5—7%, а фонда оплаты труда — 18—25% в зависимости от отрасли производства будет сдерживать нарастающую волну инфляции. Налогообложение по расходам на социальные цели следует дифференцировать по климатическим зонам (5% — в районах Севера, Сибири, Дальнего Востока, 6 — средневропейская часть, 7% — южные районы нашей страны), а применительно к фонду оплаты — по условиям труда и климатическим зонам. К примеру, предприятия угольной и металлургической промышленности в районах Севера, Сибири должны выплачивать налог на фонд оплаты труда 18%, а сферы быта, торговли в Сочи — 25%.

Принципиально важным во внешнеэкономической деятельности представляется упорядочение валютного налога на экспорт и импорт продукции. При экспорте сырья целесообразно установить его в размере 70—80% валютной выручки, из которого 40—50% должно направляться в союзный бюджет, 30 — в фонд союзной республики, 30% — в бюджет области. При экспорте готовой продукции этот налог не должен превышать 40% валютной выручки, и в той же пропорции его следует отчислять в государственный бюджет, союзную республику и регионы. Валютный налог за оказание услуг и продажу товаров за валюту на территории республики должен составлять 55%, из которых 50% перечисляется в государственный бюджет и по 25% союзной республике и области. С введением валютного налогообложения отпадает потребность в системе лицензирования товаров на экспорт, возможен свободный экспорт продукции, производимой сверх госзаказа.

Импортный налог на ввоз готовых изделий необходимо установить в размере 70—80% разницы между внутренними ценами и ценами мирового рынка и распределять следующим образом: 35% — госбюджету, 30 — союзной республике, 30 — области, 5% — главному таможенному управлению. Переход на экономические методы управления внешнеэкономической деятельностью сделает внутренний рынок доступным, но не разорительным для экономики.

Следовало бы, на наш взгляд, освободить колхозы, совхозы, кооперативные, семейные коллективы от налогообложения при затрате средств на повышение плодородия земли, на социальное развитие села. При таком подходе трудовые коллективы смогут сами определять направления использования заработанных средств.

Введение системы гибкого налогообложения направления использования дохода исключает необходимость в валовых объемных показателях, способствует ликвидации затратного хозяйственного механизма. Развитие производственных мощностей будет осуществляться только за счет заработанного дохода и части кредитов банков. Арендная плата за предоставленные основные производственные фонды трудовым коллективам, амортизационные отчисления на полное восстановление зданий и сооружений должны аккумулироваться на специальных счетах союзных министерств, Советов Министров союзных республик, облисполкомов в соответствии с подчиненностью предприятий для развития новых предприятий и производств по выпуску наукоемкой продукции, с безотходными ресурсосберегающими технологиями. Тем самым будет обеспечен приоритет реализации новейших научно-технических разработок в нашей стране, целенаправленному проведению структурной перестройки народного хозяйства.

Предлагаемая система налогообложения должна заменить и плату за основные производственные фонды, а также исключить действующий налог за трудовые ресурсы, оставив его только в крупных промышленных центрах, где он в большей мере будет сдерживать создание новых рабочих мест.

Заслуживает позитивной оценки разработка системы налогообложения личных доходов населения. Но и здесь следовало бы придерживаться принципа единого подоходного налога на годовой доход всех граждан независимо от источников его образования, исключив налог на бездетность и государственные премии.

Предлагаемая система гибкого налогообложения позволит по сравнению с существующими экономическими нормативами реально поднять роль централизованного планирования в развитии приоритетных отраслей народного хозяйства при одновременном расширении сферы действия товарно-денежных отношений, наполнить новым содержанием проект Закона о самоуправлении и самофинансировании союзных республик, местных Советов, исключив их экономическую обособленность и территориальный диктат над предприятиями. Она также поможет преодолеть региональный барьер в аренде земли, в создании совместных межреспубликанских и межобластных объединений, консорциумов, что усилит экономические связи между республиками, министерствами, предприятиями и организациями. Органическое соединение централизованного плана и рынка возможно только через введение с тринадцатой пятилетки системы гибкого налогообложения и открытой системы информатики для развития оптовой торговли между предприятиями с законодательным закреплением обязанностей сторон по поставке продукции и комплектующих изделий в фиксированные сроки на основе факсимильной связи.

Доходная часть должна быть сопряжена с ответственностью центра за обеспечение обороноспособности страны, развитие фундаментальной науки и реализацию важнейших государственных научно-технических программ, международных связей и внешней политики, за подготовку и переподготовку специалистов высшей квалификации, развитие системы связи и информатики, общесоюзных и международных видов транспорта, поддержание развития базовых отраслей народного хозяйства, пенсионное обеспечение населения страны. Союзные республики и регионы должны нести затраты на организацию системы здравоохранения, образования, развитие национальной культуры, сохранение природной среды, поддержание развития сельского хозяйства, сферы быта и городского коммунального хозяйства, республиканского и местных видов транспорта, дорог, производства товаров народного потребления.

Введение системы гибкого налогообложения создаст предпосылки для развития внешнеэкономических связей. Центральное место должна занять проблема конвертируемости рубля. Предстоит в первую очередь выработать стратегию развития внешнеэкономических связей, в корне изменить структуру экспорта и импорта товаров, исключив дальнейший рост экспорта сырой нефти, круглого леса, хлопка-волокна, лома черных и цветных металлов, поставки валютного сырья не за свободно конвертируемую валюту.

Добиться успеха в экономике в современных условиях невозможно без системы непрерывного развития творчества работающих, создания и производства новой наукоемкой продукции, конкурентоспособной на мировом рынке. Нельзя рассчитывать на успех на мировом рынке, не занимаясь снижением себестоимости продукции, дизайном и повышением общей культуры производства.

Введение в республиках с 1989 г. обязательной вневедомственной научно-технической и экологической экспертизы проектов нового строи-

тельства, технического перевооружения действующих предприятий побуждает принципиально по-новому работать проектные и научно-исследовательские организации. Оценка проектов, научно-технических разработок по конкурентоспособности новых видов продукции в сравнении с лучшими зарубежными технологиями по энергоемкости и водоемкости, экологической чистоте производства с определением ожидаемых экономических, социальных и экологических последствий эксплуатации намечаемых к сооружению объектов уменьшит вероятность крупных просчетов в инвестиционной и структурной перестройке. Поэтому дальнейшее углубление хозрасчетных отношений в народном хозяйстве сопряжено с повышением требовательности к результативности проводимых научных исследований, коренной перестройке взаимоотношений науки и производства.

Придавая особую важность развитию фундаментальных исследований, увеличивая финансирование на нее из государственного бюджета, необходимо одновременно найти гибкие формы внедрения первых положительных результатов исследований в производство. Задача эта многоуровневая. Она включает не только передачу техники и технологии, но и легкое отпочковывание кадров с новыми знаниями в производство. Наиболее целесообразен путь внедрения новшеств через создаваемые по инициативе институтов-разработчиков и авторов крупных изобретений малые инновационные предприятия. Те из них, которые экспортируют свыше 50% продукции в общем объеме производства, следует по налогообложению приравнять к совместным предприятиям с зарубежным партнером.

Введение системы гибкого налогообложения позволит изменить функции промышленных министерств, сосредоточив их усилия на вопросах научно-технического прогресса и инвестиционной политики по структурной перестройке производства. Как министерства, так и региональные органы при этом в большей степени становятся партнерами предприятий, объединений, консорциумов в организации и развитии производства продукции для населения и воспроизводстве основных производственных фондов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НОРМАТИВЫ И ПРОБЛЕМА ГАРМОНИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ

В. Лагутин,

канд. экон. наук

А. Чумаченко,

нач. отдела ГлавПЭУ Волынского облисполкома

Вопрос о сущности экономических нормативов, их содержании и природе состоит в радикальном совершенствовании отношений социалистического производства, присвоения и распределения, приведении их в соответствие с задачами и перспективами формирования нового механизма экономического регулирования. Незавершенность политэкономических основ этих проблем весьма остро ощущается в практике преобразования хозяйственного механизма. Думается, что по мере углубления радикальной экономической реформы и создания правовой базы экономики система нормативов в сочетании с налогами и ценами все более определенно будет выступать как необходимый рычаг управления экономическими интересами. Эту роль экономические нормативы выполнят лишь тогда, когда станут реальными гарантиями того, что все хозяйственные субъекты получают в свое распоряжение полагающуюся им часть стоимости продукта труда.

В сложившейся системе управления нормативы приобретают единственно возможный вид данных сверху адресных заданий. В условиях избыточного административного контроля и отсутствия действительной хозяйственной самостоятельности предприятий это стало главной причиной нигилистического отношения многих к нормативам.

Народнохозяйственная практика имеет массу случаев нарушения принципов распределения и присвоения, что можно показать на примере Волынской обл. Так, полученная в 1988 г. прибыль в промышленном объединении была распределена следующим образом: 61,1% — в государственный бюджет, 3% — плата за кредит, 6,5% — отчисления министерствам и ведомствам на образование централизованных фондов и резервов, и лишь 29,4% оставалось в распоряжении трудовых коллективов. Необоснованными являются нормативы отчислений от прибыли предприятий в бюджет области. Прежде всего это относится к предприятиям союзного подчинения. Имея 30% удельного веса в промышленном производстве области, они могли отчислять от своей прибыли в доходную часть областного бюджета чуть более 1%. Ущемленность территориальных интересов особенно остро ощущается в условиях бюджетного дефицита, который составляет в области 16 млн. руб.

Негативную роль в становлении коллективной формы присвоения играют далеко не единичные факты нарушения ведомствами стабильности нормативов, доводимых до предприятий. Так, Луцкому автомобильному заводу в течение 1987 г. Запорожское производственное объединение «АвтоЗАС» трижды поменяло в сторону уменьшения нормативы образования фондов экономического стимулирования. В результате норматив формирования фонда социального развития уменьшился на предприятии с 34,9 до 17,0%, а фонда материального поощрения — с 26,27 до 15,80%.

Какой же должна быть новая модель экономического норматива, отвечающая требованию многоуровневости системы присвоения? На наш взгляд, такая модель, отражающая величину, основные функции, структуру и ступени развития норматива, должна прежде всего служить

целям управления развивающимся объектом и предназначаться для альтернативного прогнозирования его перспективных изменений.

Формировать и направлять интересы, воздействовать на них можно, используя стимулирующую функцию экономических нормативов. Отрыв величины норматива от реально существующей экономической и технической базы производства не дает трудовым коллективам максимально реализовать свои интересы. Так, предприятия производственного объединения «Волыньстройматериалы», имеющие отсталую технико-технологическую базу, остро нуждаются в значительных капитальных вложениях на модернизацию и техническое перевооружение. В этом же заинтересована и область, так как дефицит строительного кирпича в регионе достигает 100 млн. шт. Однако при всем этом доведенный до объединения норматив образования фонда развития производства, науки и техники таков, что реализовать возможность в техническом перевооружении и реконструкции предприятия смогут лишь через 21 год.

Предприятия оценивают стимулирующую функцию плановых нормативов через призму такого чувствительного социально-экономического инструмента, как принцип справедливости, предполагающий осуществление единого подхода к разработке, реализации и доведению нормативов до исполнителей, гарантии получения каждым производителем равного дохода при равном уровне эффективности труда.

Та доля прибыли, которая сегодня остается в распоряжении предприятий (по области в 1988 г. — 33,2%), вряд ли соответствует принципам социальной справедливости и реальным экономическим процессам в сфере непосредственного производства. Отдельные предприятия перечисляют в бюджет и министерству (ведомству) почти всю свою прибыль. Например, в 1988 г. в дорожно-строительном управлении № 1 Миндорстроя УССР в распоряжение трудового коллектива поступило всего 4,6% общего объема прибыли, в производственное объединение мясной промышленности — 5,1, в швейное объединение «Волынь» Минлегпрома УССР — 5,7, на Иваничевский сахарный завод — 5,6%.

Более глубокое осмысление проблемы моделирования системы нормативов предполагает рассмотрение вопроса о величине норматива распределения валового дохода хозрасчетного предприятия. Главное при этом, как в стоимости чистого продукта (вновь созданной стоимости), — выделить четыре части, из которых одна идет в распоряжение предприятия (хозрасчетный доход), другая — государству (в союзный и республиканский бюджет), третья — отраслевому органу управления (министерству) и четвертая — региону (в бюджет соответствующего местного Совета народных депутатов). Где искать объективный критерий правильного выделения доли каждого из этих субъектов? Представляется, что здесь одни вопросы связаны с определением величины необходимого продукта, формированием фонда оплаты труда на предприятии, другие имеют выход на порядок распределения стоимости прибавочного продукта (прибыли).

В основу практических принципов определения доли фонда оплаты в хозрасчетном доходе на предприятии, по нашему мнению, следует положить расчет нормы необходимого продукта. К сожалению, использование этого предложения на практике затруднено тем, что деформация цены смазывает реальное представление о динамике необходимого и прибавочного продукта. К. Маркс подчеркивал ненаучность подхода, при котором сначала фиксируется доля рабочего в продукте, а затем уже этой долей определяется высота или стоимость его заработной платы¹. Однако существующая практика ценообразования не учитывает этого обстоятельства. Величина чистого дохода предприятия в фонде заработной платы выступает не как итоговые результаты производства, а

¹ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. III. С. 92.

как части нормативной чистой продукции, определяемые уровнем и структурой плановой оптовой цены. При этом плановая (нормативная) прибыль устанавливается определенным уровнем рентабельности, обеспечивающим плановые платежи в бюджет, формирование хозрасчетных фондов и финансовых средств на разнообразные плановые нужды. При таком методе вначале задаются параметры целевого распределения дохода, т. е. априори определяется доля, присваиваемая государством и предприятием, а затем уже на этой основе формируется величина фонда оплаты труда и прибыли.

В ходе реализации реформы хозяйственного механизма репутация нормативного принципа формирования фонда оплаты труда оказалась подорванной. Этому способствовало и необоснованное установление величины самого норматива, не отражающего реальный уровень эффективности труда, и массовое применение вместо уровней природных нормативов (коэффициентов прироста базисного уровня), не обладающих необходимым стимулирующим эффектом. Сам же метод нормативного формирования фонда заработной платы, особенно для серийного производства, конечно, далеко не исчерпал своих возможностей.

В этой связи, на наш взгляд, заслуживает внимания схема регулирования величины оплаты труда, в соответствии с которой по уровневому нормативу определяются доля и величина фонда оплаты труда в расчетном доходе, а затем для корректировки его величины применяется прогрессивное налогообложение заработной платы, т. е. увеличение ставок налога на прирост средств, направляемых на оплату труда.

Хозяйственная практика показала невозможность решения проблемы регулирования объема фонда оплаты труда по нормативу опережения прироста производительности труда по сравнению с приростом средней заработной платы. В условиях действия несовершенных методов расчета уровня производительности труда, позволяющих завышать его путем искусственного накручивания стоимостных объемов продукции, повышения цен, данный норматив выступал как бюрократический «ограничитель» роста заработной платы. Его применение снижало заинтересованность трудовых коллективов и отдельных работников в повышении эффективности труда и производства; сложности с выплатой всех заработанных средств усиливали социальную напряженность в трудовых коллективах. Часто министерства шли на сознательное нарушение норматива, изменяя его в течение года в сторону увеличения под фактический уровень. Так, Министерство бытового обслуживания населения Украинской ССР по согласованию с Госпланом УССР увеличило нормативное соотношение за первый квартал 1989 г. Луцкому горбыткомбинату с 0,818 до 4,255; Луцкому райбыткомбинату — с 0,8 до 2,89; фабрике «Одежда» — с 0,923 до 2,36.

Хотелось бы дополнительно выделить еще одну проблему — выбор обоснованного измерителя продукции, по которому образуется фонд заработной платы. Думается, что речь должна идти о признании равноправия в этой роли самых разнообразных показателей, применение которых определяется значительными различиями в объективных условиях производства в разных отраслях и сферах народного хозяйства. Широкое многообразие специфических производственных условий, связанных с типом производства, формами его кооперации и специализации, делает несостоятельными попытки нахождения какого-то одного стоимостного показателя, пригодного для всех отраслей общественного производства. Сказанное относится прежде всего к показателю чистой продукции. В народном хозяйстве он применяется сегодня лишь в одной отрасли — в нефтехимической промышленности, и достаточно успешно. Этот оценочный и фондообразующий показатель в отрасли соответствует по меньшей мере двум важным принципам. Он адекватен технологи-

ческим и организационно-экономическим условиям производства и обеспечивает единство меры труда и меры вознаграждения. Особенности разделения труда в нефтехимической промышленности, а также стабильность здесь оптовых цен делают невыгодным применение показателя товарной продукции.

Что касается долевого распределения стоимости прибавочного продукта (прибыли), то оно должно учитывать усиливающуюся взаимозависимость всех партнеров по единому воспроизводственному циклу трудовых коллективов, отраслевых органов управления, Советов народных депутатов и экономического центра, каждый из которых присваивает объективно полагающуюся ему долю в прибыли. Каким бы сильным и обеспеченным в материально-техническом и финансовом отношении ни было предприятие, осуществить полное самостоятельное воспроизводство без участия государства и региона оно не может.

Когда трудовые коллективы ведут производство на основе полного хозрасчета, то становится применимым безнормативное, т. е. свободное, распределение и использование остаточной прибыли. При этом размеры фондов экономического стимулирования должны регулироваться налоговыми методами.

Переход к нормативному распределению прибыли хозрасчетных предприятий предполагает серьезные изменения механизма планового регулирования основных общеэкономических пропорций — между фондом накопления и фондом потребления (баланса распределения национального дохода), фондом жизненных средств и фондом заработной платы (баланса денежных доходов населения и их товарного покрытия) как на общесоюзном, так и республиканском и областном уровнях.

Министерства, получив право формировать нормативы, делали все, чтобы обеспечить выгодное для себя распределение прибыли подчиненных ему предприятий. Например, Минстройматериалов УССР установил Луцкому картонно-рубероидному заводу на 1988 г. норматив отчисления прибыли в свое распоряжение 39,38%, в бюджет — 39,63%. Затем в нарушение положения об образовании и использовании централизованных фондов и резервов оно установило нормативы соответственно — 48,77 и 30,25%.

Изменение экономического содержания норматива отразится на отношениях между предприятиями и местными Советами народных депутатов, выражающих интересы данной территории. Возрастает отчисления в доходную часть местного бюджета от прибылей предприятий, расположенных в данном регионе, независимо от их подчиненности. Пока же поступления в областной бюджет от предприятий явно недостаточны, чтобы обеспечить переход к самофинансированию области. Многие предприятия и организации вообще не отчисляют средства в бюджет области. В 1988 г. из 24 предприятий и организаций союзного подчинения участвовало в формировании местного бюджета лишь 10, в 1989 г. — 12. При этом объемы поступлений были крайне незначительны. Например, Луцкое научно-производственное объединение «Электротермометрия» и Луцкий электроаппаратный завод отчислили 2% общего объема их прибыли, заводы «Ковельсельмаш» и «Рожищесельмаш» — по 1%. Из 78 предприятий и организаций республиканского подчинения отчисления от прибыли в местный бюджет осуществляли в 1988 г. лишь 13 предприятий, в 1989 г. их число несколько возросло — до 31, что, безусловно, не способствует укреплению местных бюджетов.

Подобная ситуация сложилась с использованием такого источника увеличения местного бюджета, как плата за трудовые ресурсы. В 1988 г. при общей сумме этого платежа 8 млн. 718 тыс. руб. в союзный бюджет было перечислено 3 млн. 116 тыс. руб. (35,8%), в республиканский — 5 млн. 142 тыс. руб. (59%), а в местный бюджет — всего 460 тыс. руб.

(5,2%). Правда, в 1989 г. это соотношение изменилось — в местный бюджет планировалось отчислить 56,5%. Но, думается, целесообразно было бы всю сумму этого платежа оставлять в местном бюджете, обеспечивая возмещение части затрат на воспроизводство рабочей силы на территориальном уровне.

В последнее время во многих городах вводится еще один вид платежа из прибыли предприятий в местный бюджет, носящий разовый характер, — плата за привлечение иногородних работников. Размер ее устанавливается в зависимости от местных условий. В Луцке городским Советом было решено ввести его с 1 июля 1988 г. в сумме 9,7 тыс. руб. за каждого иногороднего, а также плату за прием на работу выпускников профтехучилищ, не имеющих городской прописки, без направлений министерств и ведомств — 2,3 тыс. руб. Величина платежа устанавливалась с учетом затрат на создание условий для новоприбывшего жителя города. Общая сумма этих затрат на одного человека, рассчитанная по социальным нормативам, составила 6523 руб. Умножением ее на градообразующий коэффициент (1,4—1,6) и получена плата за иногороднего работника.

Однако ни в 1988 г., ни в 1989 г. по этой статье доходов городского бюджета поступлений не было. Предприятия города отказываются вносить плату за привлечение данных категорий работников, ссылаясь на то, что эти платежи не предусмотрены действующими нормативными актами, потому противоречат Закону о государственном предприятии (объединении), запрещающему изъятие и перераспределение прибыли (дохода) в случаях, не предусмотренных законодательством (ст. 17.3). Видимо, назрела потребность в обеспечении более полного правового обоснования и регулирования этого вопроса.

В Луцке используется также такая форма участия предприятий в формировании и целевом использовании средств городского бюджета, как договоры между горисполкомом и предприятием по развитию социально-культурной и коммунальной сфер города, включающие взаимные обязательства двух сторон. В 1989 г. социально-коммунальные договоры были заключены с 26 предприятиями и организациями. Они предусматривают участие предприятий в изготовлении нестандартного оборудования и выполнении работ для нужд городского хозяйства на сумму 250 тыс. руб., выделение средств на развитие жилищно-коммунального хозяйства — 470 тыс. руб., для приобретения автобусов — 203 тыс. руб., приобретения медицинского оборудования — 400 тыс. руб. (включая свободное конвертируемую валюту) и т. д.

Одной из самых сложных задач, которую необходимо решить в процессе моделирования современного экономического норматива, является выбор конкретных форм разрешения противоречия между индивидуальными условиями производства и необходимостью установления единых по величине нормативов (обеспечивающих равнонапряженные требования общества ко всем предприятиям).

Здесь, по нашему мнению, вполне приемлемы следующие подходы. Например, установление для всех предприятий равных единых нормативов отчислений от дохода (прибыли), т. е. системы налогов, при одновременной более широкой дифференциации платежей, непосредственно определяющих условия производства, — за трудовые ресурсы (которая должна отражать не только численность, но и квалификацию работников), за производственные фонды (она должна отражать экономические границы их применения, т. е. учитывать не первоначальную, а остаточную стоимость средств труда) и за природные ресурсы. Другой вариант, когда до всех предприятий отрасли доводятся верхние и нижние границы нормативов (интервал изменения их величины), а министерство определяет норматив для группы предприятий, исходя из четких критери-

ев, например: объемов производства, месторасположения предприятия, трудообеспеченности региона, технического уровня производства и т. д. Такой порядок распределения прибыли может быть использован и в межведомственных организационных структурах. Конечно, возможны и иные варианты, народнохозяйственная практика выберет лучшие из них.

В плане формирования групповых (единых) нормативов и организации налоговой системы, регулирующей распределение прибыли предприятий, важное значение имеет нахождение такого показателя рентабельности, использование которого позволило бы правильно осуществить группировку предприятий для определения шкалы ставок налога (или величины групповых нормативов). На предприятиях Минхиммаша СССР с этой целью применялся показатель нормы прибыли, т. е. рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли к себестоимости. Нам представляется, что наиболее подходящим для многих отраслей обрабатывающей промышленности был бы показатель нормы рентабельности труда как отношение приведенной прибыли (т. е. прибыли, приведенной к равным условиям приложения труда) к заработной плате. Во-первых, он более точно отражает собственные трудовые усилия производственных коллективов, уровень эффективности их труда (это немаловажное обстоятельство для производств, где развита внутриотраслевая кооперация и значителен повторный счет стоимости одного и того же продукта); во-вторых, позволяет обеспечить соответствие оплаты труда конечным результатом хозяйственной деятельности, что очень важно для реализации стимулирующей функции норматива отчислений от прибыли (дохода).

Конечно, данный показатель в рамках существующего хозяйственного механизма не свободен от недостатков. Например, на тех предприятиях, где низкая трудоемкость единицы продукции (низкие удельные затраты заработной платы), величина прибыли, полученная на основе нормы рентабельности труда, действительно окажется незначительной. Однако в данном примере рентабельность труда скорее является не причиной подобной ситуации, а следствием, вытекающим из неотлаженности форм и методов ценообразования. В конечном счете решение проблемы использования показателя рентабельности труда упирается в вопрос выяснения роли нормы рентабельности при формировании оптовой цены продукции, переосмысление ее функции выравнивания массы прибыли в ценах изделий предприятий с разным уровнем производства.

Таким образом, лишь на основе постоянного совершенствования экономического содержания и демократического поиска новых, более эффективных форм нормативов их модель может стать органической составной частью теоретической базы создания хозяйственного механизма.

Луцк

О ПУТЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Проблемы ценообразования продолжают оставаться одними из наиболее злободневных в ходе проведения коренной экономической реформы. Редакция журнала обратилась к д-ру экон. наук, профессору А. А. ДЕРЯВИНУ с просьбой высказаться по вопросам дальнейшего развития экономики страны, в том числе совершенствования системы ценообразования.

— Анатолий Александрович, в печати нередко можно встретить высказывания отдельных хозяйственных руководителей различных уровней о необходимости повышения оптовых цен на ту или иную продукцию. Правда, при этом обычно оговаривается, что оно не должно затрагивать розничные цены, дабы не ухудшать материальное положение трудящихся. Как, по вашему мнению, повлияет ли увеличение оптовых цен промышленной продукции на уровень розничных цен?

— Длительное время считалось, что если и есть взаимосвязь между динамикой цен на средства производства и розничными ценами на товары народного потребления, то она весьма условна, и поэтому можно достаточно широко менять одни цены независимо от других. Данное представление подкреплялось и тем, что в структуре розничных цен почти на все товары народного потребления имелся довольно солидный налог с оборота. Поэтому при повышении оптовых цен на средства производства, которые поступали в отрасли, производящие товары народного потребления, предполагалось, что удорожание компенсируется соответствующим уменьшением указанного налога.

— Но разве это не так? Ведь именно благодаря подобной налоговой политике удавалось очень долго, в течение десятилетий, повышать оптовые цены и оставлять без изменения розничные.

— К сожалению, такого никогда не было, да и не могло быть. Впервые, сейчас большинство розничных цен уже не содержит налог с оборота. Значительная часть товаров народного потребления, в первую очередь продукты питания, продается даже по ценам, которые ниже затрат на их производство и реализацию. И налог с оборота, получаемый при продаже одних потребительских товаров, полностью направляется на погашение убытков, возникающих при реализации других товаров. В этих условиях уже невозможно надеяться на то, что повышение оптовых цен не отразится на розничных. Они обязательно возрастут.

Во-вторых, повышение оптовых цен означает, что возрастает прибыль, получаемая промышленными предприятиями. В этом, собственно, и состоит весь смысл повышения цен. Увеличение прибыли имеет следствием рост доходов госбюджета за счет налогов на эту прибыль и, конечно, повышение чистого дохода самих предприятий. А ни государство, ни предприятия не будут просто любоваться ставшими более крупными счетами своих доходов. Ясно, что они будут стараться израсходовать эти деньги. Потребностей-то, даже самых неотложных, очень много, и все они буквально вопиют о необходимости дополнительных ассигнований финансовых средств для их удовлетворения. Поэтому уже с самого на-

чала дополнительные доходы, полученные в результате повышения оптовых цен на средства производства, неизбежно превратятся в расходы государства и предприятий и, смею утверждать, в первую очередь пойдут на повышение денежных доходов населения путем увеличения премий, низких окладов, пенсий, пособий, стипендий и т. д. Конечно, часть дополнительных доходов будет использована на приобретение материальных ресурсов: нового оборудования, строительных материалов, сырья и т. п. Но не надо забывать, что в структуре цен этих материальных ресурсов также имеется заработная плата. Следовательно, после повышения оптовых цен через довольно непродолжительное время значительная часть дополнительной прибыли превратится в дополнительные денежные доходы населения. А ведь ни мяса, ни обуви от повышения оптовых цен не станет больше. Увеличится лишь спрос на них, обострится дефицит. А при дефиците рост розничных цен, как мы это все хорошо знаем, абсолютно неизбежен.

— Вы говорите, в сущности, о том, что деньги (дополнительная прибыль от повышения цен) из безналичного оборота переливаются в наличный денежный оборот. И даже утверждаете, что это неизбежно. Но ведь предпринимаются очень жесткие меры для того, чтобы такого перелива средств из одной сферы в другую не происходило. Может быть, надо еще более усилить контроль за ростом доходов населения, и тогда не будет увеличения сверх всякой меры платежеспособного спроса и, следовательно, дефицита и инфляции?

— В попытках тех, кто желает резко разграничить наличный и безналичный денежный оборот, проявляется не просто одномерность финансового мышления, а элементарный экономический непрофессионализм. Деление наличного и безналичного денежного оборота весьма условно. Чтобы понять это, достаточно представить, что в нашей стране повсеместное распространение получили кредитные карточки. Наличный денежный оборот сразу сузится до ничтожных размеров. Почти весь денежный оборот станет безналичным. Но от этого ни дефицит, ни инфляция не исчезнут. Никакой разницы в наличном и безналичном рублях нет.

— Хорошо, будем говорить о денежных доходах населения. По вашему мнению, увеличение оптовых цен приводит к более быстрому росту прибыли. Дополнительный доход предприятия и государство обязательно используют, т. е. расходуют. А эти расходы в значительной своей части превращаются в доходы населения. Можно ли как-то ограничить доходы населения при увеличении расходов государства и предприятий?

— Чтобы дать ответ на этот вопрос, представим предельно упрощенную ситуацию. Попробуем обязательно израсходовать на рынке 120 руб., но так, чтобы продавцы получили никак не более 100 руб. Можно, конечно, систематически отбирать у продавцов силой или с помощью налога «лишние» 20 руб., но ведь их снова нужно использовать всякий раз. Задача в общем-то решения не имеет. Но ведь именно такую задачу и пытается решить наше государство, когда не только не ограничивает свои расходы полученными доходами, включая и дополнительную прибыль от повышения оптовых цен и тарифов, но и перерасходует сверх того десятки миллиардов рублей. И при этом пытается ограничить, стабилизировать доходы населения. Это так же нельзя сделать, как, скажем, увеличить «силу» минуса у магнита при сохранении прежней «силы» плюса.

К сожалению, многие еще продолжают думать, что повышение оптовых цен на средства производства не имеет какого-либо отношения к инфляции. Вот если дороже становится пара обуви или телевизор, то это инфляция, снижение наших реальных доходов. А то, что вздорожали

дизельное топливо, электроэнергия или тарифы на грузовые перевозки, то это вроде бы не уменьшает наших личных денежных доходов.

Между тем действительность совсем иная. Как в капле воды из океана отражена вся его химическая структура, так и в каждом рубле отражается структура всего общественного производства. Океан можно разбавить пресной водой. Но через определенное время каждая его капля будет по своему составу равна любой другой. Повышение оптовых цен означает, что в денежный оборот вводятся сразу, одномоментно сотни миллиардов рублей, которые «разводняют» его. Через год-полтора все рубли в обороте будут одинаково разбавленными. В каждом рубле будет меньше не только стали, экскаваторов или солярки, но и обуви, хлеба, мяса и т. д.

— Расчеты по межотраслевому стоимостному балансу, которые всегда проводятся при повышении оптовых цен на средства производства, показывают, что вся дополнительная прибыль полностью поглощается удорожанием средств производства. Иными словами, то, что выигрывают поставщики, то теряют потребители средств производства, а общество в конечном счете ничего не выигрывает. Как совместить результаты таких расчетов с вашими предыдущими утверждениями?

— Межотраслевой баланс является очень важным аналитическим инструментом. Поэтому и расчеты по разным моделям его имеют большое значение. Но журнал «Плановое хозяйство» уже неоднократно писал о том, что цены в расчетах по этому балансу используются лишь для обеспечения единой размерности. И их использование не превращает натуральный баланс в стоимостной. Действительно, в расчеты можно ввести любые цены. Важно только, чтобы они имели положительное значение и какую-то конечную величину. И баланс сойдется. Все удорожания или удешевления будут перекрыты абсолютно точно дополнительной прибылью или увеличившимися убытками. Можно, например, установить цену на подмосковный уголь не 45 руб. за тонну, а взять еще более нелепую цифру — 500, 1000 руб. за тонну. Одновременно определить цену на золото в 1 коп. за кг. Повторяю, баланс сойдется. Убытки от высокой цены на уголь перекрываются прибылью Подмосковского бассейна. Наоборот, убыточность золотодобывающей промышленности возмещится огромными доходами оптовых покупателей золота. Баланс будет обеспечен. В расчетах, конечно, но не в реальной жизни. При таких абсурдных ценах экономика не может существовать.

Все дело в том, что так называемый стоимостной межотраслевой баланс дает как бы моментальную фотографию существующих или планируемых технологических связей в народном хозяйстве в единой размерности. Но не более того. Всю тонкость понимания того, что происходит в народном хозяйстве при изменении цен, можно уловить при анализе стоимостных пропорций. А как раз такого анализа до сих пор нет.

— При повышении оптовых цен на средства производства предполагается, что будут решены определенные народнохозяйственные задачи: создание экономической заинтересованности в экономии материальных ресурсов, приближение наших внутренних цен к структуре и уровням мировых цен и т. д. Но никогда речь не идет о получении дополнительных доходов госбюджетом.

— Начнем с последнего. Если не ставится задача получить дополнительные доходы в госбюджет, то спрашивается, почему государственные органы, как правило, проявляют интерес к повышению цен, за исключением, может быть, закупочных цен на продукцию сельского хозяйства? Это еще одно доказательство того, что межотраслевой баланс, точнее расчеты результатов повышения цен по этому балансу, мягко говоря, не совсем правильно отражают реальность.

Относительно создания экономической заинтересованности в эко-

номии материальных ресурсов. Было бы в высшей степени неразумным отрицать огромные возможности ценообразования в рационализации использования всех видов ресурсов. Но для того чтобы получить впечатляющие результаты, нужно применять адекватные методы. До сих пор этого не было. Цены долгое время остаются неизменными, а затем меняются (повышаются) сразу на 30, 40, 70%, а то и в 1,5—2,5 раза. По-настоящему, что при таком скачке цен экономии любого потребителя оказывается в катастрофическом положении. Поэтому приходится, в свою очередь, повышать цены и на продукцию, выпускаемую потребителями сырья, топлива, энергии, материалов. Однако если удорожание уже учтено в планах, то нет и смысла вести какую-то работу по экономии ресурсов.

Если при изменении розничных цен на товары народного потребления иногда предпринимаются, хотя и в редчайших случаях, попытки выяснить, какие сдвиги произойдут в платежеспособном спросе на отдельные товары, то при повышении оптовых цен не делается даже и таких робких попыток. Все ограничивается лишь общими рассуждениями. Между тем повышение оптовых цен предпринимается уже не в первый раз. Можно и посмотреть, как, например, уменьшились нормы расхода и потери нефти и нефтепродуктов, газа, угля, электроэнергии у основных потребителей энергоресурсов. Картина неутешительна. В сущности, нет ни одного факта, свидетельствующего о более или менее серьезном эффекте полуторного или даже двойного повышения цен.

Много лучше было бы заранее, за несколько лет сообщать потребителям, что цены на сырье, топливо и энергию будут возрастать и в конечном счете увеличатся, скажем, в 1,5 раза. Затем каждые полгода, а то и каждый квартал повышать их на 1,2 или 3%, но уже без каких-либо изменений в финансовых планах и без компенсаций.

Думается, что в этом случае удалось бы избежать того неприятного конфликта, который возник в начале года между правительством и ВЦСПС, вставшим на защиту трудовых коллективов, пострадавших от одномоментного и весьма крупного повышения цен на дизельное топливо и тарифов на электроэнергию и грузовые перевозки. Правительство согласилось с доводами ВЦСПС и выдало всем полную компенсацию. Результат повышения цен стал, следовательно, нулевым, если, конечно, не считать того, что инфляция получила дополнительное ускорение.

Для обоснования повышения оптовых цен часто используется тот аргумент, что наши цены занижены по сравнению с уровнем мировых цен. Но ведь для такого утверждения нужно по крайней мере знать переводной курс рубля. А кто его знает? Кроме того, если какие-то цены занижены, то другие должны быть завышенными. Однако что-то не приходилось слышать о том, что одновременно с повышением оптовых цен надо снизить на такую же сумму цены на иные товары. Вообще же уровень цен в каждой стране определяется уровнем заработной платы. Вот к уровню ее и надо сопоставлять все остальные цены.

— До сих пор речь шла о проблемах, связанных с проектируемым повышением оптовых цен на средства производства. Но посмотрим и на текущие дела. В прошлом году дважды (сперва весной Советом Министров СССР, а затем осенью Верховным Советом СССР) принимались очень серьезные решения о недопустимости повышения цен. Между тем все знают, что цены продолжают расти, темпы инфляции увеличиваются. Об этом уже и официально сообщает Госкомстат СССР в сводке об итогах 1989 г. В этой связи возникает вопрос: а может ли вообще государство эффективно контролировать цены?

— Контроль за ценами является самым слабым местом в ценообразовании. Это относится не только к нашей системе ценообразования. В любой стране в условиях инфляции контроль за ценами неэффективен.

Опыт зарубежных стран показывает, что попытки остановить инфляцию путем замораживания цен всегда оканчивались неудачей. Цены удавалось сдерживать примерно полгода, в редких случаях год. Темп инфляции вроде бы даже снижался. Но к концу указанного периода он резко возрастал и всегда превосходил исходный уровень. Режим замороженных цен становился бессмысленным и отменялся.

Всегда можно найти множество способов, чтобы успешно уйти даже от самого строгого контроля за ценами. Например, продажа товаров «в наборе», т. е. в вынужденном ассортименте. Кстати сказать, продажа «в нагрузку» — отнюдь не наше изобретение.

— Вы упомянули о двух очень серьезных решениях о недопустимости повышения цен, в первую очередь розничных.

— Смею утверждать, что единственным более или менее заметным результатом их принятия является расширение криминогенной зоны. Дело в том, что в этих решениях начисто отсутствует точное и строгое определение понятия «завышенная цена». Можно легко и просто установить, что цена, например, на уголь, сталь марки 3 или на сахар завышена, если эти товары будут продаваться не по прейскурантной, а по более высокой цене. Но для этого не нужно каких-то специальных контролеров. И мало кто нытается завесить цены на подобного рода товары. Проблемы возникают тогда, когда меняются какие-то технические параметры или потребительские свойства. Вот здесь-то и нужен контроль. Но он реально невозможен. Дело в том, что никакой контролер не может знать конкретное производство лучше, чем сами производственники. Поэтому проверка по необходимости может быть только чисто формальной, т. е. она сводится к установлению соответствия «обосновывающих» цену расчетов принятым методикам, инструкциям, разъяснениям и т. д. Опытный в этом деле специалист всегда найдет возможность безупречно обосновать желаемый уровень цены. С другой стороны, отсутствие четкого определения понятия «завышенная цена» открывает широкий простор для произвола проверяющего, не всегда, впрочем, и бескорыстного.

— Но ведь сохраняется централизованное государственное ценообразование на основные структурообразующие виды продукции. Применительно к этим ценам можно определять уровни цен и на все остальные товары.

— Да, это так. Но кто дал критерии отнесения одних товаров к основным, структурообразующим, а других — к второстепенным? А ведь критерии могут быть самыми разными. Реальное же значение каждого товара в производственном и личном потреблении всегда предельно конкретно. Важнейшее значение может приобрести в данный момент поставка холоднокатаного проката, но может — и копейной резиновой прокладки. Кто подскажет Госкомцен, что нужно относить к структурообразующей продукции? Ясно, что решение этого вопроса опять-таки будет по необходимости сугубо субъективным, хотя участвовали в его принятии десятки или сотни специалистов. Значит, опять появляется возможность как-то влиять, воздействовать со стороны, снизу или сверху на принимаемые решения. Вновь пойдут в ход и авторитет конкретного специалиста или организации, которую он представляет, какие-то невидимые миру интересы и т. д.

— Поставлю вопрос иначе. Как может воздействовать государство на процессы ценообразования?

— Прежде всего нужно предельно ясно сформулировать цель такого воздействия, установить его экономический и даже социально-политический смысл. Нужно четко представить, чего же мы хотим добиться, воздействуя на процессы ценообразования в различных формах: директивно определяя цены, разрешая свободно устанавливать их, договари-

ваться об их уровне и т. д. К сожалению, до сих пор во всех документах, определяющих политику в данной сфере, о целях говорится либо в самых общих, либо в таких конкретных постановках, которые никак не могут быть отнесены к основным целям.

Во-вторых, нужны столь же ясные правила ценообразования, т. е. правила калькулирования цены на предприятии — производителе продукции. Кстати, можно отметить один интересный факт. В настоящее время наши органы ценообразования предпринимают огромные усилия для того, чтобы уйти от так называемых затратных принципов определения цен. Считается, что это позволит приблизить действующие цены к тем ценам, которые возникают в рыночной экономике. Между тем в странах с развитой рыночной экономикой цены по большинству видов продукции определяются главным образом исходя из затрат. По многим товарам, во всяком случае, при крупных заказах или при выполнении значительных программ корпорации-производители предъявляют для обоснования цены государственным органам (если речь идет о правительственных заказах и программах) или компаниям-заказчикам калькуляции затрат и цен. Это вовсе не означает, что такие цены покрывают любые затраты. В выигрыше всегда оказывается тот, у кого затраты, а следовательно, и цены минимальны, а качество максимально.

В-третьих, должен быть создан реальный контроль за ценами. Для этого он должен быть не государственным, а, выражаясь в наших терминах, общественным. Речь идет о контроле самих предприятий, концернов, фирм, компаний за добросовестностью своих партнеров. Они лучше, чем кто-либо, будут следить за конкурентом, за тем, чтобы он не обманывал, не завышал или искусственно не занижал цену. У них, т. е. у контролеров, должно быть одно экономическое воздействие на нарушителей — антиреклама. Если фирма лукавит с ценами или качеством товара, с поставками, то немедленно распространяются сведения о ее недобросовестности. И от услуг такой фирмы начинают отказываться, что ведет к ее разорению. Поэтому даже в странах развитого капитализма очень резко возникает стремление к монопольной цене. Подобную недобросовестность могут допустить фирмы-однодневки. Серьезная крупная фирма никогда не пойдет на обман с завышением цены, зная, что это грозит ей разоблачением со стороны конкурента. Поэтому важен добровольный контроль за ценами, связанный на экономических интересах производителей и потребителей.

В-четвертых, если мы хотим, чтобы государство влияло на ценообразование, должны быть нормальные и разумные налоги. Без этого невозможно целенаправленное воздействие на процессы ценообразования. Прежде всего должен быть введен налог на добавленную стоимость. Он более справедлив по отношению к производителям, чем отчисления от прибыли. Вот простой пример. Представьте два предприятия, расположенных в разных регионах. Цена на изделие установлена одна — 10 руб. Но себестоимость у одного — 5 руб., прибыль — 5 руб. У другого затраты — 9 р. 50 к., а прибыль — 50 коп. Им установлен норматив отчислений от прибыли — 50%. В этом случае первое предприятие отчисляет от прибыли 2 р. 50 к., другое — 25 коп. Но предприятию важна не конечная цена, которую платит потребитель, а что ему остается после вычетов налогов. Первое предприятие получает 7 р. 50 к. за свою продукцию, а второе — 9 р. 75 к. Явно несправедливо, потому что себестоимость может быть раздута за счет слабой трудовой и производственной дисциплины, сверхнормативных расходов сырья и топлива, низкой квалификации работников. Вот скрытая «подкормка» отстающего за счет передового предприятия.

Между тем все надежды на подъем экономики могут сбыться, если дать возможность работать передовым в меру их способностей. Лозунг

«подтянуть отстающих до передовых» — неосуществим. Все никогда не станут передовыми. Ведь как могут быть развращены нищетой и бездельем отдельные лица, так могут быть развращены и целые коллективы. Но как сделать, чтобы создать равные условия для предприятий и тем самым хотя бы не губить передовые? Это можно создать налогом на добавленную стоимость. Положим, что он составляет 20%. В нашем примере затраты на сырье и другие материальные ресурсы равны 3 руб. Следовательно, оба предприятия должны внести налог с 7 руб., т. е. по 1,4 руб. Первое предприятие заплатит налог и будет дальше развиваться, второе — будет в убытке. Но какое-то предприятие может получать сверхприбыль за счет дефицитности своей продукции. Значит, здесь должен быть налог на сверхприбыль. И вполне можно сделать так, что налог будет тем больше, чем на более высокий уровень предприятие старается поднять цену. И наоборот, если предприятие снижает цены за счет, конечно, снижения себестоимости, то предприятию остается больше прибыли без потерь для госбюджета.

В-пятых, и это главное, необходим экономический механизм перелива ресурсов из отрасли в отрасль. До тех пор пока не будет такого механизма, государственное или иное регулирование цен лишено смысла. Нужно сделать так, чтобы экономически свободные предприятия вкладывали свои средства в наиболее прибыльные, максимально эффективные участки и сферы общественного производства, а вовсе не обязательно только в свое собственное производство.

— Вы полагаете, что между ценообразованием и налоговой системой существует взаимосвязь?

— Эта связь несомненна. Но тут надо обратить внимание на одну тонкость. Дело в том, что налоговое обложение — это пока еще не столько наука, сколько искусство очень высокого разряда. Это искусство состоит в том, чтобы найти грань, разделяющую разумный и необходимый налог от налога, ломающего хребет производителю. Насколько это важно, показывает история. Известны случаи, когда из-за неразумной финансовой политики правителей исчезали не только государства, но и целые народы.

Налог — всегда вычет, т. е. помеха потребителю или производителю. Иногда, правда, финансисты начинают рассуждать о какой-то стимулирующей роли того или иного налога. Особенно забавно это выглядит тогда, когда говорят в этом плане о нашем налоге с оборота, который собственно к обороту абсолютно никакого отношения не имеет. Так вот, искусство финансиста состоит еще и в том, чтобы изобрести такую форму налога, которая в наименьшей мере мешала бы производителю и потребителю. Наша система налогов противодействует передовому предприятию, коллективу, человеку. При такой системе отсталое предприятие не разоряется, более передовое не вырывается вперед, т. е. все предприятия занимают примерно одно и то же место. Создается застывшая структура производства не только по отраслям, видам продукции, но даже и по предприятиям, выпускающим один и тот же вид продукции. А это отставание, отрицательно сказывающееся на ценообразовании. При такой системе налогообложения нельзя перейти к новой системе ценообразования. Ведь тот же налог с оборота в 95% случаев определяется не в процентах к цене или затратам, а по абсолютной величине, как разница между розничной ценой (за минусом торговой и сбытовой скидок) и оптовой ценой.

Наконец, нужно понять, что от размера налогов прямо зависит динамика цен и темп инфляции. Чем выше налоги, тем быстрее растут цены, тем больше инфляционный размах. Любый производитель, когда его облагают налогом, старается перенести его на потребителя, т. е. на цену.

С другой стороны, и государство, получая больше доходов, увеличивает свои расходы, как мы уже раньше выяснили.

Получается парадоксальный вывод: для того чтобы снизить инфляцию и замедлить рост цен, надо уменьшить налоги. Именно так и поступили в свое время в Великобритании, США и некоторых других странах.

— Как добиться снижения издержек и на этой основе снижения цен?

— Между издержками и уровнем цен существует закономерная связь. Раз мы это признаем, то мы должны признать и другое: невозможно при росте цен добиться снижения издержек. На сколько в течение года можно снизить издержки? На 2—3% при хорошо развивающейся экономике. А если инфляция 5%, то издержки на 2—3% снизить невозможно. Все равно они возрастут на 2—3%. А это приводит к требованиям дополнительного повышения цен, т. е., как принято говорить, «к приближению цен к общественно необходимым затратам». Но может быть и наоборот. Если снижаются цены, то это служит важнейшим фактором снижения издержек. Как это сделать? Начинать, видимо, нужно с цен. Именно здесь-то и нужно проявить волю. Проще идти на поводу требований о повышении цен. Значительно больше усилий требуется, чтобы разъяснить необходимость их снижения, поставить такую задачу и добиться ее решения. Нужно создать современную методику ценообразования на новые виды продукции. Сейчас принято определять договорные цены на новую продукцию в зависимости от повышения ее эффективности, роста ее полезности. Иными словами, в основе методики лежит принцип поощрения за выпуск новых изделий. Думается, что методику ценообразования надо «перевернуть». Следует наказывать за производство устаревшей продукции. Пусть цены на новые изделия будут «затратными», т. е. на нормальном уровне с нормальной рентабельностью.

Сейчас производитель прогрессивной продукции все время должен доказывать, что он передовой и поэтому достоин хорошей цены. А отсталый не грустит — налог с него меньше, отчисления с прибыли тоже меньше. Он отсталый, ну что с него взять. Самое плохое здесь то, что, выпуская плохую продукцию, мы останавливаем экономическое развитие.

Что положительно при существующей системе? Простота. Очень просто так определять цены. И обиженных нет, и нет крупных конфликтов.

Еще К. Маркс писал, что моральное старение наступает, когда появляется новый образец товара. Но какие изделия и в каких размерах морально стареют, могут знать только изготовители нового товара. Только они могут сказать, где может быть применено их изобретение, техническая находка и т. д. И чем больше они найдут таких сфер, где их новинка может быть использована, тем больше поощрение. Это поощрение может и не включаться в цену нового изделия. Даже и не должно включаться. Просто за счет снижения цен, а следовательно, и доходов производителей морально устаревшей продукции ведутся прямые перечисления в фонд материального поощрения предприятия — изготовителя новой продукции.

Пусть те, кто отстал, попробуют доказать, что они хорошие. Да и виновных нет. Виноват научно-технический прогресс. На него только и можно жаловаться. Передовое же предприятие, точнее, его коллектив, получит поощрение.

Следовательно, возникает гонка, конкуренция в том, кто первый введет новшество. То предприятие, которое не развивается, не осваивает нового, — обречено. Это как езда на велосипеде. Остановился — упал.

Следовательно, цены не только пряник, но и бич. Цена должна подготавливать предприятие к научно-техническому прогрессу. При таком ценообразовании создается понижательная тенденция в ценах, а следовательно, и долгосрочный фактор снижения себестоимости. Представьте, цены на машину снижаются, значит, снижается и амортизация. И наоборот, при повышательной тенденции в ценах на машины создается долговременный фактор роста цен, издержек. При снижающихся ценах образуются наилучшие условия для обновления оборудования. А ведь сейчас во многих случаях обновление приводит к тому, что затраты возрастают. Самое отрицательное в предлагаемой системе то, что для ее внедрения нужна воля, т. е. усилие!

— Есть такие наблюдения у наших авторов: как только предприятие удастся повысить цену, объем производства не растет, а то и сокращается, в то время когда у капиталиста наоборот. Чем это объяснить?

— Вы уловили самую суть проблемы. Повышение цены должно вести к расширению производства. А мы повышаем цены на сырье, топливо, энергию и т. п. для того, чтобы уменьшить производство. Не странно ли?

Однако для расширения производства мало еще повысить цены. Вот возьмем товары народного потребления. Какой-то из них дефицитен. Цена повышается, скажем, в 2 раза (такие масштабы становятся привычными). Предприятие — производитель дефицитного товара получило хорошую цену и значительную прибыль. Но ее все-таки мало для удвоения-утроения выпуска изделий, с тем чтобы они стали достаточными при прежней, низкой цене.

Было время, вопрос решался просто. У всех забирали всю прибыль и после распределяли исходя из «высшей народнохозяйственной эффективности». Плохо ли, хорошо ли, но все-таки концентрация средств проводилась. В застойный период ведомства «успешно» растаскивали капиталовложения. Даже самые прибыльные производства получали подчас меньше, чем убыточные, неэффективные.

Сейчас все на самофинансировании. Концентрировать все средства в бюджете уже просто невозможно. Но будут ли металлурги, например, вкладывать деньги в фабрику капроновых колгот, даже если прибыльность здесь будет и в 100 раз выше, чем в собственном металлургическом производстве? Ответ очевиден. Они, т. е. металлурги, скорее разобьют цветник перед заводоуправлением, чем отдадут фонд развития в другую отрасль, другое производство. Нет механизма перелива капитала из отрасли в отрасль. На создании его сейчас и нужно сосредоточиться. Только при его наличии можно надеяться на структурные преобразования, на снижение затрат, на выход из экономического тупика.

Беседу вела С. Любановская

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

ЧЕРЕЗ ПРОТИВОЗАТРАТНОСТЬ — К ЧЕЛОВЕКУ

Предметом беседы в редакции стало использование возможностей социального развития регионов и роль Советов народных депутатов в этом процессе. Предложения по этим вопросам обосновывают экономисты В. В. САЛЬНИКОВ и П. В. КРЫЛОВ.

— Какой смысл вкладывается в предлагаемую целевую установку: от противозатратности — к человеку? Ее связь с общегосударственной задачей социально-го поворота в экономике, в чем ее отличие?

— Мы не стремимся к тому, чтобы обязательно «нащупать» отличия как самодель. Скорее речь может идти о конкретизации общей задачи, о соотношении частного и целого.

Ведь поворот экономики к человеку означает, по сути, более полную реализацию цели социалистического производства. Иными словами, создание условий для наиболее полного удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, их рациональной занятости, улучшения экологической обстановки в местах проживания, во всей стране.

Но решение этих задач обусловлено эффективностью труда, которая, в свою очередь, предполагает более высокий уровень культуры и профессионального мастерства каждого труженика с учетом национальных особенностей, интересов конкретных территориальных образований. Это совокупность задач социального характера. Она должна получить развитие в разработках к XXVIII съезду КПСС.

Дело, однако, не только в них. Социальным задачам должен быть подчинен механизм управления хозяйством и стимулирования труда, обеспечивающий последовательную реализацию социалистического принципа оплаты труда и социальной справедливости в распределении общественных фондов потребления, материальных и духовных благ.

Но в целом здесь недопустима однобокость. Нельзя социальную проблему представлять так, что стоит лишь по справедливости распределить блага, и человек хорошо заживет.

Во-первых, опыт многих десятилетий социалистического развития нашей страны показал, что достичь справедливости не так просто при нынешних различиях в технической вооруженности труда, про-

тиворечивости его содержания (преобладания в ряде отраслей тяжелого ручного, малопризывательного труда, невысокой производительности и т. п.). А во-вторых, достаток материальных благ обеспечивается производством, т. е. это проблема прежде всего экономической. Потому недопустим отрыв социальных задач от экономических. Практически это невозможно. Потому — следует подчеркнуть — в области экономического развития на первый план выдвигается комплексное и эффективное использование производственного, научно-технического и интеллектуального потенциала в целом. В предлагаемом варианте решения мы учитываем также региональный аспект этой проблемы.

— В чем же существо вашего подхода?

— Разработанные предложения нацелены на решение трех важнейших задач: всемерное развитие социальной сферы данной территории, придание механизму хозяйствования действительно противозатратной направленности, практическая реализация роли Советов народных депутатов во всех сферах общественной деятельности.

В этой связи небольшое отступление. Анализируя причины ухудшения экономического положения страны, мы обратили внимание на оценку работы предприятий и заметили, что слабым звеном хозяйственного механизма является действие таких показателей, как прибыль, реализуемая товарная продукция, и некоторых других. На подобной основе не проявляется ответственности за конечные результаты со стороны коллектива участка, цеха, предприятия, а также рабочего мастера, специалиста, руководителя.

— А роль Совета? В чем она проявляется, имея в виду поворот хозяйства региона к социальным проблемам?

— Совету народных депутатов следовало бы, по нашему мнению, устанавливать номенклатуру конечного продукта, обеспечивающего минимально необходимые жизненные потребности человека,

проживающего в данном регионе. Совет должен быть интегратором социальной переориентации хозяйства региона. Мы говорим: номенклатура конечного продукта. Следует иметь в виду, что она подразделяется на продукцию строительного производства (это — жилье, объекты здравоохранения, просвещения, образования, культуры, детские дошкольные учреждения и спортивные сооружения) и продукцию, которая потребляется как внутри региона, так и за его пределами (продукты питания, одежда, обувь и предметы домашнего обихода).

Планирование необходимо строить на основе перечня освоенных в регионе конечных продуктов, а также известных социальных нормативах, о которых широко говорится, но определять их следует в соответствии с уровнем экономического развития данного региона.

Поясним это на таком примере. Норматив 1 м² жилой площади должен включать срок ее службы, затраты на тепло- и звукоизоляцию, водо-электро- и газообеспечение, оценку земли, занимаемой 1 м² жилой площади, обеспеченность общей и технологической площадью и т. д.

Таких позиций конечного продукта может быть в отдельном регионе, по нашим расчетам, около 1000. Причем для реализации каждой позиции, представляющей собой те или иные материальные и духовные блага, предусматривается соблюдение принципов социальной справедливости при распределении. Возьмем то же жилье. Рассчитывая возможности удовлетворения потребностей населения в жилье, исходим из того, что жилая площадь в пределах установленного норматива, с учетом санитарной нормы, предоставляется бесплатно (с последующей квартплатой). Если же затраты на 1 м² жилья превышают норматив в связи с дополнительными пожеланиями потребителя, то они возмещаются им в фактическом объеме.

Здесь важно подчеркнуть, что заказчиком и распределителем конечного продукта выступает Совет народных депутатов. Это касается не только жилья, но и насыщения торговли товарами. По этой позиции тоже необходимо обоснованное планирование на базе нормативов удовлетворения потребностей, которые будут пересматриваться в большую сторону. При этом должны учитываться и национальные особенности региона.

— Но за счет каких ресурсов Совет сможет обеспечить достаток товаров в торговой сети? Ведь не все же, чем живет человек, производится в том или ином регионе?

— Мы не за местную автаркию. Обмен между республиками, краями, областями, районами как происходит, так и будет происходить. Главное состоит в том, чтобы полнее использовался потенциал каждого территориального образования. И чтоб Советы народных депутатов проявили в этом свое влияние, вы-

ражая интересы всего региона, а через существующие экономические связи и других районов, т. е. всего общества.

— Как этого достичь? Ведь предприятия района находятся в разном подчинении.

— В этом значительная сложность. Потому мы в самих предложениях придаем особое значение отношениям Советов с предприятиями как союзного, так и регионального подчинения, расположенными на территории данного региона.

— И все же?..

— Проще дело обстоит с предприятиями, подчиненными непосредственно сельскому, поселковому, районному или городскому Совету.

Совет заключает с ними договоры или дает им заказ на производство и поставку продукции, необходимой для населения.

Изготовители промежуточного продукта получают заказы от предприятий, производящих конечный продукт, выполняют их тоже на основе договоров. При этом предприятия, поставляющие свой продукт торговле, могут перевыполнять задания за счет дополнительных источников. Например, сбережения ресурсов, заготовки местного сырья, завоза его, а также материалов, полуфабрикатов из других районов. А те, что производят промежуточный продукт, не должны выпускать его сверх заказов. В том случае когда они не набирают нужный объем заказов, то обязаны налаживать выпуск любой конечной продукции. Затраты, связанные с переходом на выпуск конечного продукта, покрываются за счет фондов, образующихся в результате неиспользования сырья и материалов, предназначавшихся для выпуска ненужного промежуточного продукта.

Цены на производимую предприятиями, расположенными в регионе, продукцию, естественно, ориентируются на величину затрат (себестоимости). Если же цена на конкретную продукцию превышает себестоимость, разница должна направляться в бюджет региона. Если она ниже себестоимости, то, конечно, разница не образуется и дополнительно в бюджет ничего не отчисляется, а заработная плата коллектива не повышается. Она сможет расти лишь при снижении себестоимости. При этом до 70% полученной экономии материальных затрат, общезаводских и цеховых расходов направляется на повышение оплаты труда.

Финансирование мероприятий по снижению себестоимости предприятия осуществляют за счет кредита Госбанка. Источником погашения ссуд будет служить снижение себестоимости.

Оплата труда ставится в зависимость от количества и качества производимого продукта и затрат на него при зафиксированных в себестоимости расценках и гарантированном минимуме заработной платы (оклада). Ограничения в размерах оплаты труда, связанных с результатами производства, исключаются.

Доля экономии, направляемой на оп-

лату труда, определяется в регионе с учетом следующей зависимости: чем выше удельный вес в себестоимости материалов, тем меньше ее величина (но не менее 70%).

Если же себестоимость возрастает, то гарантированный минимум заработной платы (оклад) и заработная плата, рассчитанная по расценкам, соответственно уменьшаются у тех, по чьей вине произошел рост себестоимости.

Это детали экономического механизма, который должен действовать внутри предприятия. Важно, чтоб он обеспечил производство предметов потребления внутри региона в соответствии с социальными нормативами, разрабатываемыми и обеспечиваемыми под контролем Совета.

— Не упрощаете вы проблему? Выходит, достаточно разработать социальные нормативы, в том числе по наполнению торговой сети района предметами потребления, Совету народных депутатов довести их местным предприятиям — и успех обеспечен.

Кое-какие нормативы были и раньше, но, скажем, обувь местной фабрики лежала на полках (теперь, похоже, и она не лежит), граждане города или поселка в столичных и других центрах искали лучшие изделия, даже не всегда импортные. И директора местной фабрики, да и председателя исполкома Совета это обстоятельство особенно не смущало.

— Было такое. И нередко. Но, предлагая социальные нормативы как средство управления производством, мы имеем в виду прежде всего использование резервов производства на местах. Или, как сказано выше, использование производственного потенциала для более полного социального развития данной местности.

А ведь в областях, районах пока еще не пущены в дело различные сырьевые ресурсы, нерудные ископаемые, материалы, не налажены заготовки продукции садов и огородов, грибов и ягод и многого другого.

Но дело не только в резервах, ибо даже то, что производится, зачастую не отвечает запросам населения. И с этим давно смирились местные власти, и депутатский актив, и трудовые коллективы, и все вместе страдают от этого как потребители.

Хотелось бы особо отметить следующее. Шло постепенное убеждение плановиков и управленцев, особенно хозяйственных руководителей, в их незаинтересованности, и этим нанесен огромный ущерб прежде всего самому делу, воспитанию у хозяйственных кадров чувства ответственности перед народом.

Не время ли менять «ориентиры»? Часто бывает так, что директору обувной или швейной, трикотажной фабрики в каком-либо городе недостает не интереса, а инициативы, умения вести дело так, как этого требуют социальные запросы населения, недостает, как уже сказано,

ответственности. К тому же налицо и его бессилие перед действующим хозяйственным механизмом.

Такой фабрике в первую очередь требуется способный директор, а мы, не без вашей помощи, твердим ему об интересе. Таким способом разложили не только какую-то часть управленческого состава, но и самих коллективов.

Социальные нормативы, их реализация для руководителей местных предприятий не могут быть бессрочными. Если в течение года директору фабрики или завода не удалось их обеспечить, ему могут продлить срок на несколько месяцев или на год. Но если он не в состоянии поправить дело, то Совет народных депутатов вместе с трудовым коллективом должен подыскать более способного организатора, рассмотрев вопрос о деловом несоответствии прежнего руководителя.

Такой подход к социальным нормативам, несомненно, поднимет ответственность за их реализацию. А без укрепления ответственности, без данного отбора организаторов производства и практической проверки их профессионального соответствия условиям производства, уровню запросов трудящихся все сказанное в ходе политической реформы о власти Советов останется благими пожеланиями.

Все это касается не только отношений Советов и подчиненных им предприятий.

Мы не исключаем вклад в решение социальных проблем в регионах и предприятий союзного, республиканского подчинения. Но здесь имеются некоторые особенности да и сложности.

— Какие же?

— Во-первых, необходимо считаться с тем, что предприятиям союзного и республиканского подчинения лимиты капитальных вложений и строительно-монтажных работ выделяются соответствующими вышестоящими органами. Каждому из них разрешено также использовать для своего развития и нецентрализованные капитальные вложения.

Для введения в действие предлагаемого противозатратного хозяйственного механизма капитальные вложения и строительно-монтажные работы, которые имеются как у предприятий регионального подчинения, так и предприятий союзного и республиканского подчинения, и материальные ресурсы сосредоточиваются в распоряжении исполкома Совета народных депутатов. Установленные лимиты не могут корректироваться в сторону снижения.

Что касается вновь строящихся объектов союзного и республиканского подчинения, то их финансирование и материальное обеспечение осуществляют соответствующие министерства и ведомства.

Часть прибыли, предназначенной для социальных нужд региона, переводится предприятиями союзного и республиканского подчинения в местный бюджет и распоряжение Совета.

Платежи в государственный бюджет, поступавшие ранее от региона, не сокращаются, за исключением части, которая направлялась в бюджет, а затем возвращалась в виде средств на жилищное и социально-культурное строительство. При этом вся экономия, образующаяся в связи с введением данных мероприятий, остается в регионе, при необходимости региональные органы будут предусматривать выделение предприятиям средств для развития мощностей по выпуску оборудования, материалов, обеспечивающих снижение затрат на единицу конечного продукта.

— Представляется, что ваша концепция включает изменения порядка планирования. Как он будет осуществляться?

— В наших предложениях предусмотрено, что плановая комиссия исполкома Совета народных депутатов региона подготавливает задания предприятиям местного подчинения по утвержденной ею номенклатуре конечного продукта и, соответственно, государственный заказ.

Предприятия союзного и республиканского подчинения, расположенные в данном регионе, согласовывают свои планы, включая государственные заказы, с исполнительными органами Совета народных депутатов.

Региональная плановая комиссия подготавливает также решения по распределению капитальных вложений на жилье, объекты здравоохранения, просвещения, культуры, спортивные сооружения, пассажирский транспорт и сообщает их непосредственно исполнителю работ и отделению Госбанка для реализации.

При необходимости по решению Совета народных депутатов региональная плановая комиссия выделяет часть капитальных вложений для финансирования работ по созданию принципиально новой техники и технологии. Осуществляет анализ использования капитальных вложений и материально-технических ресурсов для разработки балансов, посредством которых определяются задания по производству конечного продукта.

— Беседа началась с противозатратного подхода в хозяйствовании. Какова роль региональных организаций в решении этой задачи?

— Перспектива решения этой проблемы определяется тем, что существенно возрастает роль местных региональных органов в экономике, финансовой деятельности. Советы получают материальную базу. У них появляются средства, которыми они могут распоряжаться по собственному усмотрению, и в первую очередь для решения вопросов социального развития региона.

Кроме того, продукция, производимая в соответствии с государственным заказом предприятиями союзного подчинения, расположенными в регионе, и оставляемая для нужд региона, используется в соответствии с решением Совета народных депутатов.

Мощности предприятий союзного и

республиканского подчинения, не задействованные для выполнения государственного заказа, используются регионом для создания необходимого ему конечного продукта.

Производимая в регионе конечная продукция, заказанная Советом народных депутатов, реализуется на месте с учетом социальных норм, утвержденных Советом, по стабилизированным ценам.

Вся другая конечная продукция, помимо заказа Совета народных депутатов и утвержденной им номенклатуры, производимая в объемах больших чем необходимо по установленным нормам, реализуется через торговую сеть или непосредственно предприятиями по ценам, устанавливаемым исполнительными органами Совета народных депутатов с учетом спроса.

Вообще, говоря о распределении конечного продукта, следует отметить, что наши предложения включают макет номенклатуры конечного продукта, предназначенного для удовлетворения жизненно необходимых потребностей населения региона. Он носит ориентировочный характер, не отражает территориальные, национальные и другие особенности региона. Включает жилье, объекты здравоохранения (поликлиники, больницы, санатории, родильные дома и т. д.), детские дошкольные учреждения (ясли, детские сады), объекты просвещения (школы, детские дома, ПТУ), образования (вузы и техникумы), культуры (клубы, кинотеатры, музеи, театры, библиотеки и т. д.), спорта, транспорта и связи, торговли (столовые, рестораны, кафе, буфеты, магазины). В макете предусмотрены и конечные продукты, потребляемые как на территории региона, так и за его пределами. Это мясные, молочные, рыбные продукты, крупы, макаронные изделия, сахар, яйца, хлебобулочные изделия, овощи и т. д.; лекарства, одежда отдельно для мужчин и женщин, а также детей (примерно 20—30 предметов), обувь, товары домашнего обихода, включая мебель, хозяйственные товары, а также отпуск воды, газа и электроэнергии. Включенные в макет позиции являются своего рода социальными нормативами, которые, по сути дела, и являются базой планирования. При этом важно подчеркнуть: все, что включено в макет, должно отпускаться населению гарантированно и по твердым, стабилизированным ценам. И только продукция сверх установленных норм, а также не включенная в макет, продается по ценам, устанавливаемым согласно спросу.

Следует заметить, если цена на поступающую из других регионов промежуточную продукцию, используемую в производстве продукции для региона, возрастает по сравнению с предшествующим периодом, то Совет народных депутатов уменьшает на такую же величину отчисления в бюджет, сообщая об этом вышестоящему органу.

Заработную плату аппарата управле-

ния региона также следует поставить в зависимость от снижения затрат на единицу конечного продукта (по направлениям, входящим в компетенцию каждого управления).

Этот перечень можно продолжить. Но ясно одно — вырисовывается стройная система взаимодействия Советов народных депутатов с предприятиями по всей цепочке связи сверху донизу. Разве в такой системе Советы не становятся полновластными хозяевами? При таких условиях Советы по своей территории действительно смогут управлять экономическим и социальным развитием, добиваясь реального, а не ценового роста объемов производства, снижения затрат.

— **А как имеется в виду обеспечить направленность экономики на человека в конкретном регионе?**

— Частично ответ на этот вопрос уже дан. Его можно несколько конкретизировать.

Заказы на конечные продукты (продукты питания, одежда, обувь и предметы домашнего обихода), производимые предприятиями для потребления на месте и для вывоза, принимаются регионом для исполнения в объемах, установленных государственным заказом (для поставки за пределы региона). Что касается продукции, потребляемой на месте, ее объемы устанавливаются на основе нормативов, утвержденных Советами народных депутатов по номенклатуре, обеспечивающей минимальные жизненные потребности людей, проживающих в регионе, и реализуются населению по стабильным ценам. Другие конечные продукты, не вошедшие в номенклатуру, утвержденную Советом народных депутатов в порядке, устанавливаемом Советом, продаются населению по ценам, определяемым с учетом спроса. В этой связи предлагается создать в районах области, края, автономной республики комиссии Советов народных депутатов, устанавливающие такие цены.

То же можно сказать не только о продуктах питания и товарах народного потребления. Выше речь шла о нормативах жилья. Добавим, что при желании потребителя жилая площадь, выделяемая ему по нормативам и санитарным нормам, может быть приобретена им в личную собственность по государственному ценам. Повторяем, жилая площадь, превышающая санитарные нормы, также доплачивается по ценам, устанавливаемым Советом народных депутатов.

Аналогичное положение можно применить и к другим услугам.

— **До сих пор мы говорили о конечном продукте, который потребляется непосредственно населением. А промежуточный продукт? То есть средства производства, с помощью которых создается конечный продукт...**

— На наш взгляд, промежуточный продукт включать в госзаказ на народно-хозяйственном уровне не следует. Звучит это, возможно, неожиданно. Практика

1989 г. показала, к каким печальным последствиям может привести кардинальное сокращение государственного заказа. А тут мы вроде предлагаем вообще не включать часть продукта в госзаказ. На самом деле ничего здесь необычного нет. Надо только разрабатывать в Госплане СССР материальные балансы не по 400 наименованиям, как это делается сейчас, а по большему кругу, значительно сократив разработку планов распределения продукции по министерствам и ведомствам. Это позволит избежать нарушения нормального функционирования народного хозяйства.

Сочетание интересов отдельных трудовых коллективов с народнохозяйственными достигается тем, что машины и оборудование обеспечивают экономический эффект. То есть предполагается, что использование новой техники даст снижение себестоимости на единицу конечного продукта.

Балансовую работу надо наладить таким образом, чтобы располагать всей необходимой информацией и одновременно не «связывать руки» промышленности в ее работе по сокращению расхода промежуточного продукта на единицу конечного продукта.

— **Заявляя о том, что нет необходимости планировать промежуточный продукт, включать его в государственный заказ, вы не замечаете возможного сдерживания распространения новой техники. Расширение балансов не решает эту проблему. Ведь внедрение новейших машин и оборудования, т. е. именно промежуточного продукта, вряд ли возможно, если не записано в плане?**

— Это не совсем так. Не следует упускать тот факт, что в промежуточный продукт входят и материальные ресурсы. Заметим, что мы пришли к излагаемым предложениям исходя из противозатратных методов хозяйствования — снижения материальных затрат (предметов труда). И связь между ними и средствами труда прямая. Вообще экономическая характеристика использования средств труда составляет сегодня из различных понятий: основные фонды и плата за них, фондотдача и т. п. Но эффективность научно-технического прогресса растет слабо. Если же на экономию средств труда в расчете на единицу конечного продукта направить деятельность коллективов, то проявится интерес к новинкам научно-технического прогресса, так как внедрение более современных высокопроизводительных машин, повторяем, может обеспечить эту экономию. Следовательно, благодаря научно-техническому прогрессу будет возрастать фонд оплаты труда коллективов предприятий. Они увидят в новой технике источник роста дохода. Таким образом, она станет для них жизненно необходимой в действительности, а не только в балансе и даже в плане.

В этом также видится нам поворот экономики к человеку.

— **Данный вывод усиливает социаль-**

ную направленность ваших предложений, а если попытаться суммировать их экономическую суть, в частности противозатратный характер предлагаемого механизма и его территориальную особенность, на чем следует сосредоточить внимание?

— Прежде чем ответить на этот вопрос, остановимся на таких категориях, как хозрасчет, самофинансирование, самокупаемость и самоуправление, которыми мы даем определенное толкование.

Самоуправление, по нашему мнению, предполагает демократизацию всей системы руководства народным хозяйством, существенное расширение сферы экономической самостоятельности и ответственности регионов в хозяйственной деятельности, предоставление им широких прав в решении проблем экономического и социального развития территорий, выявление и реализацию интересов всех национальных групп и социальных слоев, активное участие населения и его представительных органов в управлении.

Экономическая самостоятельность основывается на хозрасчетных началах перестройки руководства народным хозяйством и призвана стать важнейшим звеном всей радикальной экономической реформы.

Хозяйственный расчет — плановое ведение социалистического хозяйства по заказам государственных, кооперативных организаций по производству конечного продукта на основе постоянного снижения затрат труда в виде средств труда, предметов труда и живого труда на его единицу и самокупаемости.

Самофинансирование — экономический метод, обеспечивающий покрытие затрат, связанных с изменением технологических процессов, и дающий в последующем экономию труда на единицу конечного продукта за счет средств предприятий, кредитов Госбанка и привлечения ресурсов других государственных организаций.

При переходе регионов на эти принципы в условиях противозатратного механизма необходимо учитывать следующие требования.

Расширение экономической самостоятельности территорий не должно ущемлять хозрасчетных прав основного производственного звена и вести к замене диктата союзных министерств диктатом местных органов.

Самоуправление и самофинансирование должны реализоваться таким образом, чтобы обеспечить и утвердить полномочия местных Советов народных депутатов как главного звена самоуправления народа, подлинного хозяина на территории. Поэтому одновременно с делегированием ряда функций и прав из центра в регионы требуется расширить полномочия советских органов на местах.

Перестройка территориального управления экономикой предполагает всемерное качественное развитие и укрепление

горизонтальных связей между регионами и отраслями, расширение круга хозяйственных отношений, охватываемых этими связями.

Имея в виду весь хозяйственный механизм, подчеркиваем: наши предложения направлены не только на ломку действующей в настоящее время практики планирования, но и на устранение тех перекосов, которые допущены в ходе реализации хозяйственной реформы. Речь идет не о внедрении какой-то новой системы плановых показателей, а о придании иной, т. е. противозатратной, направленности действующим показателям.

По нашему мнению, противозатратность заключается в том, что, чем меньше затрачивается промежуточного продукта на единицу конечного продукта, тем более эффективна хозяйственная деятельность.

Введение противозатратного механизма предполагает выполнение двух важнейших условий:

оптовые цены в регионе как на промежуточную, так и на конечную продукцию стабилизируются на уровне сложившихся, скажем, на 1 января 1991 г.; вся прибыль, получаемая при этих ценах, направляется государственными предприятиями и колхозами в государственный бюджет (по нормативам его различных уровней). Предприятия получают доход от снижения себестоимости. Но, повышая за счет дохода заработную плату, предприятие ограничивает рост дохода, а следовательно, и заработной платы. Это противоречие разрешимо путем увеличения выпуска конечного продукта. Росту заработной платы членов коллектива предприятия способствуют любые другие мероприятия, направленные на снижение себестоимости продукта.

Такое изменение условий работы предприятия, в частности переориентация с прибыли на себестоимость, при стабилизированных оптовых ценах требует изменений всей практики управления и планирования хозяйства региона. Но об этом речь уже шла. Меняется положение труженика на производстве, его отношение к средствам производства, их использованию в условиях научно-технического прогресса.

Существенные изменения произойдут в структуре и функциях управленческого аппарата в регионах, что повлияет на функции и структуру центральных экономических органов и министерств.

— В этой связи хотелось бы более зримо представить изменения в положении Советов народных депутатов в экономике.

— В настоящее время Советы в экономической сфере, несмотря на ряд принятых решений, все еще бесправны. Это касается и финансовых средств, и трудовых ресурсов регионов. Трудовые ресурсы — это же люди, ради которых Советы, собственно, и существуют, не говоря уже о том, что они ими избираются.

Для укрепления материальной базы

управления Советами народных депутатов хозяйством региона им подчиняются предприятия и организации агропромышленного комплекса, легкой промышленности, строительства, промышленности строительных материалов, торговли, лесной и деревообрабатывающей промышленности.

Полностью в ведении местных Советов народных депутатов сосредоточиваются находящиеся на территории региона предприятия и организации жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, местного транспорта, учреждения здравоохранения, просвещения, образования, культуры, туризма и другие, непосредственно обслуживающие население.

Совету народных депутатов надлежит определять состав и структуру органов управления своим хозяйством, численность их работников и расходы на содержание, подчиненность предприятий по уровням управления в регионе и строить практику управления исходя из необходимости удовлетворения потребностей населения в конечном продукте и снижения производственных затрат на его единицу.

Управление экономикой региона будет осуществляться на основе разработок плановой комиссией региона, созданной на базе действующих плановых подразделений со структурой, отвечающей задачам управления хозяйством:

строительной организацией, включающей в себя не только чисто строительные, но и ремонтно-строительные подразделения, проектные организации, а также региональную промышленность строительных материалов и осуществляющей строительство в регионе всех объектов заказчиков регионального, республиканского и союзного подчинения. При этом все строительные организации (кроме Минтрансстроя СССР и Миннефтегазстроя СССР) работают под руководством Совета народных депутатов исходя из наиболее полного решения поставленных задач;

организациями агропромышленного комплекса, подчиненными Советам народных депутатов;

единым органом материально-технического обеспечения региона, подчиненным

Совету народных депутатов и призванным так организовать снабжение, чтобы предприятия имели возможность обеспечивать снижение затрат на единицу конечного продукта;

отделения Госбанка СССР.

Такая система организации управления позволит создать условия, при которых Советы народных депутатов станут полновластными хозяевами на своей территории.

В заключение подчеркнем: экономической основой гармонизации интересов регионов, национальных и социальных групп населения служит упорное и развитие государственной собственности как общего достояния всего советского народа.

Мы исходим из того факта, что в социалистическом обществе есть две формы общественной собственности на средства производства — общенародная и кооперативная, к ним примыкает личная. Отсюда вытекает вопрос о товарном обращении — при социализме товаром может быть рынок товаров народного потребления, продуктов питания и всего того, что потребляется непосредственно человеком. Но это тема для отдельного разговора. Тем более что надежды на счет всеобъемлющего рынка в чистом виде, которого фактически нет и в развитых капиталистических странах, выстраиваются без учета последствий, которые испытали Югославия, Польша и другие страны. Повторяем: это предмет не только серьезного и принципиального разговора, но и анализа практического опыта, прежде всего нашего собственного.

— Как может быть построена организация осуществления выдвигаемых предложений?

— На наш взгляд, следовало бы в течение года провести на этих условиях эксперимент в двух-трех областях РСФСР, привлечь внимание республик. После обобщения данных и анализа результатов можно было бы широко распространить эти условия.

Ну, а заинтересованные организации могут ознакомиться с нашими разработками, вступить в диалог, внести коррективы. Однако только практическая работа может дать реальный результат.

ПЕРСПЕКТИВЫ САМОУПРАВЛЕНИЯ И САМОФИНАНСИРОВАНИЯ РАЙОНА

Л. Мартынова,

зам. председателя Игринского исполкома райсовета,
председатель райплана (Удмуртская АССР)

В последние полтора-два года вышел ряд правительственных документов, определяющих подходы к разработке и внедрению элементов нового хозяйственного

механизма на территориальном уровне. Но пока еще Советы не стали действенными хозяевами территории. Связано это с тем, что увязать хозрасчет пред-

приятый с территориальными интересами трудно. Территория лишь в ограниченных формах выступает как самостоятельное экономическое звено, что не позволяет пока вести ее хозяйство на принципах самофинансирования и самоокупаемости, мешает активному использованию местными Советами экономических рычагов во взаимоотношениях с предприятиями вышестоящего подчинения. Сейчас идет подготовка Закона о местном самоуправлении и местном хозяйстве, в котором будет определено правовое положение местных Советов. Они должны иметь устойчивые, основанные на долгосрочных нормативах источники доходов, включая поступления от всех предприятий, расположенных на их территории, независимо от их подчинения, накапливать средства, необходимые для экономического развития и улучшения жизни населения, защиты окружающей среды, формировать социальные фонды развития из дополнительных доходов при твердых гарантиях свободно распоряжаться этими средствами.

О недостатках действующей в настоящее время системы территориального хозяйствования говорилось уже много, поэтому отмечу лишь наиболее существенные. Это чрезмерная централизация, диктат министерств и ведомств, рассредоточенность расположенных на территории района предприятий, организаций, учреждений между десятками главков, трестов, объединений. В Игринском р-не, например, более 40 предприятий и организаций различных ведомств.

Местные органы власти практически не заинтересованы в повышении эффективности производства, рациональном использовании материальных и финансовых ресурсов, ведь их возможности в развитии территории не зависят от результатов хозяйственной деятельности.

Экономические методы как способ усиления заинтересованности в достижении высоких конечных результатов не проявляют себя. Вот здесь как раз район и страдает. Приведу такой пример: ответственность за производство товаров народного потребления возложена на Советы народных депутатов, равно как и за обеспечение населения бытовыми услугами. Товарооборот в нашем районе за год — более 50 млн. руб., товаров народного потребления производится на 21 млн. руб., что составляет 42% первого показателя. Очевидно, район в состоянии на эти 42% обеспечить свою потребность в производимых на своей территории товарах, и не только по стоимости, но и в номенклатуре. Однако этого не достигается. Мы ежегодно перевыполняем планы по выпуску товаров народного потребления, но значительная их часть помимо нашей воли направляется за пределы района. Из производимого в районе кирпича у нас остается 41%, арболита — 15, пиломатериалов — 5,7, садовых домиков — 18,6, срубов жилых домов — 60%, лыжи вообще не остаются. Кто

в Совете при таком положении будет добиваться наращивания производства? А страдает местное население. Его запросы постоянно не удовлетворяются, в том числе и по стройматериалам, а ведь у нас сегодня более 400 индивидуальных застройщиков. В результате нет сбалансированности между денежными доходами и расходами населения. Только за 1-е полугодие 1989 г. вклады населения по Игринскому р-ну увеличились более чем на 4 млн. руб., это, на наш взгляд, очень серьезный и не радующий симптом. Общая сумма вкладов составляет 37 млн. руб., в то же время в сбербанке находятся заявления граждан с просьбой выделить ссуду на индивидуальное строительство на сумму 2 400 тыс. руб., а выделено всего за 9 месяцев 1989 г. 200 тыс. руб. Даже здесь мы бессильны чем-либо помочь нашему населению.

Далее, район стабильно, вот уже ряд лет, перевыполняет планы по реализации молока и мяса. Для того чтобы повысить заинтересованность трудящихся района в большем производстве этих продуктов сверх плана, было рекомендовано (в конце 1988 г.) постоянными комиссиями Верховного Совета Удмуртской АССР Совету Министров республики увеличить местные фонды 1989 г. на 30—50% от сданной сверхплановой продукции в зависимости от численности населения. Лучше было бы, конечно, оставлять всю продукцию, полученную сверх плана, в тех районах, где она произведена, но в принципе можно согласиться и с той долей, которая рекомендована. Но как реализовались эти рекомендации в Игринском р-не? В 1988 г. район поставил сверх плана скота в живом весе 864 т, или 432 т — в убойном. Ему выделен дополнительный фонд по мясопродуктам на 1989 г. для реализации населению по розничным ценам 110 т (24% сверхплановой продукции). Население района на 1 января 1989 г. составляло 45 900 чел., получается, что на каждого жителя на год выделено дополнительно 2 кг 390 г. Мы надеемся, что постоянные комиссии Верховного Совета Удмуртской АССР спросят с Совета Министров за выполнение своих рекомендаций.

Или такой пример. Исполком райсовета ежегодно направляет к 1 августа в Госснаб Удмуртской АССР заявки на строительные материалы и оборудование, необходимые в следующем году бюджетным учреждениям, сельским и поселковым Советам. Снабжение их — самый большой вопрос, ведь промышленные предприятия могут где-то что-то обменять на производимую ими продукцию, а у бюджетных учреждений такой возможности нет. Заявка включала 25 наименований стройматериалов, восемь — оборудования. В ответ мы получили письмом за подписью и. о. председателя Госснаба УАССР В. Мохова следующего содержания: «Госснаб Удмуртской АССР сообщает, что Ваша заявка на материалы

не принята к исполнению, так как кирпич распределяет Госплан УАССР, а строительные материалы обеспечиваются по нормам на объемы строительно-монтажных работ». Если честно, то мы ничего не поняли, поэтому считаем резонным поставить вопрос перед Советом Министров Удмуртской АССР: а нужен ли такой Госснаб республике, во всяком случае, в том виде, в каком он сейчас пребывает? Местным Советам от него нет никакой практической помощи. А как снабжать бюджетные учреждения?

Перестройка территориального управления, переход на принципы самоуправления и самофинансирования призваны повысить роль и ответственность Советов народных депутатов за комплексное социально-экономическое развитие хозяйства, расположенного на их территории. В общих принципах перестройки руководства экономикой и социальной сферой в союзных республиках отмечается: «Для расширения возможностей союзных республик активно воздействовать на деятельность предприятий, расположенных на их территории, на деле поднять роль комплексных планов экономического и социального развития на всех уровнях».

Такие пожелания декларировались многократно, однако до сего времени не определены роль и место комплексных планов. Пока они имеют в основном информационный характер. Поэтому не случайно наряду с комплексным планом территориальными плановыми органами разрабатывается план по подведомственному хозяйству, в который включаются важнейшие показатели в целом по территории. Эти документы не всегда взаимосвязаны. А местные плановые органы выполняют роль сводного отдела путем сбора плановых показателей со всех предприятий, это ведь только видимость, что предприятия согласовывают свои планы в исполкоме райсовета. Думаем, пора отказаться от такого двойного планирования. Для этого надо не устранять местные органы от управления предприятиями вышестоящего подчинения с помощью экономических методов, а наоборот, привлекать их для совместного решения задач экономического развития.

По нашему мнению, следовало бы предоставить местным органам власти большую самостоятельность во взаимоотношениях с предприятиями, расположенными на подведомственной им территории. Основные хозяйственные звенья на договорных началах могли бы сотрудничать с местными Советами. В договоре, в частности, можно предусмотреть размер налогообложения, обязательства предприятия по экономической деятельности, использованию рабочей силы, трудоустройству высвобождаемых работников, обучению кадров, участие предприятия в развитии социальной сферы территории и обязательства местного Совета по отношению к этому предприятию. Другой договор может определить взаи-

моотношения предприятия с министерством или объединением. В рамках этого договора должны решаться вопросы рынка сбыта, потребления, снабжения, кооперирования производства.

Район можно сравнить с домом, где живут предприятия. Живущий же в доме, если он не иждивенец, обязан приносить определенные доходы. Но пока так получается не всегда. У нас в районе семь предприятий союзного подчинения, 14 — республиканского и семь — местного, таким образом, в одном районе сошлись интересы многих союзных и республиканских ведомств. И по мере того как они все энергичнее осваивали богатства лесов и недр, согласие и гармония между ними и местными Советами нарушались и в конечном итоге деформировались. На первом месте оказались министерства, каждое со своим «уставом» и томами директивных указаний и инструкций, не всегда оправданных, но, к сожалению, всесильных. При добычи ресурсов и создании все новых мощностей по их переработке зачастую отсутствовал рациональный, взвешенный подход. Люди с их запросами, экологические проблемы отодвигались на второй план.

Негативные последствия абсолютизации отраслевого начала в управлении в ущерб территориальному выразились не только в замедлении развития материальной базы социальной сферы, но и в разобщении коллективов предприятий. Их переход к самофинансированию может усилить эту тенденцию, если не принять меры, реально повышающие роль Советов как органов, объединяющих силы трудовых коллективов для совместного решения социальных и хозяйственных задач.

Все наши успехи и неудачи в перестройке люди в первую очередь связывают с тем, что у них сегодня на столе. Сейчас, пожалуй, нет более острой проблемы, чем проблема дефицита. Нередко высказывается мнение, что в этих бедах виноваты главным образом работники торговли, чуть ли не сознательно создающие дефицит. Но причины его сложнее. В районе одновременно работает восемь несподчиненных торгующих систем и, кроме того, магазины объединения Удмуртнефтегазстрой. У каждой торговой системы свои фонды, свой контингент, который они призваны обслуживать. Такая разноведомственность значительно снижает эффективность управления отраслью, усложняет использование товарных ресурсов, затрудняет специализацию и концентрацию торговой сети. Львиную долю в районном товарообороте занимают в основном три торговые системы райпо, ОРСы Игринского и Менильского леспрохозов объединения Удмуртлес. В связи с этим возникает вопрос, нужны ли отраслевые ОРСы, которые и ОРСа-ми-то не являются, а лишь участками, которые не вправе распоряжаться ни материальными, ни финансовыми, ни трудо-

выми ресурсами. Они создают лишь нездоровый ажиотаж вокруг обеспечения избранного круга людей. А ведь работающим в других отраслях не объяснишь, почему на них-то фонды не выделены. И они задают резонный вопрос: «Чьи же мы?». И ответить должен местный орган власти.

В последние годы принято несколько документов по усилению роли местных Советов. Почему они не дали желаемых результатов? И где гарантия, что новый законопроект о местном самоуправлении и местном хозяйстве оправдает возлагаемые на него надежды? Дело в том, что расширяющийся круг обязанностей местных органов власти не подкреплялся практическими возможностями их реализации. И новый закон будет действовать лишь при условии, если полномочиям местных Советов и других органов местного самоуправления будет соответствовать прочная экономическая база.

Пора вырваться из порочного круга, когда проблему финансового обеспечения Советов пытаются решить путем механического перераспределения средств между различными бюджетами. Это лишь усугубляет и без того сложное финансовое положение района. Как известно, его бюджет ежегодно рассматривается и утверждается сессией районного Совета избранными народом — депутатами. Казалось бы, то, что касается местного хозяйства, подведомственного Совету, может и должен решить сам Совет. Не тут-то было! Все уже решено за нас! Так, ДСУ-2, являясь предприятием местного подчинения, ежегодно вносило платежи в местный бюджет в сумме от 300 тыс. до 480 тыс. руб., а на 1989 г. оно освобождено от этих платежей в связи с переходом на новые условия хозяйствования. А местный бюджет сразу «похудел» почти на 0,5 млн. руб.

Или другой пример. Игринское райпо в 1988 г. имело план товарооборота 20 млн. руб., отчисления в местный бюджет составляли 1400 тыс. руб., или 7%. В 1989 г. план товарооборота значительно возрос и составил 26,3 млн. руб. Казалось бы, теперь должна пополниться и доходная часть местного бюджета, однако радость была преждевременной, так как Минфин УАССР установил процент отчислений в местный бюджет 3%, что составило всего 789 тыс. руб. В результате этой манипуляции райбюджет недополучил 611 тыс. руб. Процент отчислений от подоходного налога с заработной платы рабочих и служащих снизился с 98% в 1988 г. до 88% в 1989 г., а райбюджет недополучил еще 472 тыс. руб.

Таким образом, только по источникам доходов местный бюджет в 1989 г. не получил более 2 млн. руб. Правда, нам предложили ряд отчислений с предприятий союзного и республиканского подчинения. Но, несмотря на это, бюджет района утвержден с дефицитом в 539 тыс. руб.

В этой связи возникает вопрос: какие главные направления укрепления экономической основы местного самоуправления? На наш взгляд, это — местное хозяйство, финансовые ресурсы и комплексное управление.

Основу местного хозяйства, естественно, должны составить предприятия, продукция и услуги которых реализуются преимущественно (не менее 50—70%) в пределах данной территории (хлебозавод, мясокомбинат, молокозавод, торговля и т. д.). Но вместе с тем вряд ли стоит рассматривать местное хозяйство как нечто замкнутое и ориентированное только на внутренние потребности. Условия рынка (спроса и предложения), а также необходимость повышения эффективности производства требуют активного товарообмена и взаимодействия с предприятиями других районов. В местное хозяйство следовало бы передать и предприятия, которые сейчас находятся в так называемом двойном подчинении — республиканских ведомств (министерств) и местных Советов. При «двойном» подчинении реальная власть, как правило, принадлежит ведомству. А если речь идет о действительном расширении местного самоуправления, то это положение дел надо изменить.

Весьма перспективным для активизации системы местного хозяйства было бы предоставление Советам на компенсационной основе предприятий общехозяйственных услуг (производственной инфраструктуры, транспорта общего пользования, мощностей строительных организаций и межотраслевых производств). Это позволило бы преодолеть тенденцию к «натурализации» хозяйств отдельных предприятий.

Как известно, сложилась парадоксальная ситуация с финансовыми ресурсами. Местные бюджеты выполняют чуть ли не символическую роль, через них проходит менее четверти средств, предназначенных для финансирования социальной и производственной инфраструктуры на территории. Положение усугубляется тем, что Советы лишены права перераспределять средства между статьями бюджета.

Эти недостатки следует устранить в новом законе. Целесообразно, чтобы именно через местные бюджеты финансировалась преобладающая часть затрат по тем видам деятельности, за которые Совет данного уровня несет ответственность.

Среди источников доходной части бюджета, с нашей точки зрения, большую часть должен составлять подоходный налог с рабочих и служащих, который следует полностью оставлять у Советов, т. е. по месту жительства. Это важно не только с экономической, но и социально-психологической точки зрения. Граждане смогут активно участвовать в определении направлений использования данных средств и контролировать этот процесс.

Наряду с бюджетными средствами

большое значение могут иметь и внебюджетные фонды, создаваемые прежде всего на основе добровольных взносов предприятий и организаций из их фондов социально-культурного развития, а также взносов населения. Контроль за их использованием может осуществлять финансовый отдел, который будет периодически отчитываться перед вкладчиками. Эффективность создания и использования этих фондов повысится, если в состав местного самоуправления будут избраны представители советов трудовых коллективов.

Новым условиям хозяйствования Советов народных депутатов должна соответствовать и организация управления. Сейчас территориальное планирование, как уже отмечалось, имеет в значительной мере сводно-аналитический характер. Для того чтобы территориальное планирование на деле стало «сердцевинной» управления, необходимо существенное изменение его принципов. На территории должен разрабатываться единый план комплексного, экономического и социального развития района. И именно план комплексного развития, отражающий воспроизводственные процессы, а не комплексный план как простая сумма планов предприятий. Согласованные с предприятиями показатели их участия в комплексном развитии района должны быть «расписаны» на новой основе. Для этого следует до составления предприятиями своих программ обеспечить их исходными данными о видах и объемах территориальных ресурсов, на которые могут рассчитывать коллективы в данном плановом периоде, видах деятельности и продукции, которые необходимы для удовлетворения потребностей населения и местного хозяйства, о направлениях совместной производственной и социальной деятельности, нормативы отчислений в местный бюджет и т. д.

И еще один важный вопрос. Следовало бы точно определить и закрепить права местных органов власти по формированию своих организационных структур управления как на бюджетной, так и на хозрасчетной основе. Прежде всего требуется уточнить, какие именно органы возьмут на себя координацию работы всех предприятий на территории, а также руководство местным хозяйством (естественно, не ущемляя прав самих предприятий). Практика свидетельствует, что здесь могут быть использованы различные пути, однако наиболее целесообразным было бы формирование структур на добровольной основе, на базе взаимных интересов. Одним из направлений может быть и создание планово-финансового управления, в состав которого могли бы войти: райплан, райфинотдел, отделы райисполкома (по труду и социальным вопросам и социально-экономический).

И, наконец, самое главное: как же изменить существующее положение дел в экономике, разрешить обострившиеся со-

циально-бытовые проблемы, заинтересовать конкретного человека в улучшении своего труда, найти оптимальный вариант сочетания личных, коллективных и государственных интересов? На наш взгляд, основной путь — самоуправление и самофинансирование района. Это более высокая ступень в развитии реформы экономики. Опыта практически здесь почти нет. Поэтому мы считали необходимым апробировать уже в 1990 г. основные принципы самофинансирования за счет доходов местного бюджета с тем, чтобы с 1991 г. район мог полностью перейти на новые условия хозяйствования.

Сессией Верховного Совета Удмуртской АССР, состоявшейся в июне 1989 г., было принято решение о переводе с 1990 г. Игринского р-на на такие условия в порядке эксперимента. Этому предшествовала значительная подготовительная работа. Совместно с учеными Удмуртского государственного университета и Уральского отделения Академии наук СССР нами были разработаны своего рода концепция и конкретные показатели. Эксперимент проводится не только для того, чтобы отработать методику. Он должен способствовать, во-первых, разработке оптимального варианта самофинансирования, самоуправления и самообеспечения и, во-вторых, улучшению деятельности большинства предприятий и организаций, что, в свою очередь, поможет решить некоторые острые социально-культурные и бытовые проблемы, накопившиеся в районе.

Известно, что хозяйственный расчет предприятий утверждается очень непросто. Внутренняя организация предприятия к реформе «не повернута». И в значительной степени это обусловливается неподготовленностью кадров. На предприятиях есть экономисты-статистики, но не хватает экономистов-аналитиков, вместо руководителей-исполнителей нужны деловые, предприимчивые и инициативные люди. Плохо организованы и информационные службы на предприятиях: они не знают, что делается у потребителей, соседей, смежников. Это нетронутый пласт проблем, а решать их надо как можно быстрее. И самое главное: хозрасчет должен дойти до каждого работника. Пока лишь только на отдельных предприятиях существует непосредственная связь между результатами труда каждого работника и вознаграждением за труд. Если не будет создана действенная система хозрасчета, которая дойдет до каждого человека, чтобы он «чувствовал» каждый рубль, который зарабатывает, мы никуда не сдвинемся.

Даже самый прогрессивный хозяйственный механизм не может быть внедрен автоматически. Надо очень серьезно готовиться к этой работе. С чем мы сегодня столкнулись? Не все наши хозяйственные руководители предприятий среднего звена понимают и принимают ус-

ловия самофинансирования. Многие из них не могут или не хотят объяснить рабочим, что они получают при этом, не могут связать хозрасчет с теми социальными благами, которые он несет. Недостаточно развиты внутрипроизводственный хозрасчет, бригадный подряд. Многим нужно переучиваться, овладевать новыми методами управления, серьезно заняться вопросами перехода на внутрипроизводственный хозрасчет. Хозрасчет и самофинансирование предусматривают не только расширение прав предприятий, но и усиление их ответственности. Многие руководители сетуют на трудности, проблемы, которые у них возникают. Но мало кто из них уделяет внимание экономической подготовке предприятий по мобилизации внутрихозяйственных ресурсов, экономической работе, обучению кадров. А ведь это главное условие эффективной работы в новых условиях. На промышленных предприятиях района имеются значительные расходы и потери, растут штрафы и пени, много убыточных производств. Так, на 1 января 1989 г. непроизводительные расходы и потери, штрафы только по восьми предприятиям (мясокомбинат, АТП, кирпичный завод, ОРС Игринского леспромхоза, стеклокомбинат, Игринский и Лозинский лесхозы, хлебозавод) составили 665,8 тыс. руб. Убыток по Менильскому леспромхозу и кирпичному заводу составил 481,9 тыс. руб.

При нормативном распределении прибыли особенно острой становится проблема обеспечения доходов местного бюджета. Наиболее важным при этом является разработка эффективной системы местного налогообложения. Местные налоги, обеспечивающие наполнение местных бюджетов в соответствии с реальными потребностями, в совокупности с республиканскими и федеральными (союзными) налогами составят целостную систему налогообложения, соответствующую новым условиям хозяйствования.

Другой принципиальный момент — это расширение прав местных Советов распоряжаться принадлежащим им государственным имуществом и отдельными видами природных ресурсов, предусматриваемое Законом о собственности. Доходы от их использования, в том числе арендная плата, должны полностью поступать в распоряжение местных Советов, являясь дополнительным наряду с налогами источником их ресурсов. Размер имущества местных Советов может быть увеличен за счет перераспределения в их пользу союзного и республиканского имущества, с тем чтобы превратить их в подлинных хозяев на своей территории.

Очевидно, все это требует пересмотреть принципы и методы планирования на местах. Местным Советам необходима большая самостоятельность в планировании строительства конкретных социальных и культурно-бытовых объектов, в выборе сроков, режимов, форм и показателей

планирования. Иными словами, территориальные планы должны превратиться из орудия администрирования в средство выработки местной социально-экономической политики.

В основе нашей концепции районного самоуправления и самофинансирования лежат экономические отношения предприятий с регионом. В ноябре 1989 г. мы встретились с руководителями и ведущими специалистами более чем 30 министерств и ведомств. Были оговорены и отработаны условия взаимоотношений Игринского райисполкома со всеми расположенными на территории предприятиями, в результате исполком райсовета заключил со многими предприятиями и организациями договоры о финансово-экономических и социальных отношениях в 1990 г.

В них, в частности, предусматривается дополнительное строительство предприятиями за счет собственных средств жилых домов для своих работников или детских садов (при этом им устанавливаются меньшие отчисления платы за трудовые ресурсы), передача части средств из фондов социально-культурного развития предприятий в районный бюджет для решения общих территориальных проблем и др.

Что касается наших взаимоотношений с республиканским и союзным бюджетом, то условие должно быть одно: жесткая стабильность нормативов. Она должна гарантироваться государством, иначе от нашей концепции не останется камня на камне. Мы ведь уже имеем горький опыт, когда подорвали хозрасчет предприятий, устанавливая им дифференцированные нормативы. Чем лучше оно работало, тем больше его «ощипывали». Если и дальше пользоваться такими административными рычагами, то о региональном самоуправлении и самофинансировании не может быть и речи.

Экспериментальная проверка нашей концепции самоуправления и самофинансирования поможет в дальнейшем избежать крупных просчетов и ошибок. Конечно, ее практическое осуществление — дело нелегкое. Очень беспокоит проблема материально-технического обеспечения. Важнее ее, пожалуй, нет. Предвидим немалые трения во взаимоотношениях с центром и прежде всего в области финансовой политики. И последнее, что особенно тревожит. О нормальном самоуправлении и самофинансировании трудно будет говорить, если оптовые и закупочные цены останутся такими, какие они сейчас есть. Они не взаимовыгодны. Система дотаций настолько запутывает нас, что порой нет возможности реально оценить экономическое состояние района.

Тем не менее все эти проблемы и ссылки на барьеры вовсе не означают, что район не берет на себя полную ответственность за отработку и реализацию принципов территориального самоуправления и самофинансирования.

ПЛАТА ЗА РЕСУРСЫ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕГИОНАХ

И. Ильин,

канд. экон. наук

Одно из обязательных условий расширения экономической самостоятельности союзных республик и местных Советов — предоставление им права распоряжаться своими природными ресурсами, в том числе землей. Это право может быть реализовано через платежи предприятий, организаций, кооперативов и населения в местные бюджеты за пользование выделенными им ресурсами с учетом рентных отношений.

Прежде всего возникает вопрос: какую территориальную единицу считать основной при определении выплат за пользование ресурсами? Конечно, право распоряжаться ресурсами должно быть предоставлено союзным республикам и другим национальным образованиям для усиления их экономического суверенитета. Однако основной такой единицей следует считать, видимо, населенный пункт с его ближайшим окружением, и прежде всего город, поскольку именно здесь наиболее четко проявляются и взаимодействуют экономические, социальные и экологические интересы населения.

Введение платы за природные ресурсы и землю, а также отчислений из прибыли предприятий (налога), независимо от их подчиненности, в республиканские и местные бюджеты имеет принципиальное значение для устранения остаточного принципа выделения средств на социальное развитие. Это позволяет создать единый фонд финансирования социальной сферы, сосредоточить средства и функции управления в одном органе, наиболее компетентном в решении данной проблемы.

Кроме того, указанные платежи в местный бюджет могут использоваться для углубления специализации городов и районов в общественно-территориальном разделении труда, развития их хозяйственных комплексов с созданием межотраслевых, вспомогательных и обслуживающих производств, укрепления строительной базы и местной промышленности и др.

Для обоснованного установления нормативов платежей за предоставляемые природные ресурсы необходима их объективная стоимостная оценка с учетом спроса, предложения и общественно необходимых затрат труда на воспроизводство. Стоимость ресурсов зависит от их качества, дефицитности и местоположения, которые, в свою очередь, определяются производственным, научным и инфраструктурным потенциалом, природными условиями, экологическим состоянием города и окружающего района. Принципиальное значение имеет рента местоположения, образующаяся агломерационным эффектом и выгодами цент-

рального транспортно-географического положения. Предприятия и население в крупнейших городах и агломерациях имеют значительные экономические и социальные преимущества. Например, производительность труда в промышленности городов-миллионеров на 64% выше, чем в малых городских поселениях (до 20 тыс. жителей), а удельные градостроительные затраты по сопоставимому кругу инфраструктуры ниже на 22%. Производительность труда в промышленности Северо-Западного, Центрального и Прибалтийского районов выше общесоюзной на 7—15%, а фондоотдача — на 15—50. Различия в удельных градостроительных затратах между отдельными районами страны достигают 1,5 раза и более.

Следует учитывать также и «тяготение» (спрос) предприятий, организаций и населения к размещению в том или ином пункте страны. Дифференциация платежей должна определяться и общественными потребностями — политикой развития крупных, малых и средних городских поселений и районов, регулированием территориальной концентрации производства и расселения населения. По нашему мнению, целесообразно установить относительно равные платежи за городские ресурсы для предприятий, организаций непроизводственной сферы, кооперативов и населения.

На союзном уровне необходимо определить общегосударственные нормативы платы за ресурсы и налоговых отчислений, их поселенческую и региональную дифференциацию. Союзные республики могут устанавливать плату за природные ресурсы и межселенную инфраструктуру республиканского назначения, а также утверждать предлагаемые нормативы платы городам республиканского подчинения; области, края, АССР соответственно — плату за местные ресурсы и предлагаемые нормативы городам (поселкам) ниже республиканского подчинения.

Для создания условий самофинансирования развития хозяйства местных Советов, и прежде всего социальной сферы, необходимо значительно увеличить их бюджеты (по нашим расчетам, по крайней мере в 2 раза). Это можно сделать за счет налоговых отчислений предприятий республиканского и союзного подчинения в местные бюджеты, введения платежей за трудовые и природные ресурсы. Кроме того, целесообразно перераспределить местным Советам часть средств на развитие социальной инфраструктуры, выделяемых министерствам.

Особо следует выделить плату за землю, которая учитывала бы ренту местоположения, определяемую агломерационным эффектом. В СССР, как известно, в 1923 г. была введена плата за землю в виде земельной ренты. Ставки городской ренты, утвержденные в 1928 г., дифференцировались по 10 классам с учетом величины города и функционального использования территории (жилье, промышленность, торговля, склады, учреждения и др.). В период с 1947 по 1960 г. плата за землю была ликвидирована.

Стоимостная оценка земли с учетом ренты местоположения должна прежде всего определяться в зависимости от следующих факторов: производственный (в том числе трудовой), научный, социально-культурный, инфраструктурный, демографический потенциал города (поселения) и окружающего его района; возможности производственного кооперирования с другими хозяйственными объектами в городе и окружающем районе; месторасположение участка в стране, районе, городе, определяющее возможности использовать выгоды транспортно-географического положения и связи, развитость города (поселения) как узла транспорта и связи; наличие топливно-энергетических, сырьевых ресурсов; потенциал строительной базы и наличие строительных материалов; природно-географические условия, сейсмичность местности и состояние окружающей среды. Кроме того, следует учитывать возможную экономию затрат на освоение и эксплуатацию участка, условия подключения объекта к инженерным коммуникациям и строительства дорог.

По нашему мнению, целесообразно установить единовременные (за отвод участка) и ежегодные платежи предприятий за землю. При отводе участка за пределами городской черты должно оплачиваться изъятие земли из сельского хозяйства (по нормативам освоения 1 га новых земель). По экспертной оценке такие нормативы за 1 га пашни должны составлять от 2,1 тыс. руб. в Таджикской ССР до 200 тыс. в Московской обл.

Ежегодные платежи за городские земли на первом этапе (в тринадцатой пятилетке) могут быть введены в виде отчис-

лений из прибыли предприятий в объеме ренты местоположения (без включения платежей в себестоимость продукции). По мере развития арендных отношений можно рассмотреть вопрос об установлении арендной платы за землю как за общегосударственную собственность и включении ее в себестоимость продукции с учетом потребительной стоимости земли. Мы не согласны с теми авторами, которые ценностную оценку городских земель выводят непосредственно из стоимости инженерной инфраструктуры или ее части, находящейся на данной территории (балансовой стоимости основных фондов в расчете на единицу территории). При этом считается, что платежи за городские земли должны соответствовать комплексным затратам на их воспроизводство. Но такой процесс фактически обеспечивается через функционирование различных предприятий (организаций), обслуживающих производство (или поселения). Все они переводятся на полный хозрасчет, и воспроизводственный аспект предприятий инфраструктуры учитывается в цене их продукции (плате за воду, электроэнергию, газ, тепло и т. д.).

Для определения нормативов платежей за землю, занимаемую промышленными предприятиями, в городских поселениях разных категорий могут быть использованы следующие исходные данные: индексы производительности труда в промышленности; объемы прибыли; площади, занимаемые промышленными предприятиями.

Необходима дифференциация платежей за промышленные территории санитарно-защитных зон, которые могут использоваться городским хозяйством и населением для размещения гаражей и автомобильных стоянок, складов и других объектов. По нашей оценке, платежи предприятий за санитарно-защитные зоны могут быть установлены в 3 раза меньше, чем за промышленные территории.

Наши ориентировочные расчеты показывают, что в тринадцатой пятилетке могли бы быть приняты следующие нормативы ежегодных платежей предприятий за 1 га земли (табл.).

Дифференциация платы за землю между районами страны будет не такой зна-

Городские поселения с числом жителей, тыс. чел.								
свыше 1000	их при-городная зона	500—1000	их при-городная зона	250—500	100—250	50—100	20—50	до 20
По промышленным территориям, тыс. руб.								
77,7	58,0	73,4	23,8	44,3	34,8	12,1	8,8	5,2
По санитарно-защитным зонам, тыс. руб.								
25,9	19,3	24,5	7,9	14,8	11,6	4,0	2,9	1,7

чительной, как между отдельными поселениями, потому что районные различия в ренте местоположения меньше.

Учитывая, что образование ренты местоположения зависит от государственной политики размещения производительных сил и влияния на территориальное развитие местных Советов, предлагается половину годовой платы за землю вносить в бюджет городского Совета, а другую (в равных долях) — в союзный, республиканский и областной бюджеты. Плата за отвод участка должна идти только в городской бюджет.

За счет платы промышленных предприятий за землю в союзный, республиканский и областной (краевой, АССР) бюджеты можно создать территориальные фонды экономического и социального развития на всех административно-территориальных уровнях. Эти средства целесообразно использовать для преобразования села, укрепления малых городских поселений, развития отстающих и осваиваемых районов.

Необходимым условием финансирования социального развития города является установление платы за трудовые ресурсы, которая должна использоваться прежде всего на создание материальной базы воспроизводства и повышение качества трудового потенциала. В настоящее время введены нормативы годовой платы предприятий за одного работающего 200 руб. для трудоизбыточных районов и 300 руб. для трудонедостаточных. Это позволяет обеспечить возмещение единовременных затрат на обустройство одного работающего (в среднем по СССР 5 тыс. руб.) в течение 17—25 лет. По нашему мнению, в данных нормативах необходимо учитывать детальную поселенческую и районную дифференциацию удельных градостроительных затрат, дефицитность трудовых ресурсов по районам страны, политику размещения производительных сил и расселения жителей. Предлагаемую дифференциацию удельных градостроительных затрат в тринадцатой пятилетке по городским поселениям СССР разных категорий с учетом различий в наборах объектов социальной инфраструктуры характеризуют следующие индексы: до 20 тыс. жителей — 1, 20—50 тыс. — 0,96; 50—500 тыс. — 0,94; 500—1000 тыс. — 0,91; свыше 1000 тыс. жителей — 0,94. В пригородных поселениях индексы, по нашей оценке, составляют: с численностью жителей 500—1000 тыс. чел. — 0,89, свыше 1 млн. — 0,86. В зависимости от политики регулирования расселения и дефицитности трудовых ресурсов можно увеличить плату за трудовые ресурсы в городах с 250—500 тыс. жителей на 10%, 500—1000 тыс. — на 15%, свыше 1 млн. — на 20%. Дополнительную плату за трудовые ресурсы в крупных городах целесообразно в равных долях передавать в союзный, республиканский и областной (краевой, АССР) бюджеты. Эти средства могут использоваться для фи-

нансирования министерств и ведомств социальной сферы, развития и выравнивания уровней социальной инфраструктуры межселенного значения. Основная же часть платы за трудовые ресурсы должна поступать в городские (поселковые) бюджеты, так как именно их социальная сфера обеспечивает главные условия воспроизводства и гармоничного развития человека.

По нашему мнению, оправданно также введение единовременной платы в городской (поселковый) бюджет за каждого нового (иногороднего) работника с учетом коэффициента семейности и фактических затрат на обустройство одного жителя в конкретном поселении. Эти платежи должны быть предусмотрены при выделении капитальных вложений на создание новых предприятий или расширение существующих. Нормативы годовой платы за такого работника целесообразно установить в пределах, необходимых для воспроизводства изнашивающихся основных фондов социальной инфраструктуры города в расчете на одного жителя.

Нужно разработать более детальную дифференциацию платы за трудовые ресурсы между районами страны. Исходя из затрат на обустройство одного жителя районные различия в нормативах платы могут составить 3 и более раз.

Один из важнейших городских ресурсов — вода. Установленный размер платы за нее (по поверхностным водным источникам от 0,1 до 2,72 коп./м³, по подземным — 0,4—13,4 коп./м³) не способствует экономному и эффективному использованию водных ресурсов, не позволяет проводить в необходимых масштабах водоохранные мероприятия, работы по использованию новых источников водоснабжения, обеспечивать самофинансирование водопроводно-канализационного хозяйства. Тарифы на воду для жилищно-коммунального хозяйства учитывают лишь возмещение затрат по очистке и транспортировке воды.

Необходимость повышения этой платы связана также со все большими затратами из городского (поселкового) бюджета на очистку воды, которая становится все более загрязненной. В настоящее время городские водопроводы 20% воды подают без достаточной очистки, а ведомственные водопроводы — 33%¹.

Часть платы за воду, определяемая себестоимостью забора воды из источника, очистки и доставки потребителю и с учетом норматива рентабельности (например, 20%), должна идти на счет соответствующего городского водохозяйственного предприятия. Другая часть платы, обусловленная затратами на воспроизводство водных ресурсов в тех или иных районах и доставку воды к населенным пунктам, должна поступать районным водохозяйственным предприятиям. Кроме того, в

¹ См.: Балаян З. Когда болезнь обгоняет лекарства. // Литературная газета, 1988, 8 февраля.

платеже следует учитывать спрос на воду, и эту его часть целесообразно направлять в городской и вышестоящие бюджеты в равных долях.

Кроме дифференциации платежей за воду по бассейнам рек, необходима их поселенческая дифференциация в зависимости от спроса на воду и задач по регулированию роста городских поселений. В городах-миллионерах ее величина должна быть по крайней мере в 1,5 раза больше, чем в малых городских поселениях с числом жителей до 20 тыс. чел.

Особое значение при сложившейся экономической ситуации приобретает плата за загрязнение окружающей среды. В пределах ПДК она должна выплачиваться за счет себестоимости продукции (по нормативу), а штрафы за превышение ПДК (загрязнение воздуха, воды, шумовое, электромагнитное, радиационное и др.) — из прибыли предприятий. В крупных городах атмосферу в основном загрязняют автомобили (в Москве почти 70% всех выбросов). Автотранспортные предприятия, организации должны платить и за шумовое загрязнение городской среды. Причем величина штрафов должна стимулировать применение шумопонижающих устройств.

Платежи (штрафы) за загрязнение окружающей среды должны поступать в специальные фонды охраны природы и рационального природопользования: городские, областные, республиканские, союзные. По крайней мере половину этих средств целесообразно направлять в городской (поселковый) бюджет для создания межотраслевых объектов по очистке, нейтрализации, переработке и захоронению вредных отходов производства и коммунального хозяйства, перепрофилирования особенно вредных в санитарно-гигиеническом отношении предприятий, развития местного хозяйства по очистке города, финансирования общегородских мероприятий по предотвращению и локализации загрязнений, на благоустройство, озеленение и обводнение города. Союзный фонд должен использоваться для создания безотходных и малоотходных технологий, новой техники очистки, передислокации особо вредных в санитарно-гигиеническом отношении предприятий, финансирования региональных программ улучшения окружающей среды.

Нормативы платы за загрязнение окружающей среды и штрафы целесообразно устанавливать с учетом региональных и поселенческих особенностей. При концентрации предприятий возникает суммарный эффект, намного увеличивающий загрязнение окружающей среды. Кроме того, чем крупнее город, тем на большее число людей, зданий, сооружений и памятников архитектуры воздей-

ствуют загрязнения одного предприятия. Норматив платежа за выброс тех или иных веществ в городах-миллионерах должен быть в 7—8 раз больше, чем в городских поселениях с числом жителей до 20 тыс. чел. Кроме того, в 68 городах с особенно неблагоприятной окружающей средой эту плату следует увеличить еще в 3 раза. Примерно такой же может быть дифференциация нормативов за загрязнение воды по речным бассейнам и участкам.

В проекте Общих принципов перестройки руководства экономикой и социальной сферой в союзных республиках на основе расширения их суверенных прав, самоуправления и самофинансирования предусматривается существенное увеличение республиканских и местных бюджетов за счет отчислений от прибыли предприятий, в особенности союзного подчинения. Кроме того, в эти бюджеты будет поступать часть налога с оборота. Однако предполагается, что нормативы отчислений предприятий союзного, республиканского и местного подчинения будут значительно отличаться друг от друга, а это поставит административно-территориальные единицы одного ранга в неравное социально-экономическое положение, так как эти предприятия неравномерно размещены по территории страны. Это относится и к предприятиям, при реализации продукции которых введен налог с оборота (прежде всего легкой и пищевой промышленности). По нашему мнению, по мере развития хозрасчета целесообразно отказаться от дифференциации нормативов отчислений из прибыли предприятий в зависимости от их подчиненности (союзной, республиканской, местной), неизбежной в переходный период. Она должна определяться формами собственности предприятий (государственной, коллективной, кооперативной и т. д.) и производственной деятельности (подрядной, арендной, акционерной и т. д.). Более того, в условиях полного хозрасчета становится неоправданным и сохранение налога с оборота в его современном виде.

Оправданно введение единого норматива отчислений из прибыли предприятий для различных городов, районов и отраслей промышленности. Относительное единообразие в стартовых условиях может быть обеспечено за счет государственных дотаций.

В заключение отметим, что введение территориального хозрасчетного механизма требует адекватного организационного и планомерно-научного обеспечения на союзном, республиканском и местном уровнях, увязывающего территориальные и отраслевые интересы, а также интересы союзных республик и местных Советов.

КОНВЕРСИЯ И ХОЗРАСЧЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конверсия, перевод оборонных предприятий и специальных цехов на выпуск продукции гражданского назначения — это одна из примет сегодняшней хозяйственной жизни. С конверсией мы связываем переход на ускорение социальной переориентации экономики. Маневр этот нелегкий, тем более что совершать его приходится на марше, под конец пятилетки, в условиях перевода на новые формы хозяйствования. Как происходит этот процесс на практике? Как конверсия влияет на хозрасчет и, в свою очередь, хозрасчет — на конверсию? Эти и другие вопросы были предметом обсуждения, в котором приняли участие: В. В. САМЦЕВИЧ — нач. отдела Госплана БССР, В. А. БАРАЗНЕНОК — зам. генерального директора Минского ПО им. В. И. Ленина, Е. И. КРУПЕНКО — нач. планового отдела Минского оптико-механического завода, В. Р. ПЕНКРАТ — нач. финансового отдела того же завода.

В. Б. В принципе решение о конверсии правильное. Но оно породило комплекс вопросов. Многие из них остаются пока без ответа. В том числе очень важные с точки зрения хозрасчета. Сказывается отсутствие единой общегосударственной программы.

Решение о конверсии поставило предприятие перед свершившимся фактом, не отвело времени на подготовку структурной перестройки. Срок определен с 1990 г., а заявочная кампания закончилась 1 марта предыдущего года. Договоры на комплектацию были заключены и проработаны исходя из прежних планов. И теперь приходится на ходу вносить коррективы. Это нелегко. Некоторые поставщики приняли отказ, а некоторые не принимают. Они поставляют заказанные ранее материалы, и мы вынуждены их брать. Закупили и положили на склад. Значит, помимо того, что не успеваем готовить производство к выпуску новых изделий, мы нагружаем себя сверхнормативными запасами.

К тому же конверсия привела к снижению объемов производства продукции. Частично этот недобор мы восполнили дополнительным выпуском товаров народного потребления. Начали, в частности, выпускать электромясорубки, некоторые радиоизмерительные приборы. Но столкнулись и с другой проблемой. Дело в том, что рентабельность спецтехники была высокой, а по вновь осваиваемым товарам народного потребления она составляет 5—6%. На этом предприятие получало более пяти миллионов прибыли и соответственно уменьшились фонды экономического стимулирования. Как следует из наших расчетов, на премирование специалистов вместо прежних 30% на 1990 г. имеем только 10%. Это

ведет к утечке лучших специалистов. Необходимы срочные меры. Или мы сегодня решим этот вопрос в министерстве за счет возможного перераспределения средств, сокращения отраслевого норматива отчисления прибыли, или проблема обострится. Нам надо пережить этот сложный переходный период в 1990 г., чтобы не растерять квалифицированные кадры.

Реплика. Коль приняли решение о конверсии, то, может быть, целесообразно было на период подготовки этого структурного сдвига сохранить базовый уровень фондов экономического стимулирования на предприятии?

В. Б. Видимо, надо было пересмотреть экономические нормативы, с тем чтобы фонды стимулирования в этот период не снизились и предприятия могли спокойно, не опасаясь за стабильность трудовых коллективов, вести перестройку производства. Имеется в виду, что эта мера действовала бы только на период замены одной продукции другой. Такое решение устроит все предприятия. Во всяком случае, на этот год его следовало бы принять обязательно.

Специальный подготовительный период (примерно год) очень нужен. Это связано и с материально-техническим снабжением, и с нормативной базой, условиями ценообразования, налогообложения, т. е. условиями всей хозрасчетной деятельности предприятия. Сегодня здесь должной определенности нет. А ведь надо формировать уже следующую, тринадцатую пятилетку. При отсутствии четких условий и нормативов ценообразования, налогообложения, финансирования, кредитования и т. д. предприятия вынуждены действовать вслепую. Мы сейчас не собрали даже заявок

и не можем определить, какой удельный вес спецтехники остается в номенклатуре производства в следующей пятилетке. Цифры, которые сегодня имеем, наверняка будут меняться. Конверсия пойдет дальше. И мы, конечно, не ждем, наученные горьким опытом, пытаемся уже сегодня проработать и набрать портфель заказов на товары народного потребления, чтобы олять не оказаться в трудном положении и не нести лишние затраты.

— Как планируется производство и распределение продукции?

В. Б. Мы получаем госзаказ. Но он планируется в рублях. Не в развернутой номенклатуре. Номенклатуру определяем сами. Госплан республики участвует в этой работе, помогает предприятиям. Он изучает, с одной стороны, какое предприятие что выпускает или может выпускать, а с другой — где и в какой продукции имеются потребности, их размеры и т. д. И соответственно ориентирует предприятия-изготовители на то, что нужно.

В. С. У нас еще раньше, примерно с 1972 г., была поставлена задача: в расчете на рубль заработной платы производить в республике не менее чем на рубль товаров народного потребления. Исходя из этой задачи, предприятия работали над формированием номенклатуры, изучали спрос, и мы в Госплане организовали соответствующую работу. Велась она и на предприятиях, где размещены военные заказы. Определена их специализация по товарам народного потребления — это бытовая и кухонная техника. После аварии в Чернобыле добавилась еще одна — радиометры для населения.

— Значит, в соответствии с государственным заказом предприятия получают задания в денежном выражении, в стоимостных, «валовых» объемах, а затем сами или с помощью республиканских органов наполняют эти объемы конкретным содержанием?

В. Б. Да, по товарам народного потребления мы ориентируемся в основном на местные органы. Они лучше знают, в чем нуждаются регионы. И сами изучаем ситуацию по своим каналам.

В. С. Мы стараемся, чтобы заказы оформлялись на долгосрочную перспективу, чтобы они не были однодневкой.

В. Б. Надо иметь в виду, что потребности имеются по самому широкому кругу товаров. Но постановка той или иной продукции на производство зависит от очень многих факторов, не только технологических, но и экономических, хозрасчетных. От уровня цен, например. Если продукция не имеет аналогов, тогда проще. Но если есть аналог, то ситуация осложняется. Взять хотя бы ту же электромясорубку. Органы ценообразования говорят: есть аналог, на него утверждена цена и такая же должна быть на вашу продукцию. Установлена цена в 44 руб., и в результате на каж-

дом изделия мы имеем 23 руб. убытков. Цена не покрывает затрат периода освоения. Будем мы заинтересованы, чтобы выпускать изделие в больших количествах? Конечно, нет. Нужна более гибкая система ценообразования, учитывающая степень насыщения потребительского рынка конкретной продукцией, величину спроса и т. д.

Реплика. Пока доходы предприятий прямо зависят от уровня цен, а не сокращения издержек, система ценообразования вынуждена будет регистрировать лишь рост цен. Быстрее или медленнее — это уже другой вопрос.

В. Б. Еще одна проблема, самая большая. Речь идет о прямых кооперационных связях, о материально-техническом снабжении. Есть предприятия-монополисты. С переходом на самофинансирование они просто вымогательством занимаются. Мы, например, хотели бы увеличить выпуск миксеров на 100 тыс. шт., а нам поставщики обеспечивают металл на приrost, вдвое меньший. И чтобы выйти из положения, приходится прибегать к различным мерам, в том числе и передавать им средства из фондов экономического стимулирования, лишь бы решить проблему. Руководствуемся при этом расчетом, потому что в противном случае потеряем больше. Но все-таки необходимо наведение дисциплины хозяйственных связей, иначе нас разорят.

В. С. Ситуация с комплектацией наиболее сложная. Дополнительный приrost товаров народного потребления практически повсеместно, на всех предприятиях республики не обеспечен должным образом комплектацией и материальными ресурсами. Производство многих комплектующих изделий мы вынуждены организовывать у себя в республике. Скажем, индикаторы на жидких кристаллах, электродвигатели для бытовой техники и т. п.

— А какой удельный вес комплектации вы получаете из-за пределов республики?

В. Б. Преобладающий, на нашем заводе — около 70%.

— Возможно, имеет смысл приложить усилия, для того чтобы поднять удельный вес внутриреспубликанской кооперации?

В. С. Для всей номенклатуры товаров народного потребления это очень трудно, практически невозможно. Но об этом мы думаем. Особенно с тех пор, как из-за межнациональных конфликтов предприятия, расположенные в зонах социальной напряженности, стали нас подводить. Все это непростое. Ведь уже сложилась определенная народнохозяйственная специализация и изменить ее крайне трудно. Некоторые ведомства начали изучать этот вопрос и прорабатывать его, но до конкретных результатов, насколько известно, дело пока не дошло. Мы полагаем, что должна формироваться сеть заводов-дублеров на основе районирования. Скажем, рабо-

тающие на северо-западные регионы, центральные и т. д. Кстати, таким путем можно не только поднять надежность материально-технического снабжения, но и обеспечить состоятельность, преодоление диктата производителя, возможность выбора поставщиков.

— **Какой прирост выпуска товаров народного потребления по программе конверсии намечается в текущем году в целом по республике?**

В. С. Надо заметить, что прирост будет обеспечен не только за счет одной конверсии. Конверсия — это лишь один фактор. И для нашей республики, в силу ряда особенностей, нельзя сказать, что определяющий. Соответствующие прикидки мы делали, пытались разделить по факторам и определить, какая доля прироста придется за счет конверсии. По нашим расчетам выходит, что она составит около 90 млн. руб. в розничных ценах по товарам народного потребления. И более 40 млн. руб. — по продукции производственно-технического назначения. Эта оценка будет уточняться. В целом же по производству товаров народного потребления у нас в республике, как и во всей стране, в текущем году намечен большой прирост. Назову некоторые данные. Если в 1989 г. плановый прирост намечался в объеме 135 млн. руб., то в 1990 г. — 320 млн. руб. В прошлом году плановые показатели были фактически превышены, и в текущем году идем с первых месяцев неплохо.

— **Сколько товаров народного потребления и услуг в денежном выражении приходится в республике на выплаченный рубль заработной платы?**

В. С. В виде денежного баланса доходов и расходов населения в сопоставлении с объемом товарооборота, мы считаем. В целом это соотношение неплохо складывается, примерно 2:1. Но очень много товаров под разными предложениями вывозится за пределы республики. И приезжающими, и по распоряжениям министерств и ведомств в обмен на то, что нам не хватает. При вывозе товаров народного потребления мы должны завозить эквивалентное их количество, чтобы соблюдался баланс. Но все же он не достигается.

— **Как зарекомендовал себя прогрессивный налог на прирост фонда оплаты труда, связал ли он более тесно оплату труда с конечными результатами, заинтересовал в наращивании производства товаров народного потребления и услуг?**

В. Б. По-моему, если мы не поторопимся его отменить, то не получим того прироста товаров народного потребления, на обеспечение которого он был направлен. Дело в том, что производители материалов и комплектации для товаров народного потребления не получают льготы по налогообложению, так как их продукция не относится к товарам народного потребления. А мы заинтересованы на финише наращивать эти объемы. Но с чего? Без прироста необходи-

мых материальных ресурсов это невозможно. Так что мера эта явно не продумана. Предприятия скорее пойдут на сокращение численности работающих (естественная текучесть кадров), чем на увеличение производства продукции. К тому же надо иметь в виду, что при конверсии, при освоении новой продукции трудоемкость, как правило, возрастает. Плюс затраты на переориентацию, на технологическую подготовку производства.

— **Проблема конверсии неотделима от проблемы перестройки нашей экономики и не может рассматриваться вне связи с переходом на полный хозрасчет. Хотелось бы узнать ваше отношение к действующим формам хозрасчета, какова, на ваш взгляд, их перспектива?**

В. Б. Хозяйственный расчет, надо сказать, дошел пока до уровня руководства предприятия. Ниже никаких изменений не произошло. И все эти формы подрядные остаются пока главным образом на бумаге.

Е. К. Теоретически, может быть, эти формы обоснованы. Но в жизни они не действуют. Не включена еще в реформу основная сила — рабочий человек. Вот где проблема проблем — отношение к труду.

В. Б. Много написано методик, выпущено рекомендаций, но главного в них нет. Если говорить о внутрипроизводственном хозяйственном расчете, то как определять индивидуальный вклад в общие конечные результаты? Адский труд. А без этого никакого хозрасчета не будет на предприятии. Производит, допустим, цех печатные платы. Но по ходу было около 15—20 пооперационных участков. Печатная плата прошла через них, следовательно, надо и там разложить, индивидуализировать вклад каждого участка. А ведь от производства этой продукции есть еще и технологические отходы на каждой операции. И все учесть и рассчитать — это работа кропотливейшая. Вот на чем надо бы писать диссертации. Весь массив норм и нормативов нужно сегодня настолько продуманно взвесить, частью создать, чтобы справедливо распределялись доходы между всеми участками, производствами и, наконец, работниками. При этом условии по-настоящему заработает внутрихозяйственный расчет.

Реплика. Сегодня одна технология, завтра другая.

В. Б. Ну что же, тогда надо вести учет в динамике. Кроме того, динамику производства должно учитывать и ценообразование на конечные изделия всего предприятия.

С переходом предприятий на финансирование из собственных источников появились случаи многочисленных отказов от продукции, потому что раньше больше брали про запас, чем теперь. А сейчас все-таки стали считать. И умерили аппетиты. Производитель уменьшает выпуск, но заказчик есть, прямые связи

остались, и от них никуда не денешься, а сниженный выпуск — это повышенные затраты, производитель остается внакладе.

Например, в этом году выпускаем 2 тыс. изделий, на следующий год — уже 1 тыс. или 500 шт. Но ведь каждый знает, что с уменьшением объемов выпуска удельные затраты на единицу продукции возрастают. Значит, и цена должна изменяться, чтобы было выгодно сохранять производство по заказам меньших объемов. Но цены у нас преysкуранные, жестко фиксированные. И мы не можем оперативно их изменить, в зависимости от уровня затрат и сохраняющегося спроса. Она должна быть гибкая, эта система ценообразования. Почему капиталист говорит: «Если хочешь, я тебе одно изделие сделаю, но оно будет дороже, а если тысячу закажешь, то оно будет дешевле». А у нас записали в преysкурант, и все — от количества выпускаемой продукции цена уже не зависит. Надо эту систему менять.

— Тот факт, что цены не успевают покрывать фактические затраты, надо объяснять, видимо, не столько низким уровнем цен, сколько чрезмерно высоким, ни в какие рамки не укладывающимся уровнем издержек. Можно, конечно, идти по пути «подгонки» цен под затраты. Но к чему он приведет? Практика уже показала это. Самый надежный и верный путь — это непрерывное сокращение издержек и повышение качества продукции. Способствует ли нынешний хозяйственный механизм тому, чтобы именно на этот путь становились предприятия?

В. Б. Снижение себестоимости может произойти только в результате повышения технического уровня предприятия. Главным образом путем применения новой технологии. Повысить же технический уровень при качестве нашего отечественного оборудования очень сложно. Оно часто дорожает, не обеспечивая соответствующего прироста производительности. Конечно, если можно выйти из положения с помощью совместных предприятий, это одно дело. Но тут есть своя опасность. Можно вообще привязаться к зарубежной технологии, оказавшись в зависимости от нее. Что же касается отечественного оборудования, то на его базе (при нынешних темпах удорожания, падения качества и надежности) за счет самофинансирования комплексное перевооружение производства практически невозможно.

В. П. В связи с тем, что министерство устанавливает завышенные нормы отчисления, у предприятия остается величина прибыли, недостаточная для быстрого технического обновления производственных мощностей. Если 1990 г. станет базой для всей пятилетки, ни одно предприятие не пойдет на то, чтобы очень выкладываться из-за угрозы «зарубить» себе следующую пятилетку. Су-

ществующий хозяйственный механизм не побуждает к раскрытию всех резервов. Конечно, но в данном случае имеется в виду сама идея. Сегодня, допустим, определили, что 70% прибыли подлежит отчислению, 30% — остается. Но откуда это взялось? На каком основании устанавливается именно такой норматив? Объективного критерия нет. А должен быть. В виде тех же социальных нормативов. По-моему, если бы были равные нормативы отчисления прибыли по отрасли, то они заставили бы одних подтягиваться, а других еще выше подниматься. Важно правильно и рационально организовать само производство, а не только распределение производственного.

— Расширение экономической самостоятельности республики с 1990 г. помогает решению этих вопросов, изменяет что-либо в порядке формирования экономических нормативов?

В. С. В республиканский бюджет разрешено отчислять до 20% прибыли предприятий. Дифференциация нормативов в этих пределах зависит от того, какой вклад вносит предприятие в решение региональных проблем. Это уже прерогатива облизполкомов. Здесь мы первые шаги только делаем.

— С какими трудностями сталкиваются предприятия при формировании следующей пятилетки?

В. Б. Главная трудность в том, что неизвестно, с какими ценами войдем в новую пятилетку. Полагали, ситуация прояснится в 1990 г., но этого не произошло, и теперь не знаем, в каких ценах рассчитывать проекты плана — в старых или новых. Это пока неясно. Надо заново переделывать ту работу, которая велась в порядке подготовки к реформе оптовых цен. В настоящий момент условия уже изменились. Нарушена комплексность, на которую мы рассчитывали, так как изменены цены на топливо, тарифы на энергию и транспортные услуги. Значит, проекты цен придется вновь пересчитывать, чтобы отразить происшедшие изменения. Кроме того, изменились отчисления на социальное страхование и цены на драгоценные металлы. Сегодня это ложится на себестоимость, предприятия теряют прибыль, фонды экономического стимулирования. На нашем предприятии рентабельность вследствие этого может снизиться в 1990 г. почти вдвое. Если, конечно, не будет компенсации.

— Современные экономические взаимоотношения между поставщиками и потребителями продукции во многом зависят от того, каким образом распределяется между ними совместный эффект. Имеются ли, в частности, формы такого распределения, чтобы изготовитель был заинтересован в повышении качества продукции, ее потребительских свойств?

В. Б. Здесь тоже основную нагрузку несет цена, ценовой механизм. Сегодня, если есть значительные изменения пара-

метров продукции, существенное их улучшение, то в принципе на надбавку в цене Госкомцен идет. Не сказал бы, что механизм тут настолько отработан, что уже нечего делать по дальнейшему его совершенствованию. Но в принципе механизм есть. Скажем, если мы увеличили надежность изделия, его наработку на отказ с 500 до 700 час., то надбавка утверждается. Кроме того, если потребитель получил большой эффект, то он может перечислить средства даже из фондов экономического стимулирования и поделить таким образом, может и валюту отчислить и часть валютных поступлений. Это право у предприятий сегодня есть. Иное дело, что не всегда удается воспользоваться им.

Возможность помогать друг другу есть. Я уже говорил, что, с одной стороны, поставщики где-то диктуют свои условия. Но вот, например, московский завод «Серп и молот» попросил наше предприятие отчислить в его пользу 5 тыс. руб. из фонда экономического стимулирования. Он обосновал это тем, что для выполнения заказа вынужден организовать работу в трехсменном режиме. И только так может обеспечить дополнительные отправки, т. е. необходимые нам приросты поставок металла для увеличения выпуска товаров народного потребления. Мы не ездили проверять, так это или нет, но в положение вошли и деньги перечислили. Посчитали, что можем потерять больше. По существу, помогли поставщику обойти налог на прирост фонда оплаты, иначе он не был бы заинтересован дать дополнительный металл.

Реплика. Взаимопомощь, конечно же, нужна. Но данный случай отнести к ней трудно. Он иллюстрирует скорее вынужденное непродуманным налогом вымогательство, чем взаимопомощь!

— Как здесь прозвучало, проблема номер один — довести хозрасчет до рабочего места. Пять лет мы перестраиваемся, а до уровня цеха, до уровня бригады перестройка не дошла. В чем тут дело? Как у вас решается эта проблема?

В. Б. Человек всегда лучше чувствует результаты, нагляднее их видит, когда он работает в составе небольшого коллектива. Тогда хорошо видно, кто работает, и не возникает конфликтов. Распределение заработка идет нормально. А если замкнуть распределение на 400 — 500 человек, на цех, то конфликты неизбежны. Начинается выяснение, кто больше работал, а кто меньше, чей вклад весомее и т. д. Объективного же критерия, по которому можно определить и в цифрах подсчитать и сравнить, кто сколько сделал, у нас пока нет. Никто не уверен, что на том или ином участке, которого он не видит, человек работает с такой же отдачей, как и он, и поэтому обязательно надо довести хозрасчет до небольших коллективов, где все на виду друг у друга. Очень сложно

вести учет. А без него какой же хозрасчет? Мы ведь сегодня не можем, к примеру, учесть затраты воды, электроэнергии в отдельных бригадах. Это же не строительная бригада, у которой свой отдельный объект. Расход инструмента, оснастки, материальных ресурсов, электроэнергии, воды — все надо учитывать. Но и эта проблема пока не решена — не ставить же перегородки внутри цеха. Здесь работы много и, естественно, ее надо делать.

Мы пошли у себя в объединении по такому пути — организовали производственно-технические комплексы. Замыкаем технологические цепочки или по однородной продукции, или по технологическому циклу. Создали комплекс печатных плат, комплекс микроэлектроники, инструментальный комплекс. В общем, решили действовать на основе углубления специализации внутри предприятия. На головном заводе сформировано шесть таких комплексов. Теперь задача состоит в том, чтобы разработать для них расчетные цены, обеспечить условия для перехода на внутренний хозрасчет. Наверное, потребуются создать и что-то вроде своего внутреннего расчетного банка. Должны быть обоснованные цены на продукцию других цехов, на услуги службы снабжения, конструкторских, технологических, вспомогательных служб и подразделений. Когда учет будет отлажен, введена ответственность за брак и низкое качество изделий, тогда только заработает по-настоящему экономический механизм.

— Как вы измеряете результаты работы инженерно-технического персонала?

В. Б. Сегодня практически приемлемого способа нет. Измеряем таким образом. Если предположим, отдел главного технолога не допустил остановки производства по своей вине, мы считаем, что он сработал хорошо. У нас такой подход, и, наверное, у всех так.

Е. К. У нас каждый отдел имеет свои хозрасчетные показатели, кроме основных по заводу. Подход примерно такой же, как говорилось, только у нас зафиксированы, скажем для отдела главного технолога, график освоения новой продукции, задание по снижению трудоемкости.

В. Б. На мой взгляд, в конечном счете наиболее точно оценить работу ИТР может только тот коллектив, который они обслуживают. Если они будут работать на конкретный производственно-технический комплекс, и там обеспечивать конкретный эффект. У нас тоже есть все эти показатели, они являются показателями премирования. Инженерно-технические работники зарабатывают себе премии по этим показателям, но все это не то. Здесь тоже нужен какой-то объективный критерий, чтобы не было произвола и субъективизма. Вот у нас комплекс по производству печатных

плат. Мы там создали конструкторско-технологический отдел, лаборатории. Практически там замкнутый цикл. И если у этого комплекса возникнет проблема, с которой он сам не может справиться, то он должен будет прибегнуть к помощи, например, отдела главного конструктора или главного технолога. Он заплатит ему за то, что тот оказал соответствующую помощь. Только тогда можно будет правильно оценивать вклад ИТР, т. е. должна быть обоснованная цена на их услуги. Допустим, сегодня отдел главного энергетика содержит все электрохозяйство, но ведь никто не знает, как расцениваются его услуги.

— Как вы относитесь к идее «разгосударствления» предприятий, их выкупа, раздачи в аренду и т. д.?

В. Б. Нам, наверное, проще. Нам не надо решать этот вопрос. Нашим предприятиям это не грозит. На мой взгляд, здесь надо очень осторожно подходить. Здесь должен быть набор инструментов и рычагов, т. е. механизм, который регулировал бы деятельность любого предприятия, в том числе и арендного, в единой системе. Все взаимосвязано, и это надо учитывать. Если предприятие или его коллектив станет собственником, то неизбежно появится групповой эгоизм, замкнутость на собственные интересы. Интересы государства будут заботить его меньше всего. Значит, должен быть комплексный механизм, который заставлял бы предприятие работать по любой форме хозяйствования на общественные интересы. На мой взгляд, групповая собственность где-то разлагает коллектив. Ведь предприятие создается с определенной целью, усилиями и на средства всего общества. Цель его записана в уставе, там четко определено, для чего создано это предприятие. И если передать его в собственность коллективу или на аренду, то все меняется, и оно уже начинает искать, что ему выгоднее, перестает руководствоваться своей уставной целью. Оно может быть тут же перепрофилировано в зависимости от сиюминутных конъюнктурных соображений.

Вот один пример. Мы вложили в одно из предприятий, по существу в наш филиал, около 5 млн. руб. для того, чтобы литейное производство вывести из Минска, улучшить экологическую обстановку в городе. Это часть нашей технологии, нашего технологического процесса — так мы полагали при его создании, без которого объединение жить не может. Но сегодня это предприятие вполне может работать и жить без нас, начать варить, допустим, ворота на сторону, делать какие-то телеги и т. д. Стоит только передать его в аренду, и нам тут же придется строить новый завод хотя по существу это собственность, созданная на наши средства и нашими усилиями. Тут сказывается и несовершенство Закона о предприятии. Достаточно, оказывается, решения коллектива — решения, заметьте, одностороннего, — и он

может выйти из объединения, стать самостоятельным.

Реплика. Но есть другой путь — создание малых предприятий, где вы будете являться учредителем и в зависимости от вашего вклада управлять этим предприятием.

В. Б. Но в нынешней ситуации управлять можно только так: это предприятие должно делать исключительно лишь те узлы и детали, с которыми на рынок оно не пойдет. Только тогда оно никуда не денется. Вот и приходится стоять на той позиции, что не следует давать таким предприятиям законченную продукцию. Кстати, именно на таких подходах строятся взаимоотношения между крупными монополиями и мелкими частными предприятиями при капитализме, но на эту сторону и на этот механизм мало обращается внимания. Отсюда и некомплексность принимаемых решений. А вообще — непорядок: что значит взять и проголосовать в одностороннем порядке о выходе из объединения? Тут же явная непродуманность закона. Можно себе представить, что трудовой коллектив бригады или участка проголосует и за то, чтобы выйти из цеха? Ясно, что это абсурд. И потом: мнение объединения — это разве не мнение трудового коллектива? Проголосует, допустим, трудовой коллектив объединения против выхода того или иного предприятия из его состава — это что, не решение трудового коллектива? Значит, оно тоже должно иметь силу и обязательность. Тогда всякая односторонность, любое решение о выходе, принятое в одностороннем порядке, должно быть исключено, и в законе это надо отразить, чтобы не было конфликтных ситуаций. Это тоже мера по защите общественной собственности. Нужно предусмотреть своего рода право вето. В общем, надо дорабатывать закон, но не втайне от трудового коллектива, как это у нас зачастую происходит.

Е. К. И все-таки хозрасчет должен быть проще, понятнее. Доходчивее именно для человека. Каждый должен знать: что бы он ни производил — если он сработает так, то получит столько-то, а если по-другому, то больше или меньше. Если мы этого не добьемся на определенном уровне, сколько бы оптовые и расчетные цены ни создавали, ничего не получится, особенно на таких крупных предприятиях, как наше. Вот, например, изделие, которое стоит миллион рублей — попробуйте-ка разобрать его до винтика, разложить на нормы и нормативы, и чтобы все это постоянно сохранялось в узвязке друг с другом, а потом справедливо распределить, что кому положено. Я работаю 30 лет, но как в космос смотрю на этот хозрасчет. Главная проблема состоит в том, чтобы создать заинтересованность каждого в большем и эффективном выпуске. Тогда любую задачу сумеем решить.

Беседу вел С. Г у б а н о в

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС СТРАНЫ

ОБ ОПЫТЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ, КОМБИНАТОВ, ФИРМ

Л. Ващук ов,

нач. управления Госкомстата СССР

В. Нефед ов,

нач. управления Госкомстата РСФСР

Развитие агропромышленной интеграции — важный фактор повышения конечных результатов АПК * Вклад новых формирований в решение продовольственной проблемы * Возможности ускорения научно-технического прогресса, осуществления структурных изменений, решения социальных проблем в агропромышленных комбинатах, объединениях * Развитие самоуправления, совершенствование экономических стимулов — требование времени

В перестройке аграрных отношений при многообразии подходов определяющим является переход к преимущественно экономическим методам руководства, расширению самостоятельности и самоуправления, развитию кооперативных начал, налаживанию интеграционных связей в производстве, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции. Отечественный и зарубежный опыт агропромышленной интеграции свидетельствует о наличии больших возможностей для развития производительных сил АПК, повышения его конечных результатов.

В зависимости от условий конкретных регионов и отраслевой направленности агропромышленного производства в последние годы идет интенсивный процесс создания различных формирований: агропромышленных комбинатов, объединений, агрофирм. Агропромышленные формирования являются сложными единичными производственно-экономическими комплексами, в которых органически соединены крупное сельскохозяйственное производство, заготовки, переработка, хранение, транспортировка и реализация продукции. Основная задача их организации — увеличение производства сельскохозяйственной продукции и высококачественных продовольственных товаров на базе современной техники и технологий, на принципах хозяйственного расчета, самокупаемости и самофинансирования.

Основными функциями агропромышленных комбината, объединения и агрофирмы являются: улучшение снабжения населения соответствующих регионов высококачественными и разнообразными

продуктами питания, товарами народного потребления и оказания платных услуг; повышение эффективности производства сельскохозяйственной продукции, ее хранения, переработки и реализации за счет полного безотходного ее использования и предотвращения потерь на всех этапах технологического цикла; обеспечение сбалансированности развития всех отраслей и производств; внедрение во всех отраслях достижений науки и передового опыта, современной техники и технологии.

В 1984 г. в порядке эксперимента был создан первый агропромышленный комбинат «Кубань», представляющий собой производственно-хозяйственное формирование, осуществляющее производство сельскохозяйственной продукции, ее заготовку, переработку, хранение и реализацию (торговлю), обслуживание прежде всего курортной зоны Краснодарского края. В 1986 г. были созданы подмосковные агропромышленные комбинаты «Раменский», «Наширский», «Москва», организованные для улучшения снабжения продовольствием населения своих районов и Москвы.

В последние годы идет процесс дальнейшего образования агропромышленных комбинатов в отдельных регионах страны. Они работают на тех же экономических принципах, что и первые экспериментальные комбинаты, но с учетом местных особенностей формирования.

С использованием основных принципов организации агропромышленных комбинатов, накопленного ими опыта создают ся и функционируют агрофирмы. В отли-

чие от комбинатов они формируются на базе экономически сильных хозяйств, занимающихся не только производством, но переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции. Так, агрофирма «Адажи» Латвийской ССР производит зерно, картофель, молоко и другую продукцию, которая перерабатывается в собственных цехах и на линиях и реализуется через фирменные магазины.

В процессе создания агрофирм проявляются и другие подходы, например, одновременное укрупнение предприятий. Фирма объединяет в себе ряд самостоятельных предприятий. Одной из первых на Украине стала агрофирма «Прут», созданная на базе колхоза «Прапор коммунизму» Коломыйского р-на Ивано-Франковской обл. В нее вошли пять колхозов района, межхозяйственное предприятие по откорму свиней, пивоваренный и сокоэкстрактный заводы, райселькомхоз. Фирма имеет свои магазины, проектно-строительную организацию. Главная ее задача — увеличение производства сельскохозяйственной продукции, расширение объема ее переработки, организация фирменной торговли.

Совершенно новой и своеобразной организационной формой агропромышленной интеграции являются **агропромышленные объединения (АПО)**. В Тульской области в порядке экономического эксперимента в апреле 1987 г. организовано АПО «Новомосковское». В его состав вошли 14 хозяйств и 6 других предприятий и организаций районного АПК.

Отличительная особенность экономического эксперимента в АПО «Новомосковское» — широкое **использование принципов кооперации**. В этом объединении созданы следующие кооперативы: растениеводческий, мясо-молочный, производственно-технический, проектно-строительный, снабженческо-сбытовой. Эта форма организации дает возможность применять более глубокую хозрасчетную самостоя-

тельность в организации производства, продаже произведенной продукции, распределении хозрасчетного дохода, а также повышает ответственность кооперативов в целом и каждого его члена в отдельности за конечные результаты работы.

К началу 1989 г. в стране было организовано 155 агропромышленных комбинатов, 128 агропромышленных объединений и 118 агрофирм, из них действовало в 1988 г. соответственно 52, 17 и 26. В состав действующих агропромышленных комбинатов входили 1128 сельскохозяйственных, 250 промышленных, 200 строительных предприятий, 54 торговые организации, 229 предприятий производственно-технического обслуживания и 160 прочих организаций. В них трудились 796,3 тыс. работников в среднегодовом исчислении.

В агропромышленные объединения входят 293 сельскохозяйственных, 57 промышленных, 30 строительных, 12 торговых, 63 производственно-технического обслуживания и 29 прочих предприятий и организаций. Среднегодовая численность в объединении составляла 194,7 тыс. чел.

В агрофирмы входят 44 сельскохозяйственных предприятия, 17 промышленных, 5 строительных, 2 торговых, 4 прочих предприятий и организаций. Среднегодовая численность в агрофирмах составляла 53,6 тыс. чел.

Агропромышленные комбинаты, объединения и агрофирмы страны имеют различные виды деятельности: сельскохозяйственное производство, промышленную переработку сельскохозяйственной продукции, строительство, торговлю, производственно-техническое обслуживание основного производства, бытовые и коммунальные услуги. Однако основная их деятельность — сельскохозяйственное производство (табл. 1).

В ряде мест агропромышленные ком-

Таблица 1

	1988 г.					
	Комбинаты		Объединения		Агрофирмы	
	млн. руб.	уд. вес %	млн. руб.	уд. вес %	млн. руб.	уд. вес %
Стоимость всей продукции (сельскохозяйственной, промышленной, строительной, торговли, услуг)	10 224	100	2 028	100	445,0	100
В том числе:						
валовая продукция сельского хозяйства	5 113	50,0	1 108	54,6	337,0	75,7
товарная продукция промышленности	3 802	37,2	638	31,5	65,0	14,6
строительно-монтажные работы	327	3,2	51	2,5	4,2	0,9
объем розничного товарооборота	477	4,7	127	6,3	19,8	4,5
услуги	505	4,9	104	5,1	19,0	4,3

бинаты и объединения, обеспечив выполнение плана поставок продовольственных товаров в общесоюзный и республиканский фонды, способствовали улучшению снабжения населения продовольствием по месту своего нахождения. Например, агропромышленное объединение «Мещерское» Владимирской обл. приняло на свой баланс рынок, где реализует мясопродукты, овощи и другую продукцию. Половину его структуры товарооборота составляют товары собственного производства. Существенно возрос товарооборот магазинов объединения, эффективность использования торговых площадей которых значительно выше, чем в государственной торговле.

Агропромышленный комбинат «Хопер» Саратовской обл. по сравнению с 1987 г. в несколько раз увеличил продажу на колхозных рынках картофеля, овощей, плодов в счет 30% плановой продажи государству. Розничный товарооборот комбината вырос на 37%. Агропромышленным комбинатом «Дмитровский» Московской обл. освоено выпуск новых видов продукции: квас, сувенирные пряники, фигурная карамель, фруктовый сироп, кондитерские изделия, мороженое, сыр адыгейский. Комбинат «Москва» для увеличения ассортимента и получения продукции лучшего качества заключил долгосрочные договоры о поставках овощей и фруктов с хозяйствами Средней Азии, Закавказья, Молдавии, Украины. Комбинат «Каширский» расширил ассортимент поставляемых в торговлю овощей с 6 до 15 наименований.

В сельскохозяйственных предприятиях, входящих в состав 14 агропромышленных формирований РСФСР, работавших более двух лет, ресурсный потенциал выше, чем в среднем по РСФСР, лучше они обеспечены рабочей силой, основными фондами. Выше и эффективность производства: выход валовой продукции сельского хозяйства с единицы площади, производительность труда, фондоотдача.

Итоги деятельности агропромышленных комбинатов, объединений и агрофирм страны за прошедшие годы свидетельствуют об их более высокой, чем в колхозах и совхозах, эффективности.

Например, в 1988 г. комбинаты, объединения и агрофирмы имели гораздо лучшие показатели, чем в колхозах и совхозах, как в животноводстве, так и по урожайности зерновых культур, картофеля, овощей. Себестоимость произведенной продукции в комбинатах и объединениях в большинстве своем значительно ниже, а рентабельность несколько выше. Об этом свидетельствуют данные табл. 2.

В агропромышленных комбинатах и объединениях происходят **структурные изменения**, направленные на преодоление диспропорций между сферами производства. Приоритетное развитие получают промышленность, строительство, торговля, о чем свидетельствуют данные по группе формирований в РСФСР, работающих более двух лет, где капитальные вложения, направляемые в промышленность в 1988 г. по сравнению с 1987 г., возросли на 72%, в торговлю — на 74%

Таблица 2

	Агропромышленные комбинаты	Агропромышленные объединения	Агрофирмы	Колхозы и совхозы
Количество формирований	52	17	26	50 258
в них сельскохозяйственных предприятий	1 128	293	44	—
Урожайность сельскохозяйственных культур, ц/га:				
зерновых	26,6	20,8	35,8	16,8
картофеля	107	100	156	97
овощей (открытый грунт)	209	152	186	152
Среднегодовой надой молока от одной коровы, кг	3 204	3 080	4 105	2 798
Среднесуточный привес, г:				
крупного рогатого скота	355	443	556	420
свиней	378	352	481	246
Себестоимость производства 1 т/руб.:				
зерновых	87	92	86	108
картофеля	181	197	139	179
овощей (открытый грунт)	118	125	136	140
молока	322	339	264	337
привеса крупного рогатого скота	2 611	2 682	2 159	2 725
свиней	1 619	2 125	1 573	2 075
Уровень рентабельности сельскохозяйственных предприятий, %	33	33	30	31

при общем их росте по этим формированиям на 36%; основные производственные фонды в строительстве увеличились на 49%, в торговле — на 12% при их росте в целом на 8%; среднесписочная численность работников выросла в торговле на 14%, в строительстве на 13% против 2% в целом по формированиям.

Особенно активно этот процесс проходит в агропромышленном объединении «Новомосковское» Тульской обл. За 1988 г. вложения в сельское хозяйство здесь увеличились на 81%, промышленность — в 2,7 раза, строительство — в 6 раз, соответственно удельный вес сельского хозяйства в общем объеме капитальных вложений уменьшился с 88 до 74%, промышленности и строительства вырос с 12 до 20%.

Усиленно наращиваются мощности перерабатывающей промышленности в агропромышленных комбинатах Московской обл. Так, комбинатом «Наширский» в 1987 г. в промышленности было направлено 4,4% всех капитальных вложений, в 1988 г. — уже 14%, а комбинатом «Раменский» соответственно 2,2 и 15%.

В агропромышленных комбинатах и объединениях достаточно большое внимание уделяется развитию **социальной сферы**. В целом по формированию на эти цели в 1988 г. было направлено соответственно 244,8 и 55,2 млн. руб. (18,5 и 20,1% всех капитальных вложений). Это позволяет решать многие вопросы здравоохранения, культуры, быта.

Агропромышленные формирования широко используют в своей работе последние **достижения научно-технического прогресса** как отечественные, так и зарубежные, устанавливают тесные взаимосвязи с зарубежными партнерами по производству, научному обеспечению и торговле, что позволяет вести хозяйство на уровне современных мировых стандартов. Например, с 1988 г. агропромышленное объединение «Новомосковское» Тульской обл. приступило к переводу всех хозяйств на новую технологию возделывания сахарной и кормовой свеклы, кукурузы, закупленную в Югославии за счет собственных валютных средств. Предварительная проверка технологии возделывания сахарной свеклы в колхозе им. Ленина показала возможность повышения урожайности этой культуры на 31%, снижения себестоимости единицы ее продукции на 21%, сокращения затрат при этом в 2 раза.

Агропромышленный комбинат «Губкинский» Белгородской обл. по контракту поставляет кожаное сырье югославской фирме «Астра», которая, в свою очередь, осуществляет поставку сельскохозяйственных машин, оборудования, семян сахарной свеклы и кукурузы. Кроме того, фирма «Астра» командировала своих специалистов для передачи опыта возделывания сельскохозяйственных культур и приняла советских специалистов для обучения и ознакомления с югослав-

ской технологией выращивания кукурузы и сахарной свеклы. Такое взаимовыгодное сотрудничество позволяет комбинату повысить урожайность этих трудоемких культур, увеличить их производство.

В агропромышленных формированиях продолжается **совершенствование производственной структуры**. Так, в самом крупном в РСФСР комбинате «Кубань» введена в эксплуатацию кондитерская фабрика мощностью 15,1 тыс. т изделий в год, проведены реконструкция и перевооружение сахарного завода, чайных и других фабрик, ведется строительство тарных и молочного заводов, фабрики заморозки продуктов. Для оснащения перерабатывающих и торговых предприятий комбинат широко практикует закупки импортного оборудования. В объединении «Новомосковское» впервые в сельскохозяйственной практике реализована государственно-кооперативная модель хозяйствования при основной роли сельскохозяйственного предприятия. Комбинат «Раменский» образовал производственное торговое объединение, в состав которого вошло 10 магазинов и кафе-мороженое.

Реализация новой аграрной политики основывается прежде всего на ликвидации сложившейся административной системы руководства. Характерным в этом отношении является опыт агропромышленного объединения «Новомосковское». Демократизация управления в объединении охватила широкий круг действий: развитие общественных органов управления, т. е. собраний уполномоченных представителей, правлений объединения, колхозов и кооперативов, советов трудовых коллективов; укрепление производственно-экономической самостоятельности предприятий объединения на основе расширения их функций по планированию текущего производства, использованию земли, поголовья скота, техники, реализации продукции; повышение ответственности руководителей хозяйств и кооперативов за конечные результаты труда; снижение контрольно-надзорной деятельности на всех уровнях со стороны вышестоящих органов управления.

Общественные органы управления в объединении созданы на двух уровнях; собрание уполномоченных представителей предприятий и правление объединения. Опыт работы показывает, что только коллегиальным путем можно решить, например, вопросы регулирования оплаты труда в зависимости от вклада каждого работника и коллектива, установить дифференцированные по хозяйствам нормативы фонда оплаты труда от валового дохода.

Изменился принцип создания **управленческого аппарата**. Формирование его зависит от потребностей самих производителей, т. е. «снизу», а не назначается «сверху», как было прежде.

Расширение экономической самостоятельности предприятий, входящих в сос-

тав агропромышленных формирований, обеспечивается прежде всего за счет **изменения порядка планирования**. Комбинатам и объединениям устанавливаются планы только по четырем показателям: объемы поставок продукции в общесоюзный и республиканский фонды; платежи в бюджет, ассигнования из бюджета; общий фонд заработной платы; объемы материально-технических ресурсов. Все остальные показатели разрабатываются и утверждаются самим формированием. Его деятельность планируется как единое целое, что дает возможность сбалансировать все плановые показатели, учесть особенность каждого предприятия, входящего в его состав.

Комбинатам и объединениям предоставлено право использовать по своему усмотрению продукцию, оставшуюся после выполнения предусмотренных обязательств по поставкам в централизованные фонды, и другие виды продукции, что стимулирует каждый трудовой коллектив работать с наибольшей отдачей, нацеливает на получение высоких конечных результатов.

Вместе с тем в ряде мест финансовые, плановые, снабженческие, торговые и другие организации во взаимоотношениях с агропромышленными формированиями **нарушают** положения и условия, определенные для них. Зачастую объемы поставок в общесоюзный и республиканский фонды мяса, молока, других продуктов, доводимые местными органами, устанавливаются в таких размерах, что практически не остается продукции для торговли в собственных магазинах. Торговые организации нередко вынуждают агропромышленные формирования заключать с ними договоры на поставку произведенной продукции в полном объеме, нарушая таким образом право комбинатов и объединений использовать выработываемую ими продукцию по своему усмотрению, реализовывать ее не только в торговой сети Минторга СССР, но и в собственной розничной.

Представляет интерес опыт работы по производственному обслуживанию в агропромышленном объединении «Новомосковское», где по решению уполномоченных представителей хозяйств были образованы проектно-строительный, производственно-технический, снабженческо-сбытовой кооперативы. В их состав вошли на правах структурных подразделений подлежащие ликвидации государственные предприятия. Так, в 1988 г. на базе «Агропромснаба» был создан снабженческо-сбытовой кооператив. В его задачи входят: значительное улучшение снабжения предприятий объединения материально-техническими ресурсами, реализация, обмен излишних материальных ресурсов внутри объединения и за его пределами, работа с поставщиками сельскохозяйственной техники и др. Результаты 1988 г. свидетельствуют о повышении эффективности снабженческо-сбыто-

вой деятельности. По сравнению с 1987 г. объем реализации товаров увеличился с 5,5 до 10,6 млн. руб., или почти в 2 раза, в то время как численность работающих возросла на 40%.

В агропромышленных формированиях меняются принципы экономического стимулирования производства, значительно расширяются права в области ценообразования. Поставка сельскохозяйственной продукции в централизованные фонды оплачивается по существующим государственным ценам, вся остальная продукция, реализуемая через собственную торговую сеть, на рынке и по другим каналам, продается по ценам, установленным формированием или на договорной основе. При этом цены должны возмещать затраты по производству, хранению, переработке, транспортировке и реализации продукции, а также обеспечить необходимые накопления для расширения производства. Такой принцип ценообразования стимулирует формирования постоянно изучать потребности рынка, совершенствовать качество и расширять ассортимент изделий.

В то же время следует отметить, что агропромышленные формирования, добиваясь улучшения своего финансового положения, не столько проводят работу по снижению себестоимости продукции, сколько устанавливают на нее более высокие цены, чем розничные государственные, примерно на уровне комиссионных, а в ряде случаев и выше. Это видно из табл. 3.

Принципиально новым в организации всей экономической и финансовой деятельности агропромышленных формирований является **создание финансово-расчетных центров**, осуществляющих финансовые операции между предприятиями и организациями, входящими в состав формирования, а также с Агропромбанком СССР, снабженческими, торговыми и другими организациями. Создается своего рода внутренний производственный банк агропромышленного комбината или агропромышленного объединения.

Комбинаты и объединения имеют **широкие права в создании централизованных фондов экономического стимулирования**. В отличие от других государственных предприятий агропромышленные комбинаты и объединения могут самостоятельно определять размеры отчислений в централизованные фонды и утверждать положение об их использовании. Это обеспечивает формированиям в случае производственной необходимости возможность централизовать соответствующую часть средств предприятий и организаций и использовать их в общих интересах.

Оценка объемов централизованных фондов развития производства группы формирований РСФСР, проработавших более двух лет, показывает, что доля централизованной прибыли из года в год растет. В структуре фондов развития

Таблица 3
(в руб.)

	Цена за 1 кг		
	агропромыш- ленного формирования	государст- венная розничная	комис- сионная
Объединение «Шуйское» Ивановской обл.			
Колбаса копченая	11,70	4,30	12,30
Ветчина	6,70	3,70	6,40
Колбаса «Армавирская» . .	7,50	2,70	8,00
Колбаса «Останкинская» . .	6,50	2,90	7,80
Комбинат «Великолукский» Псковской обл.			
Томаты	2,90—3,50	2,50	2,80
Молоко сгущенное обез- жиренное с сахаром	1,49	0,90	—
Творог обезжиренный фа- сованный	1,72	0,64	—
Колбаса «Вятская»	2,00	1,40	—
Сосиски молочные	4,50	2,60	5,70

производства наибольший удельный вес занимают отчисления от прибыли сельскохозяйственных предприятий, в какой-то мере централизованные фонды являясь дополнительным каналом для укрепления других отраслей формирования за счет сельского хозяйства как наиболее развитой сферы агропромышленных комбинатов и объединений.

Процесс агропромышленной интеграции на базе комбинатов и объединений получает в стране дальнейшее углубление и распространение. Агропромышленные формирования создают благоприятные условия для дальнейшей интенсификации, наращивания производства, повышения качества продукции и эффективности работы предприятий, входящих в их состав. Итоги деятельности формирований подтверждают их жизнеспособность и возможность наряду с колхозами, совхозами, кооперативами, арендными коллективами, крестьянскими хозяйствами успешно решать самый «болево» вопрос народного хозяйства — продовольственную проблему.

Вместе с тем вклад агропромышленных комбинатов и объединений в решение этой важнейшей задачи пока незначителен, не более 3—4% валовой продукции сельского хозяйства и товарной продукции промышленности. Если рассмотрим географию распространения формирований, то убедимся, что наибольшее их число расположено в Прибалтийских республиках, Московской обл., Краснодарском, Ставропольском краях, т. е. там, где агропромышленный комплекс наиболее развит, высока его рентабельность.

Образование таких комбинатов и объединений требует крупных материальных и финансовых затрат, в связи с этим создание их без дополнительных централизованных вложений в экономически бо-

лее слабых регионах (Нечерноземная зона, Восточные районы) затруднено.

Главная задача агропромышленных формирований — насыщение рынка продовольственными товарами — не реализуется в полной мере из-за **слабости базы переработки**. Отечественная промышленность не обеспечивает выпуск оборудования для перерабатывающей промышленности в необходимом количестве и высокого качества.

Прилагаемые усилия по совершенствованию структуры агропромышленного производства не привели еще к сбалансированности между сферами деятельности комбинатов и объединений. По-прежнему сельскохозяйственное производство остается преобладающим, промышленная переработка сырья и торговли — слабым звеном. Достаточно сказать, что в 1988 г. объем сельскохозяйственной продукции в группе формирований РСФСР, проработавших более двух лет, на 70% превышал товарную продукцию промышленности, в то время, как, например, в ГДР, Чехословакии, Болгарии на сферу переработки сельскохозяйственного сырья и реализации продовольственных товаров приходится 47—55% стоимости продукции агропромышленного комплекса, а на сферу первичного производства продовольствия и сырья — лишь 33—39%.

При этом далеко не везде происходят положительные структурные сдвиги в агропромышленных формированиях. При росте валовой продукции сельского хозяйства в 1988 г. по сравнению с 1987 г. сократили выпуск товарной продукции промышленности комбинаты «Кубань» Краснодарского края, «Кавказ» Ставропольского края, «Акса́й» Ростовской обл., «Волга» Волгоградской обл. и др. В комбинатах «Волга» и «Изобильное» Став-

ропольского края одновременно с ростом основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения сократилась стоимость основных фондов промышленных предприятий.

Качество продаваемых комбинатами и объединениями государству продуктов сельского хозяйства зачастую продолжает оставаться низким. Так, объединения «Беловское» и «Обоянское» Курской обл. поставили перерабатывающим предприятиям около 27% крупного рогатого скота ниже средней упитанности и тощего, комбинат «Рославльский» Смоленской обл. — 38% молока второго сорта и несортового, комбинат «Череповец» Вологодской обл. — 10% картофеля нестандартного и 11 — отходов, овощей — соответственно 14 и 12%.

Слабо еще действует противозатратный механизм. Многие комбинаты и объединения в 1988 г. увеличили себестоимость производства сельскохозяйственной продукции.

Во многих агропромышленных формированиях из рассматриваемой группы комбинатов и объединений РСФСР себестоимость основных видов сельскохозяйственной продукции выше, чем в среднем по региону, в котором они расположены. Так, в 1988 г. себестоимость 1 ц зерна (включая кукурузу) в комбинате «Изобильное» составила 11,0 руб., в среднем по Ставропольскому краю — 7,3. В комбинатах «Волга» Волгоградской обл. себестоимость 1 ц подсолнечника составила 15,9 (в среднем по области — 13,4), «Изобильное» Ставропольского края — соответственно 14,1 и 11,9 руб.

Наиболее высокая себестоимость 1 ц молока в 1988 г. из рассматриваемой группы формирований РСФСР была в комбинате «Волга» — 37,9 руб., по области — 32,6, 1 ц привеса крупного рогатого скота — в комбинате «Москва» — 344 руб. и 305 в среднем по Московской области.

Некоторые агропромышленные формирования отказываются от переработки своей продукции и торговли ею. Например, в составе комбината «Тосненский» Ленинградской обл., кроме 11 сельскохозяйственных предприятий, лишь одна обслуживающая организация. Отсутствуют торговые предприятия в комбинатах «Ливны» Орловской обл., «Рославльский» Смоленской обл., «Кузнецкий» Пензенской обл., «Дмитровский», «Наро-Фоминский» Московской обл., «Спасск» Приморского края, в объединениях «Мещерское» Владимирской обл., «Беловское», «Обоянское» Курской обл., «Шуйское» Ивановской обл., «Якутское» Якутской АССР, «Сунжа» Чечено-Ингушской АССР.

Дальнейшего совершенствования требуют хозяйственный механизм, вся система экономических взаимоотношений в рамках формирований, прежде всего в переходе к экономическим методам управления. Проведенное Госкомстатом РСФСР выборочное изучение мнения ру-

ководителей, главных специалистов предприятий и хозяйств показало, что 93% опрошенных считают, что существующая система управления ограничивает их хозяйственную самостоятельность. Около 70% высказывают **неудовлетворенность системой распределения материальных ресурсов** между предприятиями и 50% недовольны распределением финансовых ресурсов.

Важное значение имеет создание экономических стимулов, нацеливающих предприятия, входящие в состав агропромышленных комбинатов, объединений, на осуществление прогрессивных структурных изменений, оптимальное сочетание отраслей.

Требуется создавать благоприятные условия для внедрения арендного подряда на предприятиях, входящих в агропромышленные комбинаты и объединения, преодолевать допускающийся в этом деле формализм, вызывающий неудовлетворенность арендаторов. В частности, в ходе проведенного в 1989 г. статистическими органами обследования опрошенные арендаторы в колхозе им. Крупской, входящем в агропромышленный комбинат «Колос», и в совхозе «Шумерлинский» — в агропромышленный комбинат «Сура» Чувашской АССР, отметили неудовлетворенность работой в условиях арендного подряда. Причины этого — плохая организация выполненных арендодателями работ, невыполнение с их стороны договорных обязательств, недостаточная самостоятельность, вмешательство арендодателей в производственную деятельность. В результате опрошенные арендаторы колхоза им. Крупской после истечения срока арендного договора не собираются его возобновлять.

Особого внимания требуют проблемы повышения интенсификации производства, улучшения качества производимой и реализуемой агропромышленными формированиями продукции. Наряду с мерами по усилению в этом их заинтересованности требуется содействовать комбинатам и объединениям в деле ускорения внедрения интенсивных технологий на полях и фермах, укрепления базы хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, внедрения прогрессивных способов ее хранения, транспортировки, современных технологий в перерабатывающих отраслях промышленности, в целях решения этих задач облегчить выход комбинатов и объединений на внешний рынок.

Нужно всемерно способствовать созданию экономических условий для самостоятельности, конкуренции агропромышленных объединений, комбинатов с другими формами хозяйствования, имея в виду, что при этом будут включаться мощные рычаги ускорения научно-технического прогресса, противозатратные стимулы.

Не исключено, что агропромышленные формирования могут стать опорой, базой для развития крестьянских хозяйств.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВЕДКИ НЕДР

Л. Прозоров,

канд. экон. наук

Предвидение экологических последствий — важнейший фактор эффективности экономики * Комплексная информация о строении недр Земли — конечный результат геологической отрасли * Необходимость составления банка данных природопользования

В настоящее время с особой остротой возникает необходимость **новой концепции** развития таких отраслей народного хозяйства, которые, с одной стороны, тесно взаимодействуют с природой, а с другой — подвержены динамичному воздействию научно-технического прогресса, как, например, отрасль «Геология и разведка недр (Мингео СССР)». Она имеет особое значение как базовая для развития горнодобывающей промышленности: геологическая информация о строении недр Земли, получаемая в результате проведения геологоразведочных работ, необходима для целого ряда отраслей и научных исследований.

Что касается горнодобывающего комплекса, то геологоразведочные работы, выполняемые отраслью геологии и разведки недр, выявляют перспективы получения народным хозяйством минерального сырья (нефть, газ, металлы и т. д.), которое **невосполнимо**, следовательно, это истощающийся природный ресурс. К минеральному сырью относятся также подземные пресные и минеральные воды, применяемые предприятиями питьевого и промышленного водоснабжения, агропромышленным комплексом, лечебными учреждениями и т. д.

Геологическая информация о строении недр в значительной мере раскрывает практическую целесообразность, а подчас и возможность строительства самых разнообразных объектов (жилых домов, инженерных сооружений, линий метрополитена и т. п.). Она имеет большое значение для развития фундаментальных исследований в области науки о Земле, а также для изучения проблем сейсмологии и селеопасности, связанных с режимными наблюдениями и имеющих **жизненно важное значение**.

Специфические особенности отрасли геологии и разведки недр и горнодобывающих отраслей известны. Однако в условиях, когда народное хозяйство страны развивалось на принципах валового

подхода к результатам каждой отрасли и имели место расточительность ресурсов (и природных в первую очередь), слабый учет воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду, отрицательные проявления ведомственных интересов, произошла деформация как в деятельности отраслей, так и в формировании мышления специалистов, разведывающих и добывающих полезные ископаемые.

Приведем примеры. Наша страна обеспечена почти всеми видами минерального сырья на многие годы. Но используются они не всегда рационально, а подчас и расточительно. В условиях научно-технической революции каждое десятилетие требует нового взгляда на конкретные ресурсы. И этот процесс в будущем, очевидно, будет протекать все динамичнее. Закономерен вопрос: зачем нам иметь запасы железных руд на сотни лет вперед, если развитие технологий в промышленности направлено на снижение металлоемкости? Применение различных заменяющих металл материалов (пластмасс, стекла и др.), происходящее под воздействием достижений научно-технического прогресса, становится реальностью для нашей промышленности. И эта тенденция должна усиливаться, охватывая многие другие виды минеральных ресурсов.

Пример второй. При промышленной оценке разведанных месторождений основным критерием при выборе варианта их эксплуатации являются в настоящее время минимальные затраты на добычу полезного ископаемого. Подобный прямой экономический метод расчета, по существу, не учитывает **экологических и социальных последствий**. Отсюда нередко выбор делается в пользу открытого способа добычи. К чему это может привести, свидетельствует эксплуатация ряда месторождений Курской магнитной аномалии (КМА). Открытый способ разработки считается самым эффективным (в 4—6

раз дешевле подземного способа), но это, как правило, эффективность кажущаяся. Карьеры КМА, достигающие глубины в 1 км, уже уничтожили более 100 тыс. га черноземных земель, хотя известно, какую ценность представляет чернозем для сельского хозяйства; привели к нарушению почвенного покрова и водного режима, сильнейшему загрязнению воздушной среды, перенесению поселков.

В целом же по стране открытой разработкой месторождений планируется обеспечить в последующие годы добычу свыше 75% твердых полезных ископаемых. И эта тенденция сохраняется. Природоразрушение имеет место при разведке и добыче нефтяных и газовых месторождений. Особенно остро страдает ранимая природа Севера.

Необходимо комплексное освоение полиминеральных месторождений, большая полнота извлечения всех видов полезных ископаемых. Пора положить конец **хищнической расточительности** горнодобывающих отраслей, снимающих «сливки» с месторождений в виде богатых мономинеральных руд и бросающих бедные. Последние образуют отвалы и ядовитые болота, губят живую природу и в конечном счете приносят **огромный экономический ущерб**.

И хотя все вышесказанное известно специалистам отрасли геологии и разведки недр и смежных отраслей, заметных шагов в изменении такой ситуации не происходит. Застойные явления, издержки и недостатки управления прошлых десятилетий, характерные для всего народного хозяйства страны, в определенной степени не могли не сказаться на отрасли геологии и разведки недр. Поэтому многое, на наш взгляд, зависит от того, насколько быстро и успешно решится проблема современного осмысления состояния и путей ее развития, учитывая базовый характер для многих отраслей народного хозяйства страны.

Исходя из необходимости определения цели отраслевой деятельности и способа ее наиболее эффективного достижения на принципах современного представления о перестройке экономики, сформулируем основные черты **концепции развития** отрасли геология и разведка недр. В основу ее наряду с учетом специфических особенностей отрасли положен **системный подход**, отражающий **взаимосвязь** между экономикой, экологией и **научно-техническим прогрессом**.

Отрасль «Геология и разведка недр» представляет собой согласно этой концепции самостоятельную, сугубо специфическую отрасль научно-производственного характера, относящуюся к сфере материального производства народного хозяйства страны.

Цель отрасли и ее основное содержание — изучение геологического строения недр и их вещественного состава, в том числе месторождений полезных ископаемых. Отсюда следует, что **продуктом** от-

раслевой деятельности являются **научно-информационные данные** заданного качества о геологическом строении конкретных объектов и их прикладном значении с учетом экономических, экологических и социальных аспектов. Такая трактовка отраслевого продукта шире по содержанию и в большей степени отражает единую суть геологоразведочного процесса, чем основоположения, исходящие из признания за конечным продуктом только запасов полезных ископаемых в форме месторождений и рассматривающие отрасль геологии и разведки недр как производственную подготовку предмета для добывающей промышленности.

Несомненно, параметр «запасы полезного ископаемого» выступает в качестве главного при оценке месторождений. Более того, балансы запасов полезных ископаемых — основа для оценки состояния и развития минерально-сырьевой базы страны и планирования геологоразведочных работ. Но и в этом вопросе требуется определенная корректировка. Состояние минерально-сырьевой базы следует характеризовать не только с количественной стороны, но и с учетом перспектив развития народного хозяйства в целом, с выходом на конечный народнохозяйственный продукт, а также внедрения соответствующих достижений научно-технического прогресса и решения проблем природопользования, особенно **экологической безопасности**.

Подобная постановка вопроса обуславливает необходимость определения надежных, но не переизбыточных запасов каждого вида полезного ископаемого на планируемые, в том числе прогнозные, периоды времени. Можно сказать, что требуется решить проблему **оптимального планирования** запасов полезных ископаемых. Такой целенаправленный подход к развитию отрасли позволит бы, на наш взгляд, обеспечить более рациональное использование производственных ресурсов отрасли и стал бы действительно противозатратным механизмом отраслевой экономики. Появилась бы возможность в определенной мере компенсировать рост ассигнований, отпускаемых на геологоразведочные работы, обусловленный такими объективными причинами, как проникновение на большие глубины недр и в более удаленные и слабо освоенные территории.

Вместе с тем неверно считать параметр «запасы полезного ископаемого» исчерпывающим. Более того, когда речь идет о возможности ввода месторождения в эксплуатацию, он не всегда играет решающую роль. Значение параметра запасов должно соотноситься с современным представлением о **принципах природопользования** и развития научно-технического прогресса. Вышеприведенные примеры в определенной мере служат подтверждением изложенному взгляду на проблему целесообразного использования такого богатства природы, как месторождения полезных ископаемых.

Следует подчеркнуть, что при соблюдении учета экологического фактора и научно-технического прогресса все с большей необходимостью возрастает значение комплексной информации о месторождениях полезных ископаемых, включающей, помимо сведений о запасах, достаточно полные данные о горногеологических, природно-климатических, географо-экономических условиях разработки месторождений. Она должна быть достаточной для построения **многовариантных моделей** эксплуатации месторождений с учетом **экологических последствий** для принятия решений о целесообразности ввода месторождений в хозяйственный оборот.

Особое внимание хотелось бы обратить на изучение и учет **экологических факторов** как важнейших компонентов народнохозяйственной оценки богатств недр с позиции современных взглядов на природопользование. Учитывая, что подобный подход еще не получил необходимого применения, целесообразно ввести в вузах для специальностей геологоразведочного профиля особый курс природопользования (назовем его условно курс «Геозэкология»), а также организовать его преподавание в различных формах повышения квалификации соответствующего контингента специалистов.

Признание за конечным продуктом отрасли не запасов полезных ископаемых, а комплексной информации о месторождениях в большей мере, по нашему мнению, отвечает геолого-экономическому существу отрасли и позволяет преодолеть ряд тупиковых проблем. Так, перевод организаций отрасли на хозрасчет и самфинансирование поставил на повестку дня вопрос о том, что же является реализуемым товаром. Многочисленные усилия придать природе запасов полезных ископаемых статус товарной продукции фактически не привели к успеху. И это, конечно, не случайно: может ли быть товаром вероятностное количество какого-либо вещества, реализация которого осуществляется, как правило, не сразу, а через существенный по продолжительности и не всегда ясно обозримый промежуток времени? В лучшем случае это похоже на продукт, скапливающийся на складе на неопределенное время. Признание же конечным продуктом отрасли информации о месторождениях полезных ископаемых наиболее целесообразно потому, что, во-первых, за научной информацией в настоящее время признается товарная форма и, во-вторых, информация реализуется сразу, по мере получения заказчиком. Информация служит основой для оценки состояния минерально-сырьевой базы страны и принятия решения о ее использовании и развитии.

В настоящее время принято считать (а на практике это «успешно» реализуется), что отрасль «Геология и разведка недр» обеспечивает добывающие отрасли разведанными месторождениями. И хотя имеется общегосударственная минераль-

но-сырьевая база, добывающие отрасли в соответствии с планами «черпают» из этой «кладовой» объекты — предметы труда своей деятельности. Их отчисления, которые должны компенсировать разведочные работы, выполенные на объектах, вводимых в эксплуатацию, скорее можно считать символическими, чем экономически обоснованными. Следует учитывать и то, что всякие отчисления влияют на себестоимость продукции и в конечном итоге уменьшают прибыль, направляемую в бюджет. Нельзя принимать видимость за результат.

Научные разработки по определению стоимости полезных ископаемых в недрах практического значения не получили. По нашему мнению, стоимость запасов полезных ископаемых в недрах имеет смысл только для уточнения величины национального богатства страны за счет открытых и разведанных месторождений. Экономические отношения отрасли геологии и разведки недр непосредственно с добывающими отраслями на подобной основе строить нецелесообразно исходя из ряда принципиальных соображений. Во-первых, фактически непосредственное обеспечение разведанными запасами добывающих отраслей создает немало проблем, обусловленных противоречиями между ведомственными и общегосударственными, народными интересами. Это связано со стремлением добывающих отраслей выполнять свои всевозрастающие планы с минимальными затратами, что приводит к применению природоразрушающих и ресурсорасточительных технологий и нанесению во многих случаях непоправимого экологического и социального ущерба. Выше об этом уже говорилось. Кроме того, отрасль «Геология и разведка недр» принципиально не может продавать добывающим отраслям разведанные месторождения, так как они ей не принадлежат. Богатства недр — собственность государства.

Следовательно, исходя из сказанного требуется установить такие отношения между отраслью геологии и разведки недр, государством и добывающими отраслями, которые бы соответствовали действительно экономическим отношениям между ними как объектами и субъектами социалистических производственных отношений.

На наш взгляд, отрасль «Геология и разведка недр» должна выполнять государственный заказ по плановому пополнению минерально-сырьевой базы в необходимых (оптимальных) количествах, качественных и географо-экономических соотношениях. Если рассматривать деятельность отрасли с экономической точки зрения, то, проводя геологические исследования, открытия и оценку месторождений, организации и предприятия отрасли как бы определяют **рентную стоимость недр**, принадлежащих государству. Государство, в свою очередь, располагая централизованным массивом геологической, экологической, социаль-

ной (в том числе демографической), научно-технической и экономической информацией в ее народнохозяйственном понимании, определяет целесообразность и планирует ввод в эксплуатацию соответствующих месторождений, передавая их добывающим отраслям или непосредственно предприятиям в виде специфического товара по стоимости, учитывающей величину дифференциальной ренты для каждого объекта. Подчеркнем, что планирование ввода месторождений должно осуществляться под контролем государства (его соответствующих органов), а не самими добывающими отраслями. Только таким путем, по нашему мнению, можно преодолеть узкоотраслевные интересы добывающих отраслей, положить конец их **природоразрушающей деятельности**, наладить механизм использования недр, действующий эффективно в общегосударственных, народных интересах.

В связи с обсуждением в последнее время проблемы собственности на природные богатства хотелось бы высказать мнение о том, что разведанные к настоящему времени месторождения не должны передаваться в собственность республик (и других территориальных образований), так как на их выявление были затрачены средства государственного бюджета. Да и в перспективе проблема геологического изучения недр страны в целом должна решаться централизованно. Этого требуют научный подход к изучению геологического строения недр и прогнозным исследованиям в границах крупных регионов, а также организационно-методические особенности проведения геолого-разведочных работ (например, осуществление космогеологических исследований). Очевидно, что и экономическая эффективность при этом будет более высокая, чем проведение локальных работ в рамках отдельных республик.

Продуктом отраслевой деятельности являются также, как мы об этом уже говорили, научно-информационные данные заданного качества о геологическом строении конкретных объектов строительства (промышленного и жилого), водоснабжения (питьевого, промышленного и сельскохозяйственного), геологическая и гидрогеологическая информация режимных наблюдений в сейсмичных, селеопасных и карстовых районах и т. д. Несомненно, такая информация также должна иметь комплексный характер, определяющий прикладное экономическое, экологическое и социальное значение исследуемых объектов. Примеров последствий трагического характера из-за пренебрежения геологической информацией не так уж мало: это нарушения подземного основания зданий Государственной библиотеки им. В. И. Ленина при прокладке метрополитена, жилые дома, провалившиеся в карстовые воронки и т. д.

Все сказанное позволяет подтвердить сделанный нами вывод о том, что результатом деятельности отрасли геологии и

разведки недр является научная информация о геологическом строении геологических объектов и их народнохозяйственном значении. Эта информация, несомненно, имея потребительную стоимость, выступает и как **товарная продукция**, получаемая с определенными затратами. Заказчики и потребители такой продукции — государство и его органы, осуществляющие учет и планирование рационального использования минерально-сырьевой базы страны, Академия наук СССР и ее организации, для которых предприятия Мингео СССР выполняют работы по программе фундаментальных геологических исследований, различные народнохозяйственные отрасли и их предприятия (горнодобывающие, строительные, агропромышленные и др.). В условиях нового хозяйственного механизма организации и предприятия отрасли геологии и разведки недр выполняют долгосрочные и краткосрочные плановые работы и исследования на основе как государственных заказов, так и прямых хозяйственных договоров. Стоимость их продукции определяется затратами трудовых и других ресурсов, необходимых для получения заданного объема информации требуемого качества. При этом следует иметь в виду, что в связи с научным характером отраслевого продукта «измерение этой продукции невозможно исходя из привычных категорий массового однородного производства, где отдельные единицы продукции по потребительским свойствам идентичны друг другу»¹.

Если в настоящее время приоритетные задачи отрасли связаны с развитием минерально-сырьевого комплекса страны, то в последующем, как нам представляется, на повестку дня будут все в большей степени выходить другие — глубинное изучение недр, связанные с прогнозными определениями состояния Земли в целом и ее отдельных территорий; все большее значение будут приобретать режимные наблюдения — сейсмологические, селеоползневые, гидрогеологические, а также инженерно-геологические — с целью познания все больших глубин недр и использования сил природы на благо Человека и **предотвращения стихийных бедствий**.

Отрасль своей главной задачей должна иметь получение комплексной динамично пополняющейся информации, позволяющей на ее основе выбирать **оптимальные** в экономическом, экологическом и социальном отношениях направления народнохозяйственной деятельности. Экономические методы оценки отраслевых результатов не могут в связи с этим иметь автономный характер, а должны базироваться на **взаимоувязанных информационных данных**, связывающих в единую систему природу и народнохозяйственную деятельность человека.

¹ Анчишкин А. И. Наука — техника — экономика. М.: Экономика, 1986. С. 62.

ЦЕНЫ И ЗАТРАТЫ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

Л. Машэ-Суница

Автор публикуемой статьи Лео Машэ-Суница — австрийский экономист, длительное время занимающийся изучением народного хозяйства нашей страны. Не все, высказанное им в статье, представляется бесспорным, тем не менее редакция полагает, что суждения автора не без интереса могут быть восприняты читателем. Тем более, что автор не стремится навязывать свои убеждения, выводы и предложения.

По ходу развития человеческого общества меняются определенные взаимосвязи и взаимоотношения; наука анализирует, обобщает и создает теорию, следующую за этими изменениями. Каждая новая фаза вытекает из предшествующей и может быть понята при анализе предыдущей и перехода к другой.

К. Маркс и Ф. Энгельс мало пророчествовали о том, как должен выглядеть социализм. Но среди немногих прогнозов были, между прочим, и такие: бухгалтерский учет должен быть при социализме на более высоком уровне, чем при капитализме, и бухгалтерия должна стать общественной.

Великая Октябрьская социалистическая революция произошла в отсталой капиталистической стране. Какие же задачи представлялись главными вождем революции на самом начальном этапе социалистического строительства? Прежде всего — это учет и контроль, что является коренным вопросом для социалистической революции на другой день после свержения буржуазии¹.

«Главная трудность лежит в экономической области: осуществить строжайший и повсеместный учет и контроль производства и распределения продуктов, повысить производительность труда, *обобществить* производство на деле»².

«В тех предприятиях, в тех отраслях и сторонах хозяйства, которые мы отняли у буржуазии, учет и контроль нами еще не достигнут, а без этого не может быть и речи о втором, столь же существенном, материальном условии введения социализма, именно о повышении, в общенациональном масштабе, производительности труда»³.

В самом начале нэпа, в статье, опубликованной 12 декабря 1924 г., Н. И. Бухарин отметил, что нэп не справляется

с двумя главными экономическими задачами: повышением производительности труда и технико-экономическим прогрессом. Предприятия решают вопросы за счет взвинчивания цен. «Дело не ограничивается проблемой дефицита уже данного «национального дохода»... Гвоздь проблемы заключается в увеличении «национального дохода», т. е. в подъеме производительных сил, и притом в такой форме, чтобы был обеспечен рост социалистических производственных отношений.

Нужно всемерно стремиться к тому, чтобы цены падали, чтобы у нас был исключен экономический застой, и что таким образом в общем итоге дело социализма выиграет. Всякая монополия таит в себе некое консервативное начало. Хорошо. Что же у нас получается? Монополистическая тенденция увеличена. Возможность получить «на готовенькое» добавочную прибыль увеличена. Это факты. Но не вытекает ли из этого увеличенная опасность паразитического загнивания и застоя? И что является гарантией против этого застоя?

Вот над этой проблемой, проблемой громаднейшей, мы бы сказали: исключительной важности проблемой, нужно было бы подумать.

Конкуренции у нас нет... Что же толкает наше производство вперед? Что? Где стимул, который заставляет (именно заставляет) двигаться вперед, гарантирует это движение вперед?.. Где своеобразная механика в экономике нашей переходной эпохи?..

Потому, что нам нужно ставить своей задачей покрытие потребностей, именно потому, что будет все расти давление этих потребностей, именно поэтому у руководящие круги нашей промышленности и государство в целом будут вынуждены улучшать всеми мерами производство, расширять его, делать его бо-

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 36. С. 184.

² Там же. С. 171.

³ Там же. С. 175.

лее дешевым. В этом заложена гарантия нашего роста...

Мы ориентируемся на все более низкие цены. Это будет выражением роста производительных сил, расширения производства и т. д. Это будет выражением движения вперед, т. е. в наших условиях движением к социализму, и притом движением с максимально быстрым темпом накопления»⁴.

Эти идеи нашли также отражение в резолюциях Пленумов ЦК и ЦКК ВКП(б). «В нашей хозяйственной системе политика снижения цен и есть то средство, с помощью коего рабочий класс воздействует на снижение себестоимости, заставляет хозяйственные организации увеличить свою маневренность, подталкивает к рационализации производства и тем самым создает действительно здоровые источники социалистического накопления, столь необходимого для продвижения дела индустриализации страны.

Действительная борьба с бюрократизмом и упорядочение промышленного хозяйства теснейшим образом увязаны с проблемой снижения цен, потому что именно высокие цены служат источником чрезмерного обростания и бюрократических извращений производственных и в особенности торговых аппаратов. Поэтому прямой обязанностью органов промышленности перед партией, рабочим классом и страной является задача понижения себестоимости»⁵.

Нужно отметить, что, несмотря на отказ от использования цен в качестве экономических регуляторов, в первые пятилетки были достигнуты значительные успехи в строительстве промышленности, развитии науки и техники.

При этом, правда, нужно учитывать, что при том низком уровне насыщенности страны промышленными объектами и достаточных человеческих ресурсах для экстенсивного роста вопрос производительности труда и ее повышения еще не играл ту большую роль, какую он играл позднее, при более высоком уровне насыщения народного хозяйства производственными объектами.

Хочется отметить еще одну особенность того времени, одну составляющую тогдашнего роста. По отдельным группам оборудования (по сварочной и др.) советская техника уже тогда шла в мировом авангарде, и это находило всемирное признание. По второй группе оборудования (энергетическое оборудование, некоторые станки, экскаваторы и др.) советская техника шла в ногу с мировой, а по третьей, самой большой группе оборудования, советская техника сильно отставала, но чувствовалось, как она набирает силу и как она шаг за шагом

приближается к мировой. Советские директора на советских предприятиях в Австрии (1946—1955 гг.) были самыми яркими проводниками инноваций.

Но начиная примерно с середины 50-х гг. вдруг произошел обрыв в этом развитии, приближение к мировому уровню оставших отраслей прекратилось, а передовые начали сильно отставать. Что хочется сказать этим. Уже тогда в Советском Союзе был достаточно высокий интеллектуальный потенциал, чтобы вывести советскую технику на мировой уровень. Тем более такой потенциал имеется в настоящее время.

Какими же методами удалось добиться успехов первых пятилеток, когда отказались от действующих при капитализме факторов экономического принуждения к снижению затрат, в частности за счет стремления к работе на верхнем уровне производственных мощностей и к техническому прогрессу? За счет административно-командных методов. При том сравнительно низком уровне насыщенности страны промышленными объектами эти методы оказывались еще довольно эффективными. Как известно, руководители высшего ранга сами разъезжали по стройкам первой и второй пятилеток и вмешивались настойчиво в дела этих строек. Но с ростом промышленности, с увеличением числа строек и числа готовых объектов эти административно-командные методы становились все менее эффективными и начинали превращаться в тормоза развития. Так что в рамках одного комбината командно-административные методы могут еще быть в какой-то степени эффективными, в рамках крупной отрасли уже нет, тем более в рамках всего народного хозяйства.

К началу 50-х гг. стало совершенно ясно, что «приблизительные» данные о производственных затратах необходимо заменить точным учетом затрат и при его помощи дисциплинировать хозяйственников, воспитывать их в духе рационального руководства производством. Этот факт необходимо зафиксировать совершенно четко и недвусмысленно. По этому заключению не может быть разночтения.

И по всей стране началась дискуссия о хозяйственных проблемах. Учитывая, что цена является главной, фундаментальной экономической категорией, делю всех участников дискуссии на две большие группы:

на далеких от знакомства с реалиями экономики романтиков, утопистов, искусственно конструирующих различные параметры;

на реалистов, знающих, что только соответствующим ценообразованием на уровне затрат можно способствовать росту производительности труда (что равнозначно снижению затрат), правильной оценке технико-экономического прогресса и сбалансированности экономики страны.

В. В. Новожилов, например, был за

⁴ Бухарин Н. Избранные произведения. М.: Политиздат, 1988. С. 104—107.

⁵ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК, Ч. II. Госполитиздат, 1954. С. 348.

«цены равенства спроса и предложения». В условиях монопольного хозяйства это соответствует взвинчиванию цен. Ведь чем меньше производишь, тем выше можешь поднять уровень этого «равенства». И никакого давления на повышение производительности труда, никакого мотивирования технического прогресса.

Е. Г. Либерман — за фонд материального поощрения от прибыли. В условиях монопольного хозяйства без конкуренции лучше всех живется тем, кому удается наиболее успешно добиваться повышения цен. И тоже никакого стимула к решению двух главных экономических проблем — повышению производительности труда и к техническому прогрессу.

Оптималисты — за «единство плана и ценообразования» с учетом ограниченных ресурсов, за ценообразование на уровне затрат замыкающего предприятия. Это будто бы имитация капиталистического рынка. Но при капитализме, в условиях конкуренции, все «замыкающие предприятия» с особым усердием занимаются снижением производственных затрат, так как хотят выйти из зоны замыкающего предприятия. В условиях абсолютной монополии руководство отрасли будет стремиться удерживать замыкающие предприятия на низком уровне. Ведь если замыкающее предприятие снизит затраты, прибыль всей отрасли снизится на значительно большую сумму.

Наиболее яркими представителями второй группы были И. С. Малышев и В. С. Немчинов.

И. С. Малышев в своей работе «Общественный учет труда и цена при социализме» (М., Соцэкгиз, 1960) убедительно показал, что только в том случае, если цены отражают с достаточной мерой точности общественно-необходимые затраты труда, общественное производство можно вести в оптимальном режиме; определить наиболее экономное применение материалов, технологий, оборудования и т. п.; что в социалистическом производстве регулирование производства не может быть функцией цены; что «активное использование цены» для стимулирования производства или его уменьшения отклонением цены от стоимости неизбежно уводит от оптимума; что правильная экономическая оценка технического прогресса возможна лишь при ценах на уровне необходимых затрат; что прибавочный труд необходимо распределить на производимую продукцию по марксовой схеме цены производства. По вопросу «стимулирования производства» повышенными ценами хочется привести один весьма разительный пример. Еще со времен Н. С. Хрущева все время «стимулируется» сельскохозяйственное производство повышением цен на отдельные виды продукции, и что? Ничего не получается!

Поэтому интересно посмотреть, за счет чего в развитых капиталистических промышленных странах получается

перепроизводство сельскохозяйственной продукции. За счет низких цен! За счет цен на уровне общественно необходимых затрат! Так, например, цены на молочную продукцию в ЕЭС столь низкие, что крестьянин-единоличник животновод с молочным хозяйством может экономически выжить лишь в том случае, если у него не менее 60 коров и каждая корова дает не менее 6 т молока в год. А в Голландии сейчас идет установка на повышение удойности до 10 т. Конечно, во всех этих хозяйствах все предельно автоматизировано. И каждый из этих высококультурных крестьян внимательно следит по журналам и на сельскохозяйственных выставках за всеми новшествами в области техники, биологии и пр. отраслях. Приходится, конечно, коров доить по 3 раза в сутки, при повышении удойности придется доить четыре раза. А что крестьяне, у которых не хватает экономической силы на все это? У них вторая главная профессия. В ФРГ из 681 тыс. крестьянских хозяйств (1987 г.) с 1 809 тыс. работниками (из них 91 тыс. работников наемного труда, остальные — члены семей крестьян) в 345 тыс. хозяйств 1 120 тыс. работников параллельно работают по второй профессии. А те 336 тыс. хозяйств (49,3% всего числа) с 689 тыс. работников (38% общего числа), которые занимаются только сельским хозяйством, имеют 80,6% пашни, 82,3% коров и дают 81% реализации продукции сельского хозяйства.

Академик В. С. Немчинов писал: «Сейчас особенно важно, чтобы экономисты стали социальными инженерами, а экономическая наука — точной наукой»⁶. К сожалению, этот тезис находится в явном противоречии со всей хозяйственной практикой в советской экономике. Здесь основная масса теоретиков и практических хозяйственников считает точный учет и подробную отчетность бюрократическим произволом консервативных административно-командных догматиков, противоречащим их мелкобуржуазным представлениям о самостоятельности государственных предприятий.

«Важнейшими, принципиальными требованиями, предъявляемыми к технике и методике управления народным хозяйством, являются непрерывность и оптимальность процесса планирования... Гораздо более совершенным будет такое планирование, при котором для нижестоящих звеньев обеспечивается возможность выбора оптимальных способов и вариантов выполнения директивного задания с соблюдением как общенародных, так и местных интересов»⁷.

Что же означает этот принцип непрерывности планирования для хозяйственника-практика? Он заказывает все то, что ему нужно для производства в тот

⁶ Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели. М.: Мысль, 1965, С. 8.

⁷ Там же. С. 46, 56—57.

момент, когда у него появляется полная ясность в отношении потребности. И каждый получает заказы не в начале года, а в тот момент, когда у его потребителя появляется потребность. Практика развитых капиталистических стран показывает, что добиться сбалансированности между потребностью и производством (спросом и предложением) довольно легко системой учета (миллионами) ЭВМ.

При сохранении Госснаба (без планирования ему месячного оборота и без планирования ему прибыли) эту задачу можно решить легче и последовательнее, чем при переходе на «торговлю средствами производства». Для этого, правда, нужно отказаться от хозяйственных механизмов, допускающих повышение зарплаты, материальное поощрение и прочие прямые и косвенные доходы от взвинчивания цен, и ограничиться категорически материальным поощрением за снижение производственных затрат, повышение фондовой рентабельности и технический прогресс. Материальное поощрение сотрудников Госснаба должно зависеть от выполнения всех заказов до мельчайших и по срокам, и по характеристикам материалов. Если учитывать, что в настоящее время в советской промышленности материальных запасов на более чем четыре месяца, а на капиталистическом предприятии с хорошим экономическим руководством на одну-две недели, то ясно, что вдруг окажется, что никаких «дефицитов» нет, что все это последствия «периода застоя».

И здесь снова вспоминаются слова В. С. Немчинова:

«Сущность народнохозяйственного планирования как раз и состоит в том, чтобы постоянно поддерживать оптимальные соотношения между народнохозяйственными пропорциями, уровнями и темпами экономического развития»⁸. И далее: «Нельзя же планировать рентабельность в процентах к себестоимости и считать это научной основой социалистического хозяйствования... В неразрывной связи с проблемами установления плановых цен и планирования рентабельности находится и вопрос об экономической эффективности капитальных вложений. Попытки решить его в отрыве от этих проблем обречены на полную неудачу»⁹.

Если для сбалансированности национальной экономики необходимо соблюдать условие, что вся совокупная сумма прибавочной стоимости по всему материальному производству должна равняться с достаточной степенью точности сумме, необходимой для запланированного увеличения всей совокупности производственных фондов, причем для каждого отдельного объекта должны быть все материальные и кадровые предпосылки (потребность в продукции, исходные ма-

териалы, производственные мощности машиностроения и строительных организаций, кадры для строительства и кадры для работы объекта и др.), то прибылеобразующее начисление, в процентах на сумму производственных фондов, участвующих в изготовлении данного изделия, будет весьма низким. Общество, конечно, заинтересовано держать фонд потребления на высоком уровне, в связи с чем фонд накопления не должен превышать действительно необходимых капиталовложений. Поэтому та часть предприятий, которая только что построена или обновлена, будет более рентабельной, а та часть предприятий, у которых последнее обновление прошло давно, будет менее рентабельной или даже убыточной.

Одно из превосходств социализма в том и состоит, что целью производства является не производство прибыли, а производство потребительных стоимостей.

Остановимся еще на одном очень существенном положении работы В. С. Немчинова. «Известно, что противоречия между общественным характером производства и частным способом присвоения прибавочного продукта в условиях капитализма являются антагонистическими. Эти противоречия отражаются и на выполнении статических и динамических условий простого и расширенного воспроизводства»¹⁰.

Вспомним. До начала 60-х годов неизбежным считался тезис Ленина: «Величайшим искажением основных начал Советской власти и полным отказом от социализма является всякое, прямое или косвенное узаконение собственности рабочих отдельной фабрики или отдельной профессии на их особое производство, или их права ослаблять или тормозить распоряжения общегосударственной власти»¹¹.

В конце 50-х гг. началась дискуссия о том, чтобы предприятия оставались государственной собственностью, но чтобы «владели» ими «коллективы». И вот, по ходу этой дискуссии В. С. Немчинов отмечает, что сущность социализма заключается не в том, кому формально-юридически принадлежат предприятия, а в том, на каком уровне устанавливается прибавочная стоимость и кто этой прибавочной стоимостью распоряжается — общество или реализуется частное присвоение. Частное присвоение ничего общего не имеет с «частной собственностью». Частное присвоение налицо и тогда, когда прибавочной стоимостью распоряжается отдельное предприятие. Немчинов предупреждает, что распоряжение прибылью отдельным предприятием вызовет противоречия при выполнении статических и динамических условий простого и расширенного воспроиз-

⁸ Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели. С. 26.

⁹ Там же. С. 9.

¹⁰ Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели. С. 220.

¹¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 36. С. 481.

изводства. Он не предвидел глубину застоя, которую вызовет такое решение.

Результаты реформы 1965 г.

Вооруженные вышеуказанными теоретическими тезисами, с одной стороны, и данными о фактическом развитии экономики СССР за последние 25 лет — с другой, мы можем проанализировать, почему же экономика СССР пошла не по творческому социалистическому пути, а по пути застоя.

Не вдаваясь в детали и нюансы экономического механизма прошедшего периода, отметим лишь, что выросла значительно роль прибыли для материального поощрения и возможность использования «фонда развития» предприятия для капиталовложений по усмотрению самого предприятия.

В условиях острой конкуренции, как было указано выше, прибыль может быть повышена только за счет снижения затрат на производство, т. е. повышения производительности общественного труда, без ухудшения качества продукции. В условиях монопольного хозяйства, при несовершенном ценообразовании прибыль можно пытаться повышать за счет взвинчивания цен.

В советской печати за последние два десятилетия имеется большое множество заметок и статей, указывающих на практику вздувания цен. Согласно производимым в них данным в стоимостном выражении выпуск машиностроительной промышленности увеличился с 1970 г. до 1980 г. в 2,6 раза, т. е. на 160%. Если же рассмотреть прирост машиностроения по отдельным видам машиностроительной продукции в натуре, картина получается совершенно иная. Производство тракторов за эти 10 лет увеличилось на 20,9%, грузовых автомашин на 6,8%, металлургического оборудования на 11,7%. Наиболее высокий прирост продукции был достигнут по кузнечно-прессовому оборудованию, а именно на 38,5%. Остальное — «воздушный вал». Так что действительный рост продукции был более чем скромным, был громадный рост цен, который выдавался и за рост производительности труда, и за рост валового общественного продукта.

К каким же последствиям привела эта политика взвинчивания цен? Когда от требования снижения затрат можно увиливать, нет фактически повышения производительности труда. Все говорили непрерывно о необходимости перехода от экстенсивного хозяйствования к интенсивному, но главным источником роста материального поощрения стало взвинчивание цен.

Значит первым следствием реформы был полный застой в области повышения производительности труда, и вместе с этим имела место интенсивная показуха «повышения производительности труда» за счет повышения цен, за счет растущего воздушного вала.

Любое техническое совершенствова-

ние производимой продукции, внедрение новых видов продукции в производство требует дополнительных затрат и дополнительного времени. В условиях реформы 1965 г. это потеря средств для материального поощрения, а часто и просто на зарплату. При этом нужно учесть, что нет никакого экономического фактора для обновления продукции. Предприятия, пытавшиеся идти по пути технического обновления продукции, как известно, жестоко наказывались. Вторым следствием реформы оказался полный технический застой, быстро растущее отставание от роста технического прогресса в капиталистических странах. При этом нужно учесть, что капиталистические страны находятся в стадии длительного кризиса и застоя в области роста производства.

При капитализме причиной всех несуразностей является завышенная норма прибавочной стоимости. Но реформа 1965 г. создала условия значительно более высокого превышения нормы прибавочной стоимости, чем оно возможно и мыслимо в развитых капиталистических странах со стабильным развитием.

И получилась известная цепочка. Как только у предприятия появилась сумма в фонде развития производства, немедленно открывался новый объект капиталовложений. Возникал многострой. У СМУ оказывалось больше заказов, чем они могли выполнять. Они работали в первую очередь по тем из них, которые были для них наиболее выгодны, независимо от потребностей народного хозяйства. Кроме этого, у предприятий, начавших новые объекты капиталовложений за счет фонда развития производства, как правило, не хватало средств, чтобы эти объекты кончить. Возник долгострой.

При этом под влиянием долгостроя создалось впечатление, что не хватает производственных мощностей строительных организаций и машиностроения. Стали увеличивать эти отрасли и продолжали за счет этого запускать развитие отраслей группы «Б». Как известно, ни в один год план по группе «Б» не выполнялся.

Небольшая таблица покажет, о чем идет речь.

Капиталовложения в отрасли промышленности группы «Б» в процентном отношении ко всей сумме капиталовложений в народное хозяйство значительно ниже, чем были в первые две пятилетки, но то были пятилетки индустриализации! Но дело не только в капиталовложениях. Многие предприятия группы «Б» работают только вполовину, и значительная часть выпускаемой ими продукции — неходовые товары.

И есть еще одна сторона дела. Материальные запасы в промышленности выросли в громадные суммы. Это тоже результат завышенных цен. Капиталистическая фирма с хорошим экономическим руководством имеет материальные запасы на одну-две недели. Это достигается

Пятилетка	Капиталовложения, млрд. руб.		Процент
	всего	в том числе: в группе «Б»	
Первая	7 300	456	6,3
Вторая	16 600	1 103	6,7
Четвертая	41 300	2 081	5,6
Пятая	77 700	3 351	4,3
Шестая	146 300	7 469	5,1
Седьмая	279 300	13 300	4,7
Восьмая	398 300	20 900	5,2
Девятая	562 800	26 800	4,7
Десятая	717 700	30 700	4,3
Одиннадцатая	843 200	36 300	4,3

за счет работы по системе джаст-ин-тайм (точно, вовремя). Многие, особенно крупные детали поступают на завод на обработку точно в тот день, когда станок освобождается от предыдущей детали. Есть фирмы (особенно в автопромышленности), которые предписывают не только день, но и час получения определенного материала: например, 16-го февраля в 17 часов. Подобное явление мы наблюдаем также и в возведении объектов капиталовложения.

Дефицит — тоже следствие реформы 1965 г., т. е. долгострой, дефицит и депрессия (застой) являются прямым следствием того, что в условиях монопольного хозяйства прибыль стала главным источником материального поощрения и что перешли к «частному» распоряжению прибавочной стоимостью и отказались от выполнения условия сбалансированности национальной экономики. «Теоретическим» базисом взвинчивания цен является отход от формулы стоимости Маркса на уровне минимальных затрат к формуле монопольной цены Бём фон Баверка, хотя это и оспаривают, утверждая, что у Бём фон Баверка субъективная оценка, а у нас объективно определяемая оценка на базе признаваемых обществом «необходимых» затрат. Все равно это базис для взвинчивания цен и всех указанных неурядиц в экономике.

Таким образом, 25-летней практикой и теоретическим анализом доказано, что хозяйственный механизм, допускающий рост цен выше уровня общественно необходимых затрат, завышенную прибавочную стоимость, является экономическим базисом, на котором процветает паразитическое загнивание монопольного хозяйства.

В. И. Ленин считал, что в организации социалистической промышленности необходимо применить все то, что создано положительного в крупных капиталистических концернах.

Автор проработал 18 лет на фирме Сименс помощником директора, а затем и заместителем начальника экспорта за-

вода. Имел возможность вникнуть глубоко во внутреннюю структуру Сименса и проанализировать все организационные особенности.

На Сименсе работает порядка 360 000 чел. Это несколько сотен заводов. В таком крупном концерне качество работы заводов и сбыта не зависит от «качества работы руководства». Центральное руководство практически не может оказывать воздействие на работу каждого из сотен заводов.

Вся экономическая работа на фирме происходит в жестком корсете учета затрат. На фирме господствует мышление не в категории прибыли, а в категории затрат. Учет затрат — это повседневные заботы всех бригадиров, мастеров, начальников цехов, начальника производства, главного инженера.

Бухгалтерия (финансовая бухгалтерия, бухгалтерия по учету косвенных затрат и отдел калькуляции) не подчиняется местной дирекции. Бухгалтерия, по существу, является контрольным органом центрального правления фирмы над финансовой, коммерческой и производственной деятельностью всех заводов. Одним из главных инструментов контроля, особенно над производственной деятельностью, является «учет по местам затрат», который практически ежедневно в полном порядке.

При поставке продукции одного завода другому засчитывается себестоимость. Такие поставки не считаются «покупкой-продажей», и продукция не является «товаром», так как собственник один, и передача ведется не по «рыночным» ценам, а по точно рассчитанной себестоимости. Так как бухгалтерия не подчиняется местной дирекции, ЭВМ объективна и учет затрат ведется ежедневно, никаких проблем при этом не возникает.

Всей прибылью распоряжается центр. Заводу оставляется вся сумма амортизационных отчислений для неограниченно свободного пользования по собственному усмотрению и по срокам, и по объектам.

Руководство фирмы считает, что более рационально, если капиталовложения производятся централизованно, на строго научном базисе, чем если каждое предприятие концерна начнет вкладывать свои маленькие прибыли кустарным образом в какие-нибудь объекты, а потом просить центр о дополнительных средствах, что неминуемо привело бы к распылению средств и к быстрому уходу от экономического оптимума.

Одно из требований фирмы к заводам — снижение затрат, т. е. каждодневный поиск как новых материалов, так и рационализаторских предложений. Чтобы снижение затрат не происходило за счет ухудшения качества продукции, отделы контроля качества продукции не подчиняются местному руководству. Ни директор завода, ни главный инженер, ни один из начальников цехов, мастеров и бригадиров не имеют права давать ра-

бочим контролерам или инженерам и техникам-испытателям какие-нибудь указания. У рабочих контролеров и квалификация, и зарплата выше, чем у контролируемых ими рабочих. Если начальнику ОТК показалось, что один из рабочих может быть хорошим контролером, главный инженер, как правило, не откажет передать ему этого рабочего.

На заводе практически два отдела контроля качества продукции, пооперационный контроль по ходу производства и испытание готовой продукции. Оба отдела независимы от дирекции, но также и друг от друга. Третий отдел — отдел контроля поступающих материалов. Но он в действительности поступающие материалы не контролирует. У фирмы подбор поставщиков такой, что этого контроля не требуется. Только при переходе к новому поставщику временно проводится контроль качества. Отдел ведет тщательное наблюдение за появляющимися (почти ежедневно) новыми материалами и ведет их тщательную проверку на все параметры. В случае если на рынке появляется новый материал, могущий оказаться более полезным, чем используемые, или по свойствам, или по стоимости, отдел рекомендует этот материал конструкторам фирмы.

Всеми крупными задачами по техническому прогрессу (атомные реакторы, вычислительная техника, сверхпроводники и т. п.) занимается специальный отдел центра. Но невозможно, чтобы в центральном правлении какой-то отдел следил за всеми десятками тысяч разных изделий, входящих в номенклатуру фирмы.

Какой же хозяйственный механизм обеспечивает то положение, что практически вся продукция фирмы находится «на мировом уровне»?

Фирма Сименс имеет свою систему снабжения и сбыта. Но, кроме этого, каждый завод имеет свой отдел снабжения и свой сбытовой отдел. И сбытовики фирмы, не подчиненные заводу, и сбытовики завода имеют определенные комиссионные в зависимости от реализации продукции.

У всех работников сбытовых отделов постоянный контакт со своим кругом заказчиков. Когда у кого-то появляется потребность в каком-то виде продукции электротехнической промышленности, запрос обязательно получит также фирма Сименс. И Сименс, и другие электротехнические фирмы дают письменные предложения. Представитель заказчика рассматривает все эти предложения и сравнивает их между собой и в техническом отношении, и в отношении стоимости. В первом раунде переговоров представители фирм рассказывают представителю заказчика о всех преимуществах продукции своей фирмы и указывают также на слабые места продукции конкурентов. Во втором раунде переговоров представитель заказчика, имея полную информацию от всех конкурирующих фирм,

рассказывает всем представителям фирм (и для проверки полученных информации), какие у их продукции слабые места, что лучше у конкурентов. Таким образом, представители фирмы Сименс — сбытовики имеют непрерывно полную информацию о том, что делается у конкурирующих фирм.

Все сбытовики фирмы имеют свободный доступ на завод как на производство, так и в конструкторский и технологический отделы. И они оказывают сильнейшее влияние на само производство. На производстве их — по праву — называют «представителями заказчика». Ведь они действительно борются за то, чтобы заказчики получали самую современную продукцию от фирмы Сименс. От заказчиков они, между прочим, узнают также, что предвидится в части заказов в будущем.

Какими представляются задачи советской экономики

Первая, самая главная и самая срочная задача советской экономики — повышение производительности общественного труда и экономическое «принуждение» всех, особенно предприятий и отраслей, работающих в области товаров народного потребления, работать на верхнем пределе производственной мощности.

Международная практика показывает, что существует только один путь к достижению оптимального повышения производительности труда и экономического принуждения к работе на верхнем пределе производственной мощности — это цены на уровне общественно необходимых затрат, т. е. отказ от формулы монопольной цены «на уровне, общественно признаваемых затрат», и переход к уровню цен по минимально возможным затратам при данном уровне развития производительных сил общества. В условиях монопольного хозяйства этого можно добиться только за счет регулирования цен.

Так как один комитет цен не может оперативно и гибко следить за развитием уровня затрат в промышленности и принимать быстрые решения — снижать цены немедленно, как только на одном из предприятий затраты снижаются ниже действующих цен, — весь процесс ценообразования передается местным бухгалтериям. Чтобы при этом сохранить объективность, бухгалтерии выносятся из подчинения местных дирекций.

Установление фактических минимальных затрат, достигнутых на каждый данный момент, с достаточной точностью возможно только при внедрении «учета по местам затрат» на ЭВМ. Для этого потребуется несколько лет. Но бухгалтерии имеют и сейчас довольно точное представление о фактических затратах, особенно на предприятиях с несложной продукцией. Если они не будут подчиняться местным дирекциям, следует ожидать, что их работа будет отличаться

большей объективностью, чем когда они подчиняются местным дирекциям.

Но превращение бухгалтерии из отдела предприятия, выполняющего строго указания директора, в контрольный орган общества финансовой, коммерческой и производственной деятельности поднимет значительно авторитет этих бухгалтерий. На Сименсе главный бухгалтер является членом дирекции завода и его заработок только немного ниже заработка директора. Он же главный экономист. Будучи контрольным органом общества, бухгалтерии не могут ограничиться в дополнение к своим бухгалтерским обязанностям ценообразованием. Если их обязать также заботиться о прекращении незаконных продаж и перепродаж продукции (которая ведь производится! а в магазинах ее нет!), об установленном законом уровне зарплат, то можно ожидать, что в советской экономике будет наведен элементарный порядок.

Будет наконец выполнена та задача, которая должна была быть решена на второй день после свержения буржуазии, и позволит решить вторую главную задачу — повышение производительности труда, что равнозначно снижению затрат, и освободит страну от «дани» во много миллиардов рублей за отсталость в организации учета. Превращение бухгалтерии в орган контроля над материальным производством явится обобществлением производства на деле.

Нужно решительно отказаться от хозяйственного механизма, допускающего материальное поощрение за взвинчивание цен, то есть от прибыли. Материальное поощрение будет, как показывает вековой опыт развития капиталистической экономики, способствовать оптимальному развитию экономики, если оно будет способствовать снижению затрат, улучшению фондовой рентабельности и техническому прогрессу.

Одна из острых проблем страны — снабжение населения товарами народного потребления в достаточно широком ассортименте, сравнимом с ассортиментом в развитых капиталистических странах, а также по ценам в минутах средней зарплаты. Это вызвано, в частности, и тем, что потребителей товаров народного потребления в тысячу раз больше, чем потребителей средств производства. Кроме того, неизвестно, какие пропорции отдельных групп товаров народного потребления совокупный потребитель предпочтет, в то время как потребителей средств производства в тысячу раз меньше, с ними проще заключать договора, и договора длительного действия. Но опыт показывает, что пропорции меняются медленно, и поэтому из года в год можно брать продажи предыдущего года за базис для производства текущего. Правда, для этого во всех магазинах должен быть постоянно полный ассортимент товаров. Если нет ассортимента, покупатель может купить за свой доход

другие товары, которые он не купил бы, будь в магазинах полный ассортимент.

Поэтому, представляется, единственным «показателем», который «достойн» в торговле поощрения, должен быть полный ассортимент. Нет также сомнения в том, что этот ассортимент в зависимости от природных условий и национальных особенностей должен отличаться по местам. Поскольку торговля призвана быть не только распределителем производимой продукции, а прежде всего активным информатором промышленности о том, какие товары необходимо производить, представляется целесообразным организовать общественный контроль над торговлей. Вероятно, надо создать для каждого отдельного магазина свой «наблюдательный совет», выбираемый местным населением. Вероятно, такие наблюдательные советы для розничной торговли содержат больше «демократии», чем иные выбираемые инстанции. Ведь главное для населения — это безупречное функционирование снабжения продовольственными товарами и товарами народного потребления в таком количестве и таком ассортименте, чтобы каждый потребитель мог избрать в пределах его доходов набор потребительских стоимостей по его личному предпочтению. Для того чтобы этого добиться, необходимо, по примеру развитых капиталистических стран, иметь густую сеть ЭВМ в торговле и производстве, которая ведет ежедневный учет продаж и остатков продукции в торговой сети, отмечает ежедневно все новые тенденции изменений в пропорциях пожеланий совокупного потребителя. И наблюдательный совет должен решать все вопросы материального поощрения в зависимости от наличия полного ассортимента, от длины очередей, от качества обслуживания. Только таким путем удастся вывести розничную торговлю на те задачи, которые она должна выполнять.

Думается, что при помощи этих двух экономических рычагов, как превращение бухгалтерий в контрольный орган общества над производством и распределением продукции и создание местных наблюдательных советов для каждого магазина, удастся в кратчайшее время добиться наведения элементарного порядка во всей системе распределения товаров народного потребления.

Гегемоном производства должен стать потребитель. Конечно, некоторые запротестуют и скажут, что это возврат к «административно-командным методам», что это отход от «рынка», что это сплошная догматика отстающих консерваторов. Но, во-первых, это неверно, как может убедиться каждый читатель, продумав это предложение, и, во-вторых, когда читаешь другие предложения, держащие восторженные дифирамбы «саморегулируемому» рынку, удивляешься неосведомленности их авторов. Тот «рынок», который они проповедуют, перестал срабатывать еще в начале XIX века.

Нередко так! Побывал товарищ в Швеции, и ему представляется, что это и есть настоящий социализм. Давайте же строить и свой социализм по-шведски. В Швеции «рыночная экономика», частная собственность на орудия и средства производства. Давайте же и мы у себя создадим «рыночную экономику» и частную собственность на орудия и средства производства.

Но Швеция, ФРГ, Швейцария, США — это ведь не типичные представители стран с «рыночной экономикой». Это те страны, финансовый капитал которых выкачивает из стран «третьего мира» возможный максимум прибавочной стоимости и приводит к тому, что в многомиллиардном мире — нищета, голод, безработица и т. д. И хотя в указанной группе стран имеется довольно большая прослойка населения, живущая зажиточно, в этих странах безработица (в ФРГ — 2 млн., в США — более 6 млн.), большая прослойка пенсионеров на предельно низком прожиточном минимуме, плохо живется одиноким женщинам с детьми и без детей, так что и об этих странах говорят как о странах «двух третей» или «трех четвертей», т. е. одна треть или одна четверть населения живет довольно плохо.

Чем же отличается экономика этой небольшой группы капиталистических стран, или как их теперь принято называть и как они сами себя называют, стран с «рыночной экономикой», или с «социально-рыночной экономикой»?

Во-первых, в их экономике преобладают крупные, хорошо организованные концерны. Чувство «собственности» управляет работой в значительно меньшей степени, чем в менее развитых капиталистических странах. Главное на крупных концернах — высокая степень организованности, техническое исполнение всей продукции на современном уровне, качество продукции отличное, на всех фирмах учет затрат, весь бухгалтерский учет, учет заказов, поставок, материальных запасов на высшем уровне. Все это является предпосылкой, что они конкурентоспособны на мировом рынке, хотя у них зарплата значительно выше, чем в других, менее развитых странах.

Так что эта группа стран отнюдь не является типичной для стран с «рыночной экономикой». И попасть в эту группу даже странам, в которых уровень развития достаточно высокий, у которых большая группа специалистов уже освоила все методы работы на капиталистическом рынке, не так легко.

Так что до того, как переходить на «рыночную экономику», необходимо

сначала довести свою экономику до «уровня». Прежде всего по техническому исполнению и по качеству. У Советского Союза имеется, как уже было указано выше, достаточный интеллектуальный потенциал, чтобы справиться с этой задачей. Нужно отказаться от поощрения взвинчивания цен и перейти к поощрению технического прогресса, а для этого перейти от «самооценки» к объективной оценке, которую могут дать представители потребителей и науки. Представляется целесообразным создать для тех предприятий, на которых вопрос технического прогресса имеет первостепенное значение, свои комиссии из представителей заказчиков и науки для оценки всех новинок, которая и будет определять материальное поощрение на основе предложений дирекции. Для улучшения качества представляется целесообразным идти по пути Сименса, т. е. вывести весь аппарат ОТК из подчинения местных властей и, может быть, для первого этапа создать премиальный фонд для ОТК, из которого финансировать все затраты, связанные с рекламациями. Думается, что этим путем качество советской продукции будет доведено по основной продукции до «уровня» в течение одного года, двух лет, а техническое исполнение — в течение пятилетки. Нужно учитывать, что новое современное оборудование можно производить и на старом.

То есть и в области производства орудий и средств производства гегемоном должен стать потребитель, прямо, а не через рынок, так как в условиях монопольного хозяйства «рынок» не срабатывает. Это нужно усвоить всем «рыночникам» и «товарникам». Пока они этого не усвоят, порядка в советской экономике не будет.

Для того чтобы правильно оценивать экономически технические новинки, повышение производительности труда, необходимо внедрить учет по местам затрат. Без такого учета вообще ни о каком преодолении полной экономической слепоты и думать нельзя. Для этого всю бухгалтерию общества необходимо срочно переводить на ЭВМ.

Конкуренция жестока, безжалостна, беспощадна. Это борьба не на жизнь, а на смерть. Сильные притесняют, зажимают, уничтожают слабых. И если промышленность страны не подготовится предварительно к выходу на «рынок», пустит к себе с наилучшими для себя пожеланиями в совместные предприятия иностранный капитал, откроет границы для иностранной продукции, то пойдет с такой скоростью под откос, что даже ничего уловить не удастся.

Организация сферы услуг

В комплексе намечаемых мер по неуклонному повышению благосостояния советских людей большое место занимают вопросы развития сферы услуг. Одним из условий их решения является совершенствование хозяйственного механизма ее отраслей, более полное использование принципов самокупаемости и самофинансирования. До настоящего времени в отраслях сферы услуг основные принципы хозрасчетности, самофинансирования и самокупаемости или не использовались вообще (например, в жилищно-коммунальном хозяйстве, культурно-просветительных учреждениях, медицинском обслуживании, сберегательных кассах, дошкольных учреждениях, образовании и просвещении), или же применялись в ограниченных масштабах (например, на городском транспорте, в зрелищных предприятиях, туризме, частично в бытовом обслуживании).

Эффективная реализация этих принципов требует прежде всего совершенствования ценообразования на услуги. Здесь имеются существенные недостатки: устарел ряд директивно-правовых документов, утвержденных еще в 1971—1972 гг., а также ряд общесоюзных прейскурантов на услуги, разработанных 15—20 лет назад, до настоящего времени нет единой общесоюзной номенклатуры работ по многим видам услуг, плохо учитываются специфические особенности функционирования отдельных отраслей сферы услуг (более низкие, чем в других отраслях народного хозяйства, темпы роста производительности труда, увеличение себестоимости ряда услуг за счет завышенного уровня заработной платы, превышение спроса по отдельным видам услуг над их предложением и т. д.).

Для обеспечения сбалансированности между спросом на услуги и их предложением, поддержания рационального уровня цен необходимы научный прогноз спроса и, соответственно, определение объема и структуры их предложения. В этом отношении сфера услуг является наиболее отсталым участком в нашей экономике. Из ее многочисленных отраслей прогнозируется спрос на услуги лишь в торговле и общественном питании. Этим важным делом в торговле занимается ВНИИКС, но аналогичного типа НИИ в других отраслях сферы услуг

в настоящее время вообще нет. Очевидно, необходимо создать соответствующие отраслевые НИИ, нормативные станции или лаборатории.

На базе научно обоснованного прогноза следовало бы разработать нормативы рационального потребления услуг в трех вариантах: первый — максимум потребления услуг, второй — в границах платежеспособных потребностей, третий — в зависимости от реальных возможностей и ресурсов страны. Существующие ныне нормативы — это фактически третий вариант. Конечно, он необходим, но определять на его основе перспективы развития сферы услуг нельзя. Во вновь разрабатываемых нормативах по всем вариантам необходимо учесть различия в уровнях доходов отдельных групп населения, соотношения между платными и бесплатными услугами, тенденции научно-технического прогресса, а также природно-климатические зоны. Для совершенствования ценообразования на услуги требуется разработать и внедрить единые общесоюзные прейскуранты цен на все виды услуг, оказываемые государственными учреждениями.

Следует также пересмотреть и обновить все ныне существующие ГОСТы и Технические условия исходя из требований новой технологии, разработать ГОСТы для тех услуг, по которым их вообще пока нет (городского транспорта, медицинского обслуживания, зрелищных предприятий, коммунального обслуживания и др.).

Для обеспечения соответствия спроса и предложения на услуги целесообразно внедрить в плановую практику составление соответствующего перспективного баланса по отдельным отраслям сферы услуг. Первоначально их нужно разработать по услугам, имеющим наибольший удельный вес и простую структуру (услуги химистки, прачечных, парикмахерских, гостиниц, стоматологических поликлиник, городского транспорта и т. д.), а в последующем — комплексно для всей сферы услуг.

Г. Петросян,
д-р экон. наук

В. Григорян,
канд. экон. наук

Ереван

Совершенствовать планирование капитального строительства

В связи с переходом на экономические методы хозяйствования осуществляется перестройка планирования. В этих условиях требуется совершенствовать управление процессами развития народного хозяйства в целом, в том числе капитального строительства.

Главный итог строительного производства — ввод в действие объектов еще не стал важнейшей практической задачей отрасли. Так, в 1989 г. Долгосрочной программой развития Дальнего Востока и Забайкалья предусматривалось строительство 64 важнейших объектов, 21 из которых подлежал вводу в действие, из них 7 объектов строительной базы. Сдано же соответственно шесть и два. И в целом по стране также допущено серьезное отставание по вводу в действие мощностей.

Практика показала, что необходимо значительно увеличить в перечне строек долю баз стройиндустрии по монолитному строительству, производству стальных изделий и эффективным строительным материалам, поскольку они определяют научно-технический прогресс в отрасли и обеспечивают первоочередное развитие социальной сферы. Пока же в перечень строек, на которых создаются мощности по строительному комплексу, включается не более 60 объектов с суммарным объемом строительно-монтажных работ 230 млн. руб., составляющим 14—15% их общего годового объема. Думается, что удельный вес таких строек в общем их количестве должен возрасти до 50—60%.

Перечень важнейших строек нуждается в конкретизации и уточнении, поскольку сроки ввода в действие мощностей определены только указанием года, а не поквартально. Это обуславливает концентрацию их сдачи в эксплуатацию в четвертом квартале и неравномерность в течение планируемого года. Целесообразно также включить в номенклатуру важнейшие виды продукции машиностроения — не только конечную, но и комплектующие изделия, необходимые для ее производства, и, кроме того, некоторые высокоэффективные материалы, изготавливаемые в ограниченных количествах предприятиями черной и цветной металлургии, химической и нефтехимической промышленности, в чем остро нуждается капитальное строительство. В перечне строек надо обеспечить сопряженность по основным видам продукции и комплектующим изделиям.

Сочетание централизованного планирования с развивающимся социалистическим рынком необходимо, в частности, потому, что в начальный период внедрение экономических методов требует таких рычагов, показателей, методов пла-

нирования, которые нацелены на конечный народнохозяйственный результат, а в строительстве — на своевременный ввод в действие мощностей и объектов. С реализацией постановления Совета Министров СССР от 30 сентября 1989 г. «О неотложных мерах по улучшению дел в капитальном строительстве» должна повыситься заинтересованность строительных организаций в конечном результате их деятельности — вводе в действие мощностей и вводе в эксплуатацию объектов жилищно-культурного, в сокращении сроков их строительства и снижении объемов «незавершенки».

В 1989 г. незавершенное строительство достигло 180,9 млрд. руб., сверхнормативный его объем возрос до 39 млрд. руб. Причинами такого увеличения являются большое число вновь начинаемых строек, длительные сроки их возведения, срывы планов ввода в действие основных производственных фондов, неудовлетворительный контроль за ходом реализации плана строительно-монтажных работ по стройкам со стороны министерств и ведомств — заказчиков, подрядчиков и планирующих органов и меньшие объемы строительно-монтажных работ, осуществляемые на вводимых объектах, по сравнению с выполнением их общего объема.

Сроки строительства аналогичных по объему промышленных объектов у нас в четыре раза продолжительнее, чем в США и Японии. Одна из главных причин заключается в том, что объекты сооружаются в основном по традиционной технологии из сборных железобетонных конструкций, выпуск которых вырос с 85 млн. м³ в 1970 г. до 153 млн. м³ в 1988 г. Вместе с тем новые прогрессивные технологии внедряются медленно.

Внедрение прогрессивного строительства из монолитного железобетона, легких металлических конструкций, асбестоцементных панелей, изделий из алюминиевых сплавов и других видов материалов требует изменения структуры капитального строительства. В настоящее время в перечень строек, на которых создаются мощности, включены в основном только заводы по производству эффективных металлических конструкций. По нашему мнению, этот перечень должен содержать все прогрессивные виды конструкций, с тем чтобы в развитии производственной базы строительства произошли структурные сдвиги и наращивание удельного веса конструкций прогрессивных технологий строительства в общем объеме их применения.

В последние годы выполнение строительно-монтажных работ на вводимых

объектах было на 0,8—4 процентных пункта ниже уровня выполнения их объема в целом по народному хозяйству. До сих пор методы совершенствования планирования в увязке с хозяйственным расчетом не позволяли изменить ситуацию, поскольку строителям всегда было выгоднее начинать новые объекты. Поэтому требуется найти экономические методы решения данного вопроса. Очевидно, следует добиться такого положения, чтобы в 1990—1992 гг. уровень выполнения строительно-монтажных работ на пусковых объектах превысил выполнение их общего объема. Это позволит уменьшить объем «незавершенки» до нормативного и сократить сроки строительства — основных нарушений в инвестиционной сфере.

Чтобы решить вопросы социальной сферы, и в первую очередь увеличить ввод жилья, на развитие собственной производственной базы строительства требуются значительные централизованные капитальные вложения. В одиннадцатой и текущей пятилетках доля капитальных вложений, направляемых на создание производственной базы строительного комплекса в их общем объеме, вкладываемых в народное хозяйство, составила соответственно 3,3 и 3,5%. В связи с этим не было достигнуто опережающего развития мощностей строительных организаций. Поэтому предстоит исправить сложившееся положение и создать необходимую базу для производства строительных конструкций и деталей, строительных материалов, обновления фондов строительных машин и механизмов и выпуска высокомеханизированного инструмента. Для этого требуются централизованные капитальные вложения в достаточных размерах.

Анализ ввода производственных мощностей показывает, что в 1989 г. значи-

тельное число строений не было сдано как по важнейшим отраслям народного хозяйства, так и по объектам производственной базы строительства, несмотря на приоритетность их материально-технического обеспечения. Это обусловливается также отсутствием необходимого стимулирования и ввода в действие важнейших мощностей. Без стимулирования нельзя повысить заинтересованность всех участников инвестиционного процесса в их выполнении. Целесообразно наряду с гарантированным материально-техническим обеспечением строений, исходя из потребностей, определенных проектами и сметами, установить повышающий коэффициент (1,05) к сметной стоимости строительства (по заработной плате, без включения в объем строительно-монтажных работ) объектов, включенных в перечень важнейших строений. Важно и материально заинтересовать на договорных началах организации и предприятия, обеспечивающие создание этих мощностей, а также проектировщиков, субподрядчиков, снабженческие органы, производителей оборудования и транспортников, с тем чтобы строители брали подряд на сооружение таких объектов в основном на конкурсной основе. Некоторое увеличение сметной стоимости строительства объектов будет полностью компенсировано за счет сокращения сроков их сооружения и реализации произведенной продукции введенными в действие предприятиями.

Требуется создание действенной системы организации контроля за ходом строительства ведущих объектов. При решении этих и других вопросов будут преодолены существенные недостатки в системе планирования капитального строительства.

В. Боровиков.

ведущий специалист Госплана СССР

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

П. А. Игнатовский (главный редактор), Р. А. Белоусов, В. П. Воробьев, О. С. Ефимов (зам. главного редактора), Е. В. Жаренков (ответственный секретарь), А. М. Зайчиков, Ю. П. Калмыков, В. Н. Кириченко, А. Н. Комин, О. К. Рыбаков, В. В. Симаков, Д. В. Украинский, Е. И. Уваров.

Технический редактор Л. С. Алексеева.

Сдано в набор 26.02.90. Подписано в печать 21.03.90. А 10438. Формат 70×108^{1/16}.
Печать высокая. Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57. Уч.-изд. л. 13,13.
Тираж 40 085 экз. Заказ № 1988. Цена 70 коп.

Адрес редакции: 103009 Москва, К-9, пр. Маркса, 12. Тел. 292-15-77; 292-17-97.

Ордена Ленина и ордена Октябрьской Революции типография имени В. И. Ленина издательства ЦК КПСС «Правда», 125865 ГСП, Москва, А-137, ул. «Правды», 24.