ISSN 0370-0356

ЭКОНОМИСТ

ЭКОНОМИКА: ЧТО ТРЕВОЖИТ И ЧТО ОБНАДЕЖИВАЕТ

•

СЕГОДНЯ И ЗАВТРА ПРОИЗВОДСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

•

РЕКОНСТРУКЦИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА: ВЕС МЕТАЛЛУРГИИ

•

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ И РЫНОК

•

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ

3
СЕНТЯБРЬ
1991

Вниманию читателей!

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

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

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

ЭКОНОМИСТ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СССР

Издается с марта 1924 года

До июля 1991 года издавался под названием «ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО»

3·91

СЕНТЯБРЬ

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА СЕГОДНЯ

В. Кириченко — Экономические итоги полугодия: что тревожит и что обнадеживает 3

Н. Сметанин — Сегодня и завтра производства потребительских товаров . 13

ПРОБЛЕМЫ БАЗОВЫХ ОТРАСЛЕЙ

С. Губанов — Реконструкция народного хозяйства: вес металлургии . . . 20

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ

Е. Заставенко, Б. Райзберг — Государственные программы и рынок . . . 33

А. Бачурин — Укрепление взаимосвязи плана и рынка 41

Н. Фомичев — О пропорциях накопления и обновления основных фондов . 52

ВЫВОДЫ ИЗ АНАЛИЗА

П. Игнатовский — Видение социалистического хозяйствования 60

ГОСУДАРСТВО И ПРЕДПРИЯТИЕ

А. Виссарионов, А. Хрусталев — Формы государственного влияния на экономику. Госзаказ 73

Ю. Фокин — Опыт предприятий подсказывает выход 83

СОЦИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

В. Сычев, Л. Гречишников — Балансы рабочих мест в регулировании занятости 90

Г. Дмитренко — О механизме мотивации труда 93

МОСКВА ● «ЭКОНОМИКА» ● 1991

ЕСТЬ И ТАКОЕ МНЕНИЕ

С. Дон — Индексация: панацея от обесценения доходов населения или мина замедленного действия? 97

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

И. Луконин — Изменения в структуре капитальных вложений в АПК . . 103
А. Маматказин, Б. Холмирзаев, Ю. Додобаев — Земля и доходы земледельцев 108

ИЗ РЕДАКЦИОННОЙ ПОЧТЫ

А. Колесников — К планированию себестоимости в строительстве . . . 112
Д. Могилевский — Имеет смысл 114

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

Ю. Черков — Нетрадиционные методы макроэкономического анализа . . 115

ИНФОРМАЦИЯ

В Минэкономики СССР 117

ИЗ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК

Ю. Семенов — Методические вопросы определения меры труда 119

© «Экономика». «Экономист». 1991.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИТОГИ ПОЛУГОДИЯ: ЧТО ТРЕВОЖИТ И ЧТО ОБНАДЕЖИВАЕТ

В. Кириченко,
председатель Госкомстата СССР

Ситуация в народном хозяйстве противоречива, как и вся наша общественная жизнь. Экономический климат меняется под влиянием мер по становлению рыночных отношений. Но мощность мотивационного механизма эффективного хозяйствования в целом не возросла, он пробуксовывает, а существенный спад производства во всех отраслях до крайности доводит напряженность в хозяйстве и социальной сфере. Процесс структурной перестройки производства с ориентацией на социальные нужды, как показала практика последнего времени, начинает сдерживаться ухудшением ситуации в базовых отраслях народного хозяйства. Принимаются стабилизационные меры по ужесточению условий хозяйствования в целях достижения сбалансированности, особенно финансовой, но они «спотыкаются» об экспансию денежных доходов и непредвиденное ранее расширение социальных программ. Усилившейся необходимости согласованности действий центра и республик при переходе в условиях кризиса к рынку в рамках реально сложившегося единого экономического пространства постоянно противостоят оградительные, административные по характеру и «неоавтаркические» по смыслу меры последних, их отступления от принципа единства денежной и кредитной политики на территории всей страны, предпринимаемые как средство для выхода из кризиса отдельно взятым регионом. Все это создает весьма неблагоприятный фон для углубления преобразований рыночного характера и снижает эффективность антикризисных действий.

Последние месяцы полугодия, хотя и не изменили картины в целом, дали некоторые обнадеживающие сигналы. Их источник — ослабление политической напряженности: прекращение массовых забастовок с преобладанием политических требований, ново-огаревские договоренности девяти республик и центра, прогресс в подготовке нового Союзного договора. Принята согласованная с десятью республиками Программа совместных действий Кабинета Министров СССР и правительств суверенных республик по выводу экономики из кризиса в условиях перехода к рынку. Экономика, по сути ставшая в конце прошлого и начале нынешнего года заложницей в политической борьбе, вздохнула свободнее. Представляется, что именно этими политическими процессами обусловлены некоторые элементы стабилизации в народном хозяйстве в мае — июне. Среднесуточный выпуск промышленной продукции в этот период был таким же, как и в апреле. Заметно улучшились поставки республик продукции в общесоюзный фонд важнейших продуктов питания. Приостановилось снижение физического объема товарооборота, началось пополнение товарных запасов. Нарастание спада промышленного производства в целом в мае — июне удалось приостановить.

Однако общие потери от спада производства в первые месяцы года, включая выпуск товаров народного потребления, снижение уровня де-

ловой активности в общественном секторе экономики, оказались столь существенными, что их негативное влияние будет ощущаться и в дальнейшем. Национальный доход в сравнении с первой половиной прошлого года снизился на 12%, объем продукции промышленности — на 6,2, в том числе товаров народного потребления — на 4,5 и в их числе продовольственных — на 8,5, продукции сельского хозяйства — на 11 и ввод в действие основных фондов государственными предприятиями и организациями сократился на 20%. Экономические, структурные, ресурсные причины спада столь глубоки, что очень важное для страны усиление политического согласия может дать облегчение хозяйственной ситуации, но не в состоянии их устранить. Более того, действие этих причин может вновь и вновь на различных флангах обострять политическое противостояние.

Эти-то причины и должны быть постоянно в центре внимания экономистов, хозяйственников, да и всего общества. В данном случае сосредоточим его на тех из них, которые наиболее рельефно проявляют себя в текущем году.

Прежде всего это ухудшение общих условий воспроизводства вследствие неоптимального соотношения в распределении ресурсов для потребления и на накопление. В 1989 г. весь прирост национального дохода ушел в фонд потребления, а фонд накопления — источник расширенного воспроизводства — остановился в своем росте. В следующем году он сократился на существенную величину — 35 млрд. руб. А в текущем году мы пришли к абсолютному сокращению и национального дохода, и обоих фондов. Снижение доли фонда накопления возможно, и даже целесообразно, но чтобы не нарушались предпосылки расширенного воспроизводства, оно должно компенсироваться повышением эффективности использования элементов накопления. А этого не было, наличествовала тенденция к снижению эффективности производства.

Обострилась ресурсная несбалансированность народного хозяйства. Крайне осложняет ситуацию ухудшение условий обеспечения народного хозяйства (и экспорта) топливно-энергетическими ресурсами. Добыча угля за полугодие снизилась на 12%, в том числе угля для коксования — на 21%, и ожидается, что в целом за год будет добыто 661 млн. т (уровень начала 70-х гг.). Добыча нефти сократилась в первом полугодии на 10%, прогнозируемая за год — 519 млн. т (уровень середины 70-х гг.). Ожидается сохранение добычи газа на уровне прошлого года.

Снижение энергообеспеченности народного хозяйства приобретает подлинно драматический характер, поскольку за последние годы не было проведено сколько-нибудь действенных мер по энергосбережению, а происходит оно на фоне общей, накопившейся в прошлые годы натурально-вещественной, структурной несбалансированности.

Серьезный удар по ресурсному обеспечению народного хозяйства и по экономике в целом нанесло резкое сокращение импорта из-за недостатка валютных средств. Особенно это отразилось на работе легкой и химической промышленности, в значительной мере зависимых от поставок сырья и материалов из-за рубежа. Ощутимым это было и для потребительского рынка.

За первое полугодие внешнеторговый оборот сократился против прошлого года на 37%, а импорт — на 48%. Это, в свою очередь, связано с сокращением экспорта, соответственно уменьшением валютных поступлений, а именно на текущий год пришлось увеличение (более чем в 2 раза против предшествующих лет) выплат на погашение накопившихся внешних долгов.

Ресурсная несбалансированность всегда угнетающе действовала

на эффективность использования производственного аппарата. Это, например, выражалось в систематическом неосвоении проектных мощностей вновь вводимых и реконструированных предприятий и объектов. Так, на введенных в двенадцатой пятилетке объектах (обследовано 2124 объекта) фактическое использование проектной мощности составляло 78% (в 1989 г.— 81%). В строительном комплексе мощности по производству строительных материалов использовались лишь на 57%, в том числе в производстве панелей и конструкций для крупнопанельного домостроения — на 51, стеновых материалов — на 55%. В социальном комплексе новые мощности использовались на 64%, в том числе по производству хлопчатобумажных тканей — на 48%. Мало чем отличается картина по агропромышленному комплексу. Главная причина — нехватка сырья.

В 1991 г. еще больше усилились нарушения хозяйственных связей, падение договорной дисциплины (недопоставки за шесть месяцев достигли 17,9 млрд. руб., т. е. 2,3% общего объема промышленной продукции), что вызвало новое, еще более острое явление: массовые длительные простои предприятий. В первом полугодии остановки производства (как правило, более одной смены) имели место ежемесячно на 1—1,2 тыс. предприятий. Общие потери рабочего времени по этой причине составили около 12 млн. чел.-дней, а потери продукции — свыше 3 млрд. руб. Около 10% таких простоев обусловлены перебоями в электроснабжении в отдельных регионах, 80% вызваны срывом поставок по заключенным договорам, остальные — из-за отказов предприятий-поставщиков от заключения договоров. Эти потери рабочего времени оказались выше его утраты вследствие забастовок (в январе—июне бастовало 900 предприятий, было потеряно 4 млн. чел.-дней).

Крайне неблагоприятно, особенно для более отдаленной перспективы, такое явление, как спад инвестиционной деятельности, практически отсутствие вводов мощностей в первом полугодии, сопровождаемое, однако, наращиванием объема незавершенного строительства (по оценке на 50—60 млрд. руб. за текущий год) и увеличением оплаты труда строителей. Это касается как строительства за счет централизованных средств, так и строительства на средства предприятий и организаций.

Причины такого положения: организационные (смещение плана ввода на четвертый квартал года, опоздание с заключением договоров подряда); производственные (сокращение производства строительных материалов, деталей и конструкций); экономические (резкое удорожание стройматериалов — за январь — июнь в 2,2 раза при намечавшемся 1,73); социальные (отток квалифицированной рабочей силы из государственных строительных организаций из-за относительно низкой заработной платы по сравнению, скажем, с кооперативным сектором, где она в 1,5—2 раза выше, и неудовлетворительным социальным обустройством работников этой отрасли и их семей). За первое полугодие численность работников в государственных подрядных организациях сократилась (по оценке) примерно на 10%.

По каждому из указанных направлений негативного воздействия на состояние строительства должны быть предприняты меры стабилизации. Опасность спада инвестиционной деятельности более четко высвечивается, если вспомнить о колоссальном масштабе и сложности накопившихся проблем технической реконструкции народного хозяйства. Ведь на две трети машины и оборудование в производственной сфере являются устаревшими. Из 600 млрд. руб. их общей стоимости (в ценах до 1991 г.) подлежат замене машины и оборудование на сумму 500 млрд. руб. В то же время годовой объем производства машин и оборудования был равен 60 млрд. руб.

Как известно, линия на масштабную техническую реконструкцию

народного хозяйства была выдвинута в плане на двенадцатую пятилетку. Однако вскоре плановики и экономисты поняли нереалистичность для рамок пятилетки этой задачи, ее несогласованность с другими, столь же настойчиво провозглашаемыми целями (скажем, ускорение, социальная переориентация экономики). О технической реконструкции перестали говорить в полный голос, хотя объективная необходимость ее усилилась.

Каждый день дает свидетельства того, что значительная изношенность, устарелость и низкий (особенно в потребительском секторе) технико-технологический уровень производственного аппарата являются одной из важнейших причин низкой эффективности производства, закостенелости и несовременности его структуры, низкого с точки зрения мировых стандартов качества изделий со всеми вытекающими из этого экономическими и даже социальными последствиями. Поэтому надо готовиться к тому, чтобы обеспечить переход к новому типу воспроизводства основных фондов — ускоренному обновлению и замене устаревших фондов на основе крупномасштабных и динамичных реконструкций и технического перевооружения производственного аппарата народного хозяйства. Происходящее ныне снижение инвестиционной активности и утеря ранее завоеванных организационно-технических позиций в сфере строительства неблагоприятны не только для текущей экономической жизни, но в еще большей мере для перспективы.

Однако, возвращаясь к злободневным проблемам текущей работы, следует выделить несколько ударных направлений.

Что может помочь во втором полугодии? Положительные сдвиги могут быть достигнуты, если удастся увеличить импорт (в 1,5—2 раза по сравнению с первым полугодием). Его надо нацелить в этом году на улучшение положения в легкой промышленности, на пополнение рынка.

Другое быстро действующее средство — лучшая, чем в прошлые годы, организация уборки урожая и минимизация потерь сельскохозяйственной продукции, эффективное стимулирование ее продажи государству.

Для сегодняшнего развития сельского хозяйства присущи следующие негативные процессы: общее сокращение посевных площадей, уменьшение продуктивного поголовья скота, снижение товарности в общественном секторе. Тем не менее сбор зерновых (если не осложнятся погодные условия) ожидается близким к среднегодовому значению за 1986—1990 гг., сахарной свеклы, подсолнечника, картофеля, овощей — несколько больше прошлогоднего. Но надо обеспечить значительный объем уборочных и заготовительных работ, а в целях поддержания достаточно высокой товарности полностью реализовать определенные правительством меры по встречной продаже селянам интересующих их товаров. Неотлаженность экономического механизма в этой сфере диктует необходимость значительных организационных усилий на всех уровнях управления для достижения благоприятных результатов.

Но для того и другого (получение валюты для импорта, гарантирование уборки урожая по части горюче-смазочных материалов) нужно срочно поддержать финансами нефтяную и газовую промышленность, чтобы стабилизировать там положение хотя бы на уровне плана на 1991 г.

Далее, в рамках оставшегося времени года нужен решительный маневр инвестиционными ресурсами в пользу строящихся объектов, особенно с применением импортного оборудования, для ввода мощностей по переработке и хранению сельскохозяйственного сырья.

Крупнейшее экономическое мероприятие, проведенное в первом полугодии (как, впрочем, и за все время перестройки экономического

механизма на рыночных основах),— реформа цен и ценообразования. Ее долго не решались начать, но теперь Рубикон перейден. Через него обязательно надо было переправляться на пути к рынку. Хотя ценовая реформа полностью не закончена, но значительная часть пути пройдена, и можно обобщить первые итоги этого процесса за минувшее время, высказать некоторые оценки.

Прежде всего следует иметь в виду, что условия проведения реформы цен были крайне неблагоприятны. Вследствие задержки с ее проведением усиливаемые этим противоречия в экономике стали особенно глубокими и масштабными. Достаточно сказать, что дотации на выплату разниц в ценах достигли в прошлом году четверти бюджета, а в 1991 г. могли бы достигнуть и половины. Чем больше производилось продуктов питания (прежде всего мяса), тем большая нагрузка ложилась на государственные финансы.

Реформе предшествовал сравнительно длительный (по крайней мере весьма ощутимый с 1988 г.) период слабо контролируемого и поистине галопирующего роста денежных доходов населения и предприятий. Нарастающая масса доходов существенно превышала возможности их товарного покрытия. В результате происходило масштабное накопление неудовлетворенного платежеспособного спроса как у населения, так и на счетах предприятий. Вынуждено отложенный платежеспособный спрос населения составил к концу 1990 г., по оценке Госкомстата СССР, более 230 млрд. руб. По сути, это была суммированная за ряд лет денежная переплата сверх реально произведенных товаров и услуг. Превышение платежеспособного спроса над предложением изделий производственно-технического назначения сложилось и у предприятий. Остаток неиспользованных ими фондов экономического стимулирования к началу 1991 г. увеличился до 125 млрд. руб.

Далее, частые за последний год приливы ажиотажного спроса на потребительском рынке вымыли запасы товаров и, по сути, разрушили потребительский рынок, сделали дефицитными практически все товары. В 1990 г. излишние (против обычного) покупки товаров составили, по оценке, 45—50 млрд. руб. К началу апреля 1991 г. в розничной торговле был самый низкий за многие годы уровень товарных запасов — всего 50 млрд. руб., что на 31% ниже норматива.

В целом в экономике усилился диктат производителя, потребитель (и предприятие, и личность) на рынке стал еще более бесправным, чем прежде.

Наконец, реформу пришлось проводить на траектории спада производства. В этих условиях рынок не удалось стабилизировать. В первом полугодии в сравнении с аналогичным периодом прошлого года поставка продовольственных товаров на рынок сократилась на 13%, в том числе по импорту — на 44, поставка товаров непродовольственных — на 10%, в том числе по импорту она была в 2,2 раза меньше. Более или менее прежним держался уровень поставок товаров культурно-бытового назначения.

В таких условиях, конечно, сдвиги в ценах (государственно определяемых и свободных) на старте реформы ценообразования неизбежно оказались весьма сильными и направленными в сторону повышения. Этому способствовала и нескоординированность действий в области ценообразования в различных республиках и регионах.

Общий уровень цен по кругу товаров и услуг валового национального продукта за полугодие в сравнении с первой половиной прошлого года возрос в 1,75 раза. Рост оптовых цен в промышленности составил в июне 1991 г. по сравнению с июнем прошлого года 2,2 раза, розничных цен и тарифов на товары и услуги для населения — 1,9 раза.

Но в самом июне в сравнении с маем изменения уровня цен прак-

тически не произошло. Это — явление примечательное, которое, однако, требует еще анализа, но можно определенно сказать, что оно не будет устойчивым даже в рамках текущего года. И тем не менее, думаю, можно говорить о важных положительных итогах реформы ценообразования. Улучшилось соотношение цен между добывающими и обрабатывающими отраслями промышленности, существенно сокращены дотации и по добывающим отраслям, и по сельскохозяйственной продукции, а производство продуктов питания перестает быть убыточным для государства. Обеспечена достаточно высокая прибыль (по промышленности рентабельность — 28%) и созданы более благоприятные финансовые условия для вхождения значительной части предприятий в рынок. Произошло обесценение массы отложенного платежеспособного спроса населения и предприятий (здесь нет социальной несправедливости, поскольку большая их часть накопилась вследствие наплыва незаработанных, по сути, денег, шедших сверх меры увеличения реальных конечных результатов). Цена стала ограничителем спроса как на потребительском рынке, так и на рынке производственно-технических, инвестиционных ресурсов. Внедрен в значительном размере, даже сверх ожиданий, рыночный механизм ценообразования, достигнута существенная либерализация цен (45% продукции промышленности, около половины по товарам народного потребления — на свободных или договорных ценах).

Проявились и недостатки реформы ценообразования. По сути, сохраняется затратный характер ценообразования, цена вслед за этим не стала еще стимулом к росту производства, более того, повышение цен во многих случаях стало «антистимулом», большие доходы можно получать и при снижении объемов производства. Применение двойственного типа цен (фиксированных и свободных) ставит в невыгодное положение тех, кто работает на фиксированных ценах, это — обостряющееся противоречие (особенно в стимулировании госзаказа).

Указанные недостатки в ситуации с ценами обусловлены в решающей мере, пожалуй, не идеями ценовой реформы, а отставанием становления рыночного механизма в целом: не создана еще конкурентная среда на рынках, что только и может дать реальные противовесы тенденции к повышению цен, сохранился фактический монополизм ряда предприятий и недостаточен еще прогресс становления форм хозяйствования, альтернативных государственным, чрезмерно монополизированным.

Экономическую ситуацию в условиях существенного повышения оптовых и закупочных цен осложняет иждивенческая, затратная реакция предприятий, объединений, отраслей. Все ставят только один вопрос — компенсируйте нам удорожание. Но нет подлинной, обостренной заботы о росте производства и снижении затрат. Важен и еще один аспект: при повышении цен на средства производства в нормальной экономике естественной реакцией их потребителей является резкий поворот к ресурсосбережению, к внедрению новейших технологий, к жесткому режиму экономии, к борьбе с потерями. (Именно таким был ответ развитых стран на акцию стран ОПЕК по повышению цен на нефть в 70-х гг. И были достигнуты поразительные результаты).

У нас подобной реакции пока нет. Есть тому много причин объективных и субъективных. Но и нацеленности на это нет. Даже в научной сфере интерес к этому потерян. А действительный выход из положения, из трудностей переходного периода для предприятий и всего хозяйства состоит именно в углублении ресурсосбережения.

Ценовая реформа на нынешнем ее этапе не дала финансового выигрыша государству.

Общий рост цен на продукты питания в магазинах государственной торговли во втором квартале по сравнению с тем же периодом прошлого года составил 2,3 раза. При этом в большей степени возросли

цены на основные их виды. По непродовольственным товарам индекс цен составил 207%. Одежда и обувь подорожали в 2–3 раза, еще в большей мере — изделия для детей. Уровень цен и тарифов на платные услуги населения вырос на 34% в среднем при значительно большем увеличении их по бытовым услугам, пассажирскому, в том числе внутригородскому транспорту.

Дополнительные затраты населения на приобретение товаров и услуг в связи с ростом цен в январе — июне составили 102 млрд. руб., в том числе в апреле — июне — 64 млрд. При этом, однако, следует иметь в виду, что физический объем товарооборота и услуг за эти периоды сократился (в январе — июне по сравнению с аналогичным периодом прошлого года товарооборот — на 12,5%). Если взять фиксированную потребительскую «корзинку», то она стала дороже за прошедший период этого года в 1,6 раза. Для малообеспеченного населения стоимость потребительской «корзинки» возросла несколько больше.

С другой стороны, проходил процесс роста доходов населения и выплата целевых компенсаций на возмещение дополнительных затрат, вызванных повышением цен.

В сравнении с аналогичным периодом прошлого года денежные доходы населения в первом полугодии приросли на 131,6 млрд. руб. (к их сумме первой половины 1990 г.— 302,2 млрд. руб.). А в апреле — июне в сравнении с январем — мартом с. г.— на 57,4 млрд. руб. В том числе прирост суммы средств, направленных предприятиями и организациями на потребление,— 40 млрд. руб. Прямые компенсации в связи с повышением розничных цен работающим составили 27 млрд. руб., а общая сумма компенсаций (включая выплаты пенсионерам, студентам и другим категориям населения, идущая из средств бюджета, а также доплаты работающим на питание и транспорт) — 54 млрд. Это в 2,2 раза больше прироста денежных доходов населения за три предыдущих месяца (за январь — март, без компенсаций в марте).

Таким образом, если сравнивать приросты доходов и объем компенсаций с удорожанием товарооборота и услуг вследствие повышения цен в начале апреля, то прямые компенсации составляют к сумме удорожания более 84%, а общий прирост доходов населения за полугодие превысил дополнительные его затраты на покупку товаров и услуг, вызванные повышением цен и тарифов.

Наряду с пересмотром цен всех видов и частичной либерализации системы ценообразования в качестве шагов к рыночным механизмам и отношениям следует рассматривать и продолжающееся наращивание позиций новых форм хозяйствования и предпринимательства. Как уже отмечалось, не следует переоценивать промежуточные итоги этого процесса, но в середине 1991 г. действовали около 70 тыс. крестьянских хозяйств (в 1,7 раза больше, чем в начале года) с 2,2 млн. га земли (по 31 га в среднем на одно хозяйство); 255 тыс. кооперативов с 6,5 млн. чел., работавших в них (вместе с совместителями); 3,7 тыс. арендных предприятий с 2,2 млн. занятых на них (в промышленности — 6% числа занятых в отрасли); около 1,5 тыс. коммерческих (кооперативных) банков. Арендные, кооперативные, совместные с иностранным капиталом предприятия дали в середине года, по оценке, около 15% совокупного общественного продукта, в том числе арендные в промышленности — 8% продукции этой отрасли.

Количественные изменения, правда, еще не привели к качественному сдвигу: в экономике мотивации и стимулы к эффективному и рачительному ведению хозяйственных дел, к техническому прогрессу, к максимизации конечных результатов производства, к возможно полному удовлетворению запросов потребителя как решающему условию получения растущих доходов все еще остаются слабыми.

Линия на формирование многоукладности в экономике как естественной основы рыночных отношений четко выражена в Программе совместных действий Кабинета Министров СССР и правительств суверенных республик по выводу экономики страны из кризиса в условиях перехода к рынку. В ней подчеркнута необходимость освобождения непосредственного товаропроизводителя от административного давления, прямого государственного управления «на коротком поводке», независимо от того, какое это государство — союзное или республиканское.

Положение конца прошлого и первой половины этого года в области цен, доходов и финансов высвечивает тот непреложный факт, что (если иметь в виду также и спад производства, менее благоприятные, чем в прошлом году природные предпосылки для сельского хозяйства, кризисное состояние валютных ресурсов и резкое сокращение импорта) подлинно угрожающей стала опасность раскручивания спирали инфляции. Пожалуй, это наиболее негативный фактор.

Ее характер несколько изменился. В ней более значительной стала ценовая составляющая, но, к сожалению, ощутима и скрытая, обусловленная нарастанием неудовлетворенного платежеспособного спроса. Увеличение доходов населения продолжало опережать рост его расходов. Новым в инфляции стало также усиление значимости инфляционных процессов на рынке средств производства. Процессы, ведущие к инфляции, сохранились и даже усилились.

Углубляется дефицит бюджетов как союзного, так и республиканского. По союзному он достиг громадного размера: за пять месяцев он составил 61 млрд. руб. и был выше установленного на год предельного уровня в 2,3 раза. План поступления доходов в союзный бюджет не выполняется по всем основным их видам. Из-за позиций, занятых республиками, не удалось сформировать и общесоюзный внебюджетный фонд стабилизации экономики.

Наиболее значимый фактор инфляции — рост денежных доходов, существенно опережающий возможности предложения товаров и услуг.

В январе — июне денежные доходы населения составили 433,8 млрд. руб. и выросли по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 43,5% (в первом квартале — на 24,7%, во втором — на 62, а в июне — на 66,4%). Более 40% их прироста приходилось на компенсационные выплаты работающим, пенсионерам, студентам и другим категориям населения в связи с повышением розничных цен и тарифов. Кроме того, 7,8 млрд. руб. составили компенсации по сбережениям в связи с увеличением со 2 апреля на 40% нарицательной стоимости облигаций внутреннего выигрышного займа.

Темп прироста денежных доходов в 1,3 раза опережал соответствующий показатель расходов населения (в июне — в 1,6).

Превышение денежных доходов населения над расходами составило 70,7 млрд. руб. (16,3% доходов) против 31,2 млрд. (10,3%) в январе—июне прошлого года, в июне — 20,4 млрд. руб., или 23,4% доходов. При этом прирост расходов населения на товары и услуги в текущем году полностью получен за счет повышения розничных цен и тарифов.

На 1 июля 1991 г. общая сумма денежных средств населения во вкладах, наличных деньгах, облигациях и других ценных бумагах составила 636,3 млрд. руб., в том числе во вкладах в учреждениях Сберегательного банка СССР — 421,4 млрд. (на 1 августа — 580 с учетом компенсаций по вкладам), в наличных деньгах — 149,8 млрд. (на 1 августа — уже 167 против 133 млрд. руб. на начало года).

Кроме того, населению начислены компенсации по вкладам на сумму около 160 млрд. руб., из которых 35—40 млрд. могут быть использованы после 1 июля 1991 г. Основная сумма компенсаций (120—

125 млрд. руб.) будет находиться на специальных счетах, с которых определенные суммы в текущем году могут быть перечислены на покупку дорогостоящих товаров и жилья.

Наличные деньги у населения возросли за июнь на 16 млрд. руб. и составили в целом 150 млрд. против 132,7 млрд. руб. на 1 января.

Как можно оценить ситуацию в целом по году? С учетом дополнительных решений по расширению компенсационных выплат и увеличению оплаты труда в отдельных отраслях народного хозяйства денежные доходы населения (без сумм индексации), по нашей оценке, вырастут в 1991 г. против прошлого года в 1,8 раза. Населением может быть направлено на покупку товаров в государственной и кооперативной торговле и оплату услуг 971 млрд. руб. (876 млрд.— на товары и 95 млрд.— на услуги). На начало года неудовлетворенный спрос населения на товары и услуги оценивался в сумме 233 млрд. руб. С учетом этого объем платежеспособного спроса населения в 1991 г. возможен в сумме 1204 млрд. руб.

Исходя из имеющихся товарных ресурсов, объем товарооборота и услуг даже при условии обозначившихся в ряде регионов тенденций на расширение применения и размеров повышения договорных (свободных) цен можно ожидать в объеме до 890 млрд. руб. (или с ростом в 1,8 раза), а без мелкооптовой продажи предприятиям, организациям, учреждениям — 836 млрд. Неудовлетворенный спрос населения на товары и услуги за год может увеличиться на 135 млрд. руб. и к концу года составить 368 млрд., а с учетом сумм индексации — более 400 млрд. руб. Иначе говоря, с учетом возросшего индекса цен мы возвращаемся на те же неблагоприятные позиции, что и до реформы цен.

Возросли и доходы предприятий. Прибыль за пять месяцев по сравнению с соответствующим периодом прошлого года стала в 1,7 раза больше, в том числе в промышленности — в 1,9 раза. Возросла она в строительно-монтажных, снабженческо-сбытовых и заготовительных организациях. Однако спад инвестиционной деятельности, затухание технического обновления производственного потенциала, недостаток материально-технических ресурсов резко ограничивают возможности нормального воплощения возросших финансовых средств в реальные накопления, толкают на реализацию их путем дальнейшего увеличения текущих выплат по фонду потребления. Следует вместе с тем отметить, что в отдельных отраслях народного хозяйства (транспорте, торговле, в бытовом обслуживании) произошло снижение прибыли.

По сути, инфляционный характер носит и наращивание объемов социальных программ, мер по социальной защите (особенно в республиках). В первом полугодии продолжалась реализация централизованных мероприятий, начатых ранее и не законченных в 1990 г. Расходы на эти цели составили 11 млрд. руб. Затраты на новые мероприятия за полугодие, по оценке, равны 12 млрд. руб. В целом на год централизованные социальные затраты намечались в объеме, сопоставимом с объемами за три предшествующих пятилетия, а в республиках были приняты дополнительные — примерно в такой же величине. Ясно, что это — тоже фактор инфляции, а ее углубление обесценивает каждую из этих программ. Популистский выигрыш тех, кто проталкивает или принимает такие программы, оборачивается для всех ухудшением экономического положения в стране.

Экономика все больше втягивается в стремительный инфляционный круговорот. Инфляция, обесценение денег порождают многие проблемы. И не только социальные, не только уменьшение реальных доходов и снижение общего уровня жизни населения. Обесценение рубля в наших условиях работает против рынка, толкает к таможенному перегораживанию единого экономического пространства, к натурализации об-

мена, порождает истерию и покупателя, и продавца; снижает склонность к накоплению, нарушает нормальные экономические отношения. В этих условиях необходимость слаженных действий всех республик и общесоюзного центра, обеспечения повсеместно единства бюджетной, денежной и кредитной политики, согласования ценовой политики, последовательного и синхронизированного проведения в жизнь всех возможных стабилизационных мер стала особенно актуальна.

Реакция на инфляционный процесс становится важным элементом экономической политики. Представляется, что на ближайший период придется исходить из углубления этого процесса, а управляющие усилия должны быть направлены на обеспечение всеми возможными средствами опережения расходов в сравнении с нарастанием доходов, стимулирование связывания их в различных формах накопления, включая приватизацию средств производства и непроизводственных фондов, распространение государственных ценных бумаг. Неотвратимой необходимостью является и жесткое ограничение роста доходов мерой реального прироста результатов производства, решительное недопущение на какое-то время разрастания социальных программ всех уровней — общесоюзных, республиканских, местных. Столь же жесткой, согласованной по регионам должна быть и кредитная политика банков.

Опыт стабилизационных мер в первом полугодии еще раз подтвердил жизненную необходимость согласованности действий всех союзных и автономных республик, хозяйственных и управленческих структур и бесперспективность попыток выйти из кризиса отдельно взятым регионом. Мы живем в едином экономическом пространстве. Это не абстрактный символ, не новомодное словосочетание, а реальность: сложившаяся производственная специализация регионов, объективно необходимый межрегиональный обмен деятельностью, интенсивный товарообмен. Реальна сложившаяся в прошлом специфика ценовых соотношений, в силу которой республики, поставляющие другим минеральное сырье и первичные материалы, недополучали в течение длительного времени часть стоимости созданного у них продукта. Это предполагает необходимость организованного перераспределения средств. Наконец, единая денежная система и взаимозависимая по всей территории страны кредитная деятельность.

Экономика регионов — система сообщающихся сосудов. Если кто-то начинает усиленно пить из своего, то уровень жидкости понижается во всех. Если кто-то доливает воду в свой сосуд, то во всех начинает повышаться уровень, всюду концентрация раствора слабеет.

Относительное повышение, скажем, розничных цен в одном регионе оборачивается ажиотажной скупкой соответствующих товаров в другом. Накачивание денежных доходов населения, не подкрепленное увеличением выпуска товаров и услуг в одной части страны, становится повсюду дополнительным фактором инфляции, оборачивается снижением покупательной способности рубля для всех. Запрет в одном регионе на вывоз своих товаров вызывает ответную реакцию в другом. При такой несогласованности результат — как топтание на болоте: чем больше движений, тем глубже засасывает трясина. Вывод очевиден: если еще есть шанс на улучшение дел, то он в согласованности политической и экономической деятельности республик, в использовании для общего блага возможностей общесоюзного центра стать по согласию республик авторитетным координатором этой деятельности.

СЕГОДНЯ И ЗАВТРА ПРОИЗВОДСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Как удовлетворяется спрос населения на потребительские товары, улучшается ли положение с их производством, в какой мере повлияло повышение розничных цен на сбалансированность спроса и предложения, что смогут предложить населению промышленность и сельское хозяйство в текущем и будущем году,— все эти вопросы стали темой беседы с начальником сводного отдела товаров народного потребления и услуг Министерства экономики и прогнозирования СССР Н. Е. СМЕТАНИНЫМ.

— Николай Евгеньевич, известно, что апрельское повышение цен изменило положение на рынке потребительских товаров. Какая ситуация ожидается в ближайшие месяцы и каковы перспективы увеличения производства товаров народного потребления? Какие трудности здесь предстоит преодолеть и какое для этого потребуется время?

— Повышение розничных цен воспринято в обществе неоднозначно. Оно затронуло буквально всех и вызывает нередко болезненные реакции. С другой стороны, и об этом можно говорить твердо, есть понимание того, что больную экономику нельзя оздоровить без непопулярных мер, одной из которых и было данное повышение цен. К сожалению, то, что произошло сейчас, правда, срок еще незначительный, и это надо сознавать, не оправдало ожиданий. Сегодня пока можно отметить улучшение ситуации по отдельным продовольственным товарам. Но это очень осторожный вывод. В основном же положение на потребительском рынке осталось прежним. Я вижу в этом две причины. Первая — за данный период одновременно происходило снижение производства товаров народного потребления. А ведь мы в прошлой пятилетке неуклонно наращивали не только объемы, но и темпы производства товаров, и в последние годы, вплоть до 1990 г., результаты были весомые. Но в 1991 г. мы не только потеряли эти темпы — пошло абсолютное падение объемов производства. Так что ситуацию поправить не удалось. За шесть месяцев текущего года производство всех товаров (без алкогольных) составило 291 млрд. руб. в текущих ценах — на 15 млрд. руб., или на 5%, меньше по сравнению с первой половиной 1990 г. Производство продовольственных товаров снизилось на 10 млрд. руб., или на 8,5%. Это очень большое падение. Значительно сократилось производство мяса (на 13%), масла животного (13%)), цельномолочной продукции (10%), сахара из свеклы (36%) и т. д. Главная причина — недостаток материальных ресурсов, что связано с разрушением хозяйственных связей, уменьшением производства самих ресурсов и с резким падением валютных возможностей страны, соответственно возможностей импорта сырья. Ну и конечно, возведение искусственных границ между республиками, областями не лучшим образом сказалось на хозяйственных связях и производстве товаров народного потребления. Особенно трудно сейчас легкой промышленности. За полгода производство продукции снизилось на 10% (9 млрд. руб.). Это, пожалуй, единственная отрасль, где полностью останавливаются предприятия, причем число их насчитывается уже сотнями. Причины те же — нехватка сырья, в первую очередь импортного. На 1991 г. предусматривалось выделение значительных средств на закупку сырья. Но их не оказалось, сырье не закуплено. И если первые месяцы полугодия отрасль как-то перебивалась на остатках, на заключенных в 1990 г. контрактах, в последующем положение осложнилось, и итог таков — десятую часть продукции мы не получили. Удается пока поддерживать общий уровень производства товаров куль-

турно-бытового и хозяйственного назначения. За истекшее полугодие их производство возросло на 3,5%. Однако это существенно ниже того, что предусматривалось в годовом прогнозе, в соответствии с которым темпы роста должны были составить 8—11%. С начала года из 42 наименований основных непродовольственных товаров по 28 произошло падение производства (по сравению с прошлым годом). Это — телевизоры, машины швейные, стиральные, холодильники, мотоциклы и др. Остро ощущается нехватка товаров повседневного спроса — моющих средств, мыла. Производство их составило 80—83%. Сокращено производство школьных тетрадей, спичек, папирос, карандашей, лезвий для бритья и др. Особенно настораживают итоги июня, когда наблюдалось снижение производства по абсолютному большинству товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения. Очевидно, дело в том, что первые месяцы промышленность держалась на запасах, старых хозяйственных связях, а к июню это иссякло. И если не принять дополнительных мер, вторая половина года может быть еще более трудной. А ведь за всем этим судьбы людей, их жизнь.

Мы говорили, что многие предприятия легкой промышленности вынуждены полностью останавливаться. Ну можно работникам продлить отпуск еще на месяц. А дальше? Думаю, только жизненная заинтересованность в сохранении производства еще позволяет держаться коллективам предприятий. Особенно это характерно для предприятий оборонной промышленности. Резкое сокращение производства вооружения и военной техники поставило их в такие условия, что они буквально хватаются за любые возможности по выпуску товаров для населения. И какой-то прирост обеспечивали именно на их предприятиях.

— Но если мы за полгода недобрали товаров на 15 млрд. руб., то, естественно, это не могло не сказаться на объеме продаж?

— Да, за этот период продано товаров на 12,5% меньше, чем за соответствующий период в прошлом году. В текущих ценах рост розничного товарооборота, конечно, большой — 137%. Сказывается повышение цен. Физический объем продаж в первом квартале был таким же, как и в прошлом году в первом квартале. А после повышения цен, например в мае, он снизился более чем на треть. Возможно, это объясняется и психологическим состоянием населения, не подготовленного к такой шоковой «терапии», и сократившимися запасами товаров, в первую очередь продовольственных, и снижением производства, а значит, меньшим поступлением их в торговлю.

Совсем иная картина с денежными доходами населения. За шесть месяцев текущего года они возросли более чем на 40%. Представляется, что в стране утерян контроль за денежными доходами населения. И это вторая причина того, почему не удалось нормализовать положение на потребительском рынке в связи с повышением розничных цен. А ведь до 1991 г. тоже был несоизмеримый рост денежных доходов и производства товаров. В 1987 г. производство товаров возросло на 18 млрд. руб., в 1988 г.— на 18, в 1989 г.— на 20, в 1990 г.— на 23,3 млрд. руб. Соответственно доходы возросли на 17, 42, 64, 93 млрд. руб. В текущем году мы ожидаем падение физического объема производства товаров народного потребления на 7 млрд. руб. и рост доходов более чем на 500 млрд. руб. (с учетом компенсаций).

— В таких условиях традиционная постановка задачи по сбалансированию спроса населения на товары за счет наращивания их производства, очевидно, нереальна?

— Да, она не имеет экономической основы. Ясно, что балансировать могут и будут цены. И взлет их будет значительным. Речь идет о ценах, на которые мы перейдем в 1992 г. в соответствии с Программой совместных действий Кабинета Министров СССР и правительств

суверенных республик по выводу экономики страны из кризиса. Что касается производства товаров, то в нынешних условиях реальной представляется задача-минимум: не допустить дальнейшего снижения физических объемов производства товаров народного потребления (а в денежном выражении в связи с ростом цен оно будет расти). Обеспечить в короткие сроки перелом в этой сфере. Это задача, за которую следует бороться, для чего потребуются очень серьезные меры. Я думаю, что основу для перспективы нам дала совместная программа Кабинета Министров СССР и правительств республик. Она содержит и направления, и конкретные меры. Применительно к нашей теме задача поставлена таким образом, чтобы в течение года добиться восстановления среднесуточных объемов производства в отраслях жизнеобеспечения населения, нормализации снабжения населения основными видами продовольствия, медикаментами, товарами первой необходимости. Как видим, с одной стороны, задача довольно объемная, с другой — скромная. Такая постановка ее вытекает из понимания сложившейся в стране ситуации с развитием экономики и ее возможностей. Для успешного выполнения поставленной задачи потребуется обеспечить на всех уровнях хозяйствования первоочередное выделение материальных ресурсов для производства товаров народного потребления во втором полугодии этого года и в 1992 г. независимо от складывающихся условий с ресурсами, т. е. в известной мере за счет продукции производственно-технического назначения. Это должен быть осознанный шаг. Ресурсов в достаточном количестве на все нужды страны не будет и чем-то придется жертвовать, а что-то надо спасать, и прежде всего отрасли жизнеобеспечения, производство товаров народного потребления. Конечно, в жизни будет происходить не все гладко, но как направление, как курс эта мера должна сработать и дать определенный эффект, чтобы не допустить дальнейшего падения производства товаров.

Другая мера, тоже связанная с обеспечением материально-техническими ресурсами,— импорт сырья и комплектующих изделий. Прогноз на 1991 г., который мы первоначально разработали и который был одобрен Верховным Советом СССР, предусматривал выделение 4,5 млрд. руб. валюты на закупку сырья, материалов и комплектующих изделий для производства товаров легкой промышленности и других непродовольственных товаров. Но ситуация сложилась так, что таких денег фактически нет. Так вот даже в этих условиях, когда делится каждый рубль, поступающий на счета Внешэкономбанка, в Программе совместных действий предусмотрено перераспределение валюты для обеспечения выпуска товаров. Здесь во многом дело будет зависеть от того, как удастся поправить положение с экспортом и, следовательно, с поступлением валютных ассигнований. Мы, естественно, сегодня не можем сказать, сколько валюты получим, но тем не менее это направление принято, и в зависимости от того, как оно будет реализовываться, мы получим большую или меньшую отдачу в производстве товаров.

— Какую роль в своих разработках и предложениях вы отводите экономическим стимулам для предприятий, производящих товары народного потребления?

— Большое значение мы придаем введению дополнительных стимулов. Впервые разрабатываются стимулы для предприятий, поставляющих материальные ресурсы для производства товаров народного потребления. Раньше мы стимулировали собственно рост производства — те предприятия, которые выпускают готовые изделия. Сегодня же речь идет о стимулировании и предприятий, поставляющих ресурсы именно для производства непродовольственных товаров. Кроме того, предусматривается, и это отражено в Законе о налогообложении, что вся прибыль, полученная от прироста производства товаров, будет оставаться в рас-

поряжении предприятий. Прибыль, полученная строительными организациями, занятыми возведением объектов по производству товаров народного потребления, тоже будет оставаться в их распоряжении. Следует иметь в виду, что эти дополнительные меры к тем, которые действуют, введены соответствующими законами и постановлениями правительства на 1991 г. Сегодня сложился достаточно обширный круг экономических стимулов, призванных заинтересовать предприятия в наращивании производства товаров народного потребления. На 1992 г. из них остается значительная часть, и если их активно использовать, они сыграют роль, которая отводится экономическим рычагам.

Необходимо, на наш взгляд, подчеркнуть важность следующего момента. Республики и местные органы управления должны осознать пагубность тех шагов, которые в ряде мест приняты, по недопущению вывоза за пределы территории сырья, материалов и комплектующих изделий. Думается, это понимают сейчас многие, и положение выправится. Исходить надо из того, что основной принцип перехода к рыночным отношениям — экономическая свобода товаропроизводителя. Все остальное должно быть подчинено этому принципу. Сегодня главными товаропроизводителями остаются государственные предприятия как в промышленности, так и в аграрном секторе. Поэтому на них, на массового производителя, и должны быть рассчитаны те меры, о которых говорилось выше. В республиках тоже не сидят сложа руки и действуют, используют и сложившиеся ранее меры административно-распорядительного характера. И, очевидно, это рационально. И если эти меры будут согласованно и активно действовать на всем экономическом пространстве страны, то во втором полугодии, можно надеяться, несколько стабилизируется положение на потребительском рынке.

— И все-таки, что вы ждете от второго полугодия?

— Если ситуация будет складываться так, как в первом полугодии, то в этом случае, по оптимистическим оценкам, производство товаров народного потребления за 1991 г. может составить к уровню 1990 г. 92—94%. Конечно, это приведет к дальнейшему снижению физических объемов продаж и вместе с ростом денежных доходов — к повышению цен. При осуществлении указанных выше мер можно обеспечить перелом в ситуации на потребительском рынке. Не скажу, что это будет взлет, пока даже не видно возможности сохранить уровень 1990 г. Полагаем, что на уровне 97—98% к прошлому году можно завершить этот год. Хотя в легкой промышленности, даже если она вдвое уменьшит падение производства, ситуация останется сложной. Не удастся поднять до уровня 1990 г. производство мяса и молока при их снижении сейчас на 13 и 10%, если учесть, что поголовье скота сокращено и даже при хорошей кормовой базе его не восстановить в короткий срок. Поголовье сокращалось и в прежние годы, но оно сопровождалось наращиванием продуктивности. Это был интенсивный путь развития, он компенсировал уменьшение поголовья. А теперь и продуктивность снижается. Работникам сельского хозяйства хорошо известно, как трудно поднимать продуктивность скота после ее падения.

— В настоящее время разрабатывается план на 1992 г. Какие задачи предполагается решить в будущем году относительно улучшения снабжения населения товарами?

— Над планом по сферам ведения Союза ССР и прогнозом развития потребительского сектора идет работа. Мы встречались в мае и июле с представителями республик и совместно выработали технологию и организацию подготовки проекта прогноза и плана на 1992 г. Теперь ведь прогнозы и план больше ориентированы на территориальную сторону, и поэтому технологию разработки документов мы согласовываем с республиками. Но сегодня ситуация такова, что у республик

есть право принимать решения, а у союзных министерств — знания и информация. Поэтому важно обеспечить согласованные действия, которые помогут выработать квалифицированные решения. Наше министерство готово осуществить координацию работы республик и союзных министерств. На днях провели встречу со всеми министерствами. Присутствовали специалисты, занимающиеся этими вопросами, из 74 министерств, ведомств, НПО и других общественных структур. И тем, и другим мы дали наши прогнозные оценки по объемам производства товаров народного потребления, причем республикам дали в разрезе министерств, а министерствам — в разрезе республик. И договорились, что, как только они представят свои прогнозные оценки, проведем тройственные встречи, если выявятся существенные разногласия между их прогнозными оценками. Думаю, что взаимное согласие, в котором я не сомневаюсь, поможет разработать прогноз на 1992 г.

— А какие-то основные цели определены сейчас или это будет в ходе составления плана?

— Такие цели намечены. Как я уже говорил, мы направили наши прогнозные оценки в республики и министерства. Они ориентированы на так называемый мощностной вариант, т. е. на полное использование действующих мощностей. Он выше ожидаемого уровня 1991 г. Однако в ходе дальнейшей работы над проектами прогноза и плана этот вариант претерпит изменения исходя из складывающихся условий материально-технического обеспечения, потребностей рынка и других условий. Особенно большое влияние будут оказывать сложности с валютой и намечаемый переход на внутреннюю конвертируемость рубля. В нашей сфере валюта ведь почти не зарабатывается, а потребляется, и переход от централизованного выделения к приобретению предприятиями необходимой валюты по складывающимся рыночным ценам поставит многие из них в исключительно трудное положение, особенно те предприятия легкой промышленности, которые перерабатывали большие объемы импортного сырья.

— Какой вы видите выход из такого положения?

— В 1992 г. не обойтись без государственной поддержки легкой промышленности и других предприятий, выпускающих медикаменты и непродовольственные товары повседневного спроса. Эта поддержка может оказываться в форме дотаций из бюджета на оплату валюты, создания централизованных фондов, к примеру, в Гослегпроме самими республиками либо в каких-то иных формах. Учитывая эти и другие трудности с материальным обеспечением, задача восстановления в 1992 г. первоначально среднесуточного, а затем и годового объема производства товаров, сложившегося в 1990 г., представляется заслуживающей внимания. При этом по товарам культурно-бытового и хозяйственного назначения этот уровень может быть превышен, прежде всего предприятиями оборонной промышленности, что значительно связано с программой конверсии. Когда на предприятии сокращается наполовину или больше производство военной техники, вооружения, неизбежно возникают вопросы, как быть, чем занять коллектив, откуда брать деньги на заработную плату. Выход один — выпускать гражданскую продукцию, и в том числе товары народного потребления. Как правило, это технически сложная продукция, поскольку на таких предприятиях создан мощный производственный потенциал, высокий уровень квалификации специалистов и рабочих. Именно здесь можно рассчитывать на появление товаров завтрашнего дня. Они производят все телевизоры, радиоприемники, почти все магнитофоны, холодильники, большую часть пылесосов, стиральных машин, практически все технически сложные электробытовые товары. Поэтому и дальше этот сектор экономики будет развивать-

ся в направлении увеличения производства технически сложных товаров.

Мы рассчитываем, что наконец удастся с осуществлением программы конверсии создать в оборонных отраслях, их научно-исследовательских подразделениях солидные заделы разработок новых товаров народного потребления, с тем чтобы ускорить обновление продукции. Что касается продовольствия и товаров легкой промышленности, то здесь, очевидно, не удастся преодолеть все трудности на пути к достижению уровня 1990 г.

— До сих пор речь шла о задачах сегодняшнего и завтрашнего дня. Что можно сказать о перспективе?

— В настоящее время не менее половины непродовольственных товаров в нашей стране производится на предприятиях и в цехах, которые специализируются на выпуске другой продукции. Для них это нередко лишняя обуза. Отсутствуют резервные мощности, а значит, нет возможностей для расширения ассортимента продукции. В итоге современным мировым требованиям не соответствуют от 60 до 80% товаров. В зарубежных странах наличие резервных мощностей позволяет каждые 5 лет полностью обновлять ассортимент товаров. У нас, например, за последние 12 лет ассортимент стиральных машин обновился лишь наполовину.

В годы минувшей пятилетки оказалась полностью проваленной программа наращивания мощностей по производству непродовольственных товаров. После Волжского автозавода, который, как известно, дал первую продукцию в 1971 г., в нашей стране не было построено ни одного такого же по масштабам предприятия, работающего на удовлетворение потребностей населения. По большинству важнейших технически сложных товаров мощности создавались в основном в восьмой и девятой пятилетках. В результате наш производственный потенциал по выпуску непродовольственных товаров не способен обеспечить удовлетворение спроса населения в них как по количеству, так и по качеству и ассортименту.

В этих условиях необходима решительная переориентация материальных и трудовых ресурсов с военных и производстенно-технических целей на производство товаров для народа. По предварительным расчетам, для удовлетворения платежеспособного спроса населения среднегодовое производство непродовольственных товаров в 1991—1995 гг. должно быть увеличено в 1,6—1,8 раза. Это означает удвоение темпов роста, достигнутых в минувшей пятилетке, что потребует осуществления крупномасштабных мер по созданию специализированных мощностей. Для примера можно сказать, что необходимый ввод мощностей за пять лет равнозначен по телевизорам 15—17 новым заводам, видеомагнитофонам — 8, холодильникам и морозильникам — 14 заводам на выпуск 300—350 тыс. шт. каждого изделия.

Для реализации такой программы на основе конверсии военного производства, перепрофилирования, технического перевооружения, реконструкции и нового строительства в эти годы потребуется вложить почти в 3 раза больше капитальных вложений, чем в текущей пятилетке. Уже в 1991—1992 гг. наряду с развитием традиционных производств предстоит начать или же существенно расширить работы по созданию новых для нашего покупателя товаров — таких, как видеотехника, бытовые ЭВМ, печи СВЧ (микроволновые), кухонные комбайны и другие. Обеспеченность этими товарами в расчете на 100 семей в США составляет от 15 до 67 шт., а в СССР их приходится менее одного изделия. В целом выпуск принципиально новых товаров должен в ближайшей перспективе составить до половины объема выпускаемых

в настоящее время непродовольственных товаров (без продуктов легкой промышленности).

Чтобы преодолеть отставание наших предприятий по ассортименту и качеству выпускаемых товаров, необходимо наращивание собственного производственного потенциала сочетать с широким привлечением иностранного капитала и современных технологий, использовать опыт, накопленный передовыми фирмами по организации производства товаров для народа.

— И в заключение просьба рассказать о работе руководимого вами отдела, какие вопросы он призван решать, как координируется его деятельность с работой республиканских органов?

Если говорить о министерстве, то главная его задача применительно к нашему сектору экономики, т. е. производству товаров народного потребления,— определение перспектив и стратегии социально-экономического развития, разработка союзных и союзно-республиканских программ, прогнозов и, что не менее важно, систематический контроль за ходом реализации этих прогнозов, за развитием процессов, складывающихся в экономике, и их возможного влияния на реализацию прогнозов. Мы должны вовремя предугадывать воздействие различных факторов на производство непродовольственных товаров, вырабатывать предложения и вносить их на рассмотрение директивных органов о мерах, которые необходимо предпринять, чтобы негативные условия нейтрализовать, а позитивные усилить и в конечном итоге направлять развитие экономики в русло, обеспечивающее достижение прогнозируемых объемов производства товаров народного потребления. Задача эта принципиально новая для нас.

— Сегодня без овладения искусством прогнозирования, методами оценки рынка, ситуации, складывающейся на нем, министерству, очевидно, работать невозможно.

— Безусловно. Работа очень сложная, много неизвестного. Но она творческая. Тем и интересна. Хотелось бы надеяться, что нам удастся уйти от выполнения диспетчерских функций, которые в прошлые годы отнимали много сил и времени. Думаю, что это возможно в новых условиях. Ведь огромная часть функций передана республикам, а в республиках — на места. Развитие экономической самостоятельности предприятий, которое, хотя и идет с большими препятствиями, все больше будет вести к тому, что текущие функции отойдут к предприятиям и создаваемым рыночным структурам. А у нас, хочется надеяться, останутся задачи, о которых уже говорилось.

— Изменяются ли ваши связи с республиками?

— Связи были и остаются достаточно широкие. Должен быть иным их характер. Если они раньше были вертикальными и сугубо соподчиненными, то теперь это уже связи равноправных партнеров, совместно вырабатывающих конкретные меры и методы. Только в этом случае будет должная отдача.

Беседу вела С. Любановская

РЕКОНСТРУКЦИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА: ВЕС МЕТАЛЛУРГИИ

С. Губанов,
канд. экон. наук

На каждом относительно крупном отрезке социально-экономического развития можно выделить тот особый, наиболее общий, поистине ключевой вопрос, который в самом концентрированном виде заключает в себе все множество остальных, сфокусированных в нем. Применительно к настоящему этапу в качестве основного жизнь остро ставит **вопрос о полномасштабной реконструкции всего народного хозяйства.** Он и впрямь назрел. Откладывать его решение больше нельзя, потому что отсрочка, промедление, затяжка резко ухудшают и без того далеко не оптимальные предпосылки и условия структурной перестройки экономики. Сегодня еще имеется возможность свести к минимуму неизбежные издержки, ограничив их сугубо экономическими рамками, а завтра она может быть утрачена безвозвратно. Имеющуюся возможность нельзя упускать ни в коем случае. Напротив, необходимо мобилизовать все силы, весь наш производственный, научный и кадровый потенциал,— и реализовать ее во что бы то ни стало. Ничего другого просто не остается. Кризисная полоса и все самое худшее останется позади только тогда, когда требуемая структурная перестройка будет действительно начата. Как только ее развертывание станет фактом, можно будет с полным на то основанием утверждать, что подъем экономики, и вместе с ней подъем производительности труда и благосостояния советских людей, гарантирован.

На вопрос о том, что делать для получения экономического роста, практика отвечает однозначно: **начать реконструкцию** народного хозяйства, всех его отраслей и комплексов.

Из-за чего теряется время?

Первым делом следует выяснить то, каков принципиальный способ решения этой ключевой технико-экономической и социальной задачи. Важность такой постановки вполне понятна, потому что задача если не полной, то частичной реконструкции выдвигалась и раньше, но правильного способа ее решения найти тогда не удалось. В итоге на практике применялся не совсем обоснованный способ, который не столько приближал, сколько удалял нас от цели. Теперь, естественно, повторение прежних ошибок и просчетов должно быть исключено, с тем чтобы наше общество было уверено, что на этот раз оно точно пойдет верным путем.

Итак, какие методы гарантируют успешное решение вопросов реконструкции? До сих пор надежды возлагались преимущественно на товарно-денежные отношения, на так называемый полный хозрасчет. Однако ни ранее существовавшие, ни «новые» формы хозрасчета не смогли продвинуть народное хозяйство к прогрессивным структурным сдвигам и соединить его с научно-техническим прогрессом. Наоборот,

оно стало работать хуже, чем прежде: ослабило усилия по снижению себестоимости и повышению качества продукции, перестало поддерживать сбалансированность и ритмичность, сбавило в темпах роста, приобрело затратный и инфляционный характер.

За шесть лет радикального реформирования не только не удалось добиться каких-либо успехов в деле структурной перестройки: предприятия и отрасли не сумели даже приступить к ней.

Реконструкция — это задача народнохозяйственная. Уже сами ее условия предполагают примат народнохозяйственного подхода, и в первую очередь — централизованное определение ее стратегии и тактики, исходных звеньев, источников, темпов, форм и методов. В странах, где с этим считаются как с неумолимой закономерностью, а потому готовят и проводят прогрессивные структурные сдвиги на основе общегосударственного регулирования, происходит процесс интенсивного улучшения пропорций расширенного воспроизводства. Как следствие, идет рост производительности труда и уровня жизни населения. Такая картина наблюдается, к примеру, в Японии, Германии, Южной Корее, США.

Учитывая опыт, необходимо с самого начала поставить структурную перестройку на фундаментальную плановую основу и осуществлять **исходя из точного народнохозяйственного расчета:** во-первых, общественно необходимых затрат и результатов; во-вторых, целевых пропорций, направленности и скорости структурных сдвигов; в-третьих, этапов и очередности отраслей и комплексов; в-четвертых, состава и размера источников ресурсного и финансового обеспечения, и, в-пятых, политики концентрации сил и средств на ударных направлениях, а также мотивации трудовых коллективов.

Указывая на значение народнохозяйственного подхода и плановой системы регулирования макроэкономических процессов, наиболее сложным из которых и является реконструкция, мы руководствуемся отнюдь не абстрактными или идеологическими соображениями. Цель и суть реконструкции не сводятся к техническому перевооружению, каким бы важным оно само по себе ни было. Главный ее смысл заключается в достижении **наиболее передовых пропорций расширенного общественного воспроизводства,** способствующих развитию максимально возможной при данных производительных силах эффективности труда и степени насыщения конечных потребностей. Существует и подлежит обязательному учету строгая причинно-следственная связь между пропорциями народного хозяйства и социально-экономической его эффективностью. Далеко не всякие воспроизводственные пропорции обеспечивают восхождение на новый, более высокий уровень результативности и производительности труда. И если общество фиксирует у себя отсталую экономическую эффективность, то это верный признак отсталой технологической, продуктовой и организационной структуры его способа производства. Стало быть, передовые воспроизводственные пропорции и есть именно то, с чего начинается подъем на новые вершины производительности труда и качества жизни людей.

В свою очередь, **приведение макроэкономических пропорций в соответствие с прогрессирующими производительными силами составляет основополагающую функцию народнохозяйственного планирования и централизованного регулирования расширенного воспроизводства.** В прямой зависимости от того, как она выполняется находятся и темпы, и качество экономического роста. Если она не выполняется или выполняется плохо, то отставание в социально-экономическом развитии становится неотвратимым. В справедливости этого наше общество убедилось на собственном опыте, причем в силу именно данной причины: ведь если до реформы 1987 г. указанная функция пусть и крайне плохо,

но все же осуществлялась, то после — перестала осуществляться вообще. Теперь уже совершенно очевидно, что спад как самого производства, так и производительности труда явился непосредственной реакцией на свертывание централизованного управления воспроизводственными и межотраслевыми пропорциями. Больше того, он может только усугубляться, если не добиться обновления системы народнохозяйственного планирования и регулирования нашей экономики. По этому пункту, как видим, неопровержимые доводы предоставляет не только теория, но и живая практика. Факты, что называется, упрямая вещь; а это факт, что известная ломка не стала переходом к реконструкции общественного воспроизводства и высшей социально-экономической эффективности.

Таким образом, исходя из принципа экономической необходимости и целесообразности, нельзя не прийти к выводу о том, что скорейшее принятие мер по постановке централизованного планирования и регулирования продиктовано одной из самых насущных потребностей страны — потребностью в крупномасштабной реконструкции народного хозяйства.

Под воздействием политики увеличения прибыли экономика свернула на дорогу роста цен и инфляции, что обусловило растущую инфляционность фонда накопления и обесцениваемость капитальных вложений. Если бы прибыль возрастала строго за счет снижения себестоимости или увеличения выпуска продукции при стабильных ценах, на что и делался расчет, тогда раскручивания инфляционной спирали еще можно было бы избежать. Но вышло иначе: рост прибыли пошел за счет роста цен. Поначалу скрытого, прячущегося в форме приписок, «вымывания» дешевых изделий, понижения качества, увеличения дотаций, кредитования дефицита государственного бюджета и т. п. А потом наступил черед и открытого их роста.

Фонд накопления, создаваемый путем отчислений от инфляционной, «дутой» прибыли, оказался во власти инфляции. В его составе возникла и стала стремительно нарастать фиктивная часть, не подкрепленная ни оборудованием, ни материальными ресурсами. Произошел разрыв между денежным и натурально-вещественным содержанием капитальных вложений. В денежном выражении они лились словно полноводная река, а в реальном — все больше походили на пересыхающий ручей. Из-за инфляции изменение структуры капитальных вложений уже не действовало как рычаг управления структурой воспроизводства. Между тем другого рычага в распоряжении общества не нашлось. В итоге оно столкнулось с проблемой растущей неуправляемости процесса расширения воспроизводства и формирования макропропорций.

Очевидно теперь, что прежде чем планировать реконструкцию, необходимо реконструировать само планирование. Требуется и впрямь принципиально новая, **противозатратная плановая система,** способная удовлетворять самым строгим требованиям закона экономии времени и, соответственно, закона потребительской стоимости. Это предполагает установление более прогрессивного по сравнению с предыдущими планового регулятора общественного воспроизводства. Более прогрессивного, следовательно, чем норма прибыли или даже норма народнохозяйственной рентабельности. Как представляется, в качестве макроэкономического регулятора противозатратного типа обновленная плановая система должна использовать норму экономии народнохозяйственных издержек, т. е. соотношение между экономией от снижения полных издержек против базового их уровня и фактической их величиной в текущем периоде.

Для практического решения задачи реконструкции нашей экономики нужна система регулирования воспроизводственных пропорций по

норме экономии издержек, а не по норме прибыли. С позиции противозатратной системы планирования и проработан рассматриваемый далее вариант стратегии структурной перестройки народного хозяйства.

Почему начинать надо с металлургии?

Вывод о том, что реконструкцию целесообразнее всего начинать с металлургии, базируется на расчетах, основанных на сопоставлении фактической нормы экономии издержек, сложившейся по металлургическому комплексу и потенциально достижимой в случае его реконструирования. Обеспечиваемая им в настоящее время норма экономии полных издержек не превышает 2,5%. Это значит, что в расчете на 1 руб. издержек производства металлопродукции общество получает от ее использования экономию народнохозяйственных издержек в размере менее 2,5 коп. Между тем после реконструкции производственного аппарата металлургии можно увеличить указанную норму как минимум до 53%, что равнозначно повышению производительности общественного труда в промышленности примерно на 7,5%.

Мы еще вернемся к анализу составных частей столь значительного народнохозяйственного эффекта, обещаемого реконструкцией металлургического комплекса. А пока обратимся к некоторым другим, тоже весьма принципиальным соображениям, подтверждающим обоснованность намеченного выбора.

Не подлежит никакому сомнению тот факт, что в коренной структурной перестройке нуждается все народное хозяйство, а не отдельно взятые его отрасли или комплексы. Но это вовсе не значит, что реконструкцию можно развертывать без учета приоритетов. Наоборот, в создавшихся условиях, когда особую значимость имеет фактор времени, нужно неукоснительно следовать классическому организационному принципу и четко определить то основное звено, ухватившись за которое можно овладеть всей цепью. Едва ли надо специально доказывать, насколько важен безошибочный выбор такого звена для разработки стратегии и тактики реконструкции. Достаточно только заметить, что правильный выбор ускорит практическое решение задачи, а неправильный — замедлит или даже отодвинет «на потом».

Рассмотрим теперь подробнее, какие соображения заставляют остановить выбор на металлургическом комплексе. Самое главное сводится к тому, что структурная перестройка металлургии есть непременное условие реконструкции всех остальных отраслей и комплексов, а также подготовки и проведения ее в оптимальном режиме. Действительно, переориентация предприятий отрасли с количества на качество металлопродукции допускает по мере повышения последнего планомерное сокращение натуральных объемов производства металла. Тогда можно будет резко ослабить «валовое давление» на целый ряд предшествующих звеньев, дать своего рода передышку горнорудной и обогатительной промышленности, коксохимической и огнеупорной подотраслям, топливно-энергетическому комплексу, транспорту. Вследствие этого у них появятся самые благоприятные предпосылки для поэтапного технического перевооружения, поскольку будут заметные резервы производственных мощностей, свобода маневра и т. д.

Относительную передышку получит и машиностроительный комплекс, хотя надо иметь в виду, что здесь проявятся сначала противоположные тенденции. С одной стороны, повышение качества и экономичности различных видов проката, расширение сортамента и удельного веса металлизированных композиционных материалов, улучшение физико-химических и технологических свойств, равно как и геометрических

параметров металлоизделий — все это значительно разгружает машиностроение. С другой же — более высокая нагрузка ложится на тяжелое машиностроение. Конечно, было бы куда лучше, если бы оно располагало возможностью решать задачу ускоренного выпуска передового металлургического оборудования за счет прироста производительности труда. Но такой возможности у него сегодня фактически нет. И, к сожалению, не будет до тех пор, пока оно само не реконструировано. Ему придется до предела увеличивать интенсивность труда, а также коэффициенты сменности и загрузки производственных мощностей своих предприятий. Иного выхода на период структурной перестройки металлургического комплекса просто не видно. Зато чем быстрее и успешнее она будет завершена, тем скорее тяжелое машиностроение сможет приступить к работе по собственной реконструкции.

Металлургия занимает уникальное положение среди базовых отраслей, так как именно ее переделы обеспечивают соединение добывающей промышленности с обрабатывающей. И от того, насколько эффективен способ их соединения, зависит экономическая эффективность всей промышленности в целом: и группы «А», и группы «Б». В общем, передовая по технологической и организационной структуре металлургия ведет всю экономику вперед, тогда как отсталая — тянет назад, тормозит развитие других отраслей и комплексов.

Приведенный вывод отражает реально существующую закономерность и целиком подкрепляется конкретными данными. Начнем со сравнительного анализа развития черной металлургии СССР, США и Японии. В первую очередь привлекает внимание динамика технологической структуры сталеплавильного производства (см. таблицу).

Динамика технологической структуры сталеплавильного производства

Вид стали	1980 г.			1985 г.			1989 г.		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Мартеновская	60,2	11,6	0	55,5	7,2	0	52,2	4,6	0
Кислородно-конвертерная	28,5	60,5	75,6	32,5	58,8	71,0	34,7	59,9	69,4
Электросталь	10,7	27,9	24,4	11,2	34,0	29,0	13,0	35,5	30,6

Примечание: 1 — СССР; 2 — США; 3 — Япония.

Исходя из данных, содержащихся в таблице, можно сделать следующее заключение: если в США и Японии структурная перестройка черной металлургии к началу 80-х гг. была в основном завершена, то в нашей стране она получилась растянутой. Между тем стартовые позиции у всех по состоянию на 1960 г. можно считать вполне сопоставимыми, ибо мартеновская технология везде доминировала: так, в США на нее приходилось 87, а в Японии — 67,9% выплавленной стали. Однако последующими двумя десятилетиями капиталистические корпорации распорядились гораздо лучше, чем наши предприятия.

В целом за 1960—1980 гг. американские корпорации полностью обновили 78,2% производственного аппарата черной металлургии. Как видим, лишь немногого не хватило им, чтобы довести ее реконструкцию до конца. Тем не менее на фоне успехов японских конкурентов их результаты выглядят довольно скромно, потому что за тот же самый период Япония успела решить, по сути, две задачи: во-первых, резко увеличить производственные мощности по всем переделам металлургического комплекса; во-вторых, качественно обновить их. Так, в течение

1960—1970 гг. указанные производственные мощности возросли в 4,48 раза, а в последующее десятилетие 76% из них прошли процесс перевооружения наукоемкими технологиями [1]. Причем о качестве этих технологий лучше всего свидетельствует тот факт, что в 80-х гг. именно металлургия обеспечивала второе по величине положительное сальдо в технологическом платежном балансе Японии, который представляет собой соотношение лицензионных поступлений и платежей [2]. Наконец, само за себя говорит и сравнение японской черной металлургии с американской по их «вкладу» в динамику производительности труда в комплексе материалопроизводящих отраслей: за 1960—1980 гг. доля первой в общем приросте производительности труда положительна и составляет 22%, что уступает только химической отрасли; доля же второй отрицательна и составляет минус 6% [3]. Последнее не значит, что американская черная металлургия не способствует росту производительности труда в промышленности и неэффективна, а указывает лишь на то, что она менее способствует общехозяйственному росту производительности труда и менее эффективна, чем японская.

Мы не случайно вдаемся в столь подробное сравнение. Его итоги еще понадобятся нам, когда разговор пойдет о наиболее перспективной модели хозяйственного механизма, обеспечивающей реализацию политики структурной перестройки экономики. Очевидно, например, что японская модель регулирования расширенного воспроизводства превосходит американскую, стоит на ступень выше, позволяет добиваться более высокого качества и более значительных темпов экономического роста. Мимо данного факта проходить нельзя. Наоборот, следует подвергнуть его особо тщательному анализу с тем, чтобы получить наиболее точное представление о методах, с помощью которых эффективно проводятся структурные сдвиги и целенаправленно формируются самые прогрессивные воспроизводственные пропорции. Тогда будет наглядно видно и то, в каком направлении необходимо реформировать экономическую политику и систему хозяйствования, что больше отвечает задачам и тенденциям современного этапа социально-экономического развития — централизация или децентрализация, народнохозяйственный или частнохозяйственный подход и т. д.

Итак, реконструкция дала передовую технологическую структуру черной металлургии США и Японии. Теперь там решают проблемы следующего порядка, связанные с глубоким совершенствованием структуры организационной и продуктовой. Наряду с крупными металлургическими предприятиями динамичное развитие получили так называемые мини-заводы с годовым выпуском до 500 тыс. т стали. В середине 80-х гг. в США их насчитывалось около 60 общей мощностью 13—15 млн. т, а в Японии — 64 мощностью 22,4 млн. т[4]. Они не только отличаются использованием передовых технологических процессов — электродуговой плавки, непрерывной разливки стали и непрерывной прокатки, но и становятся оптимальной формой межотраслевой специализации на стыке «металлургия — машиностроение». Помимо того, они содействуют значительному улучшению территориального размещения производительных сил, важнейшим результатом которого выступает сокращение транспортных расходов и повышение ритмичности работы сопрягаемых металлургических и машиностроительных производств.

---

[1] См.: НТП и структурные сдвиги в экономике капиталистических стран. М.: Наука, 1985. С. 124 (табл. 48).

[2] См.: Современный капитализм: хозяйственный механизм и НТП. М.: Наука, 1989. С. 158.

[3] См.: НТП и структурные сдвиги в экономике капиталистических стран. М.: Наука, 1985. С. 115 (табл. 42).

[4] Там же. С. 125.

Чрезвычайно важные изменения происходят также в продуктовой структуре металлургического комплекса и той, и другой страны. Генеральное их направление выражается одной формулой: **от количества — к качеству.** Так, на протяжении 80-х гг. было налажено промышленное производство такой экономичной продукции, как низко- и микролегированные стали для прокатки по регулируемому режиму, лист шириной свыше 5 м, новые виды металлопродукции с различными покрытиями, широкая номенклатура калиброванных и гнутых профилей и т. д. Доля листового проката, который способствует переходу с обработки резанием на малоотходную обработку давлением, доведена в США и Японии до 65—67%, а номенклатура профилеразмеров — до 10—12 тыс. В связи с возрастанием до 18—22% доли высококачественных пластмасс, композиционных, керамических и металлокерамических изделий заметно возрастает уровень экономичности и эффективности всего баланса потребления конструкционных материалов. В общем, именно качество металлопродукции выступает главным фактором, посредством которого металлургические комплексы США и Японии вносят весомый вклад в повышение производительности труда всей промышленностью, и особенно — машиностроением.

Совсем иначе обстоит дело с нашей черной металлургией. Поскольку она не реконструирована, уровень износа основных ее фондов превышает 50%, основная масса производственного аппарата морально устарела, технологическая, организационная и продуктовая структуры отстают от передовых параметров примерно на 30 лет. Неудивительно, что она тянет отечественную промышленность назад.

По нашим расчетам, уровень отрицательного влияния нереконструированного металлургического комплекса на общую динамику производительности труда в промышленности достиг чрезвычайной отметки и составляет минус 13%. Из чего складывается столь большая отрицательная величина? Прежде всего из потерь и напрасного расхода топлива и электроэнергии, сырья и материалов, металла и живого труда, вызванных технологической и структурной отсталостью.

Так, по той причине, что удельный расход стали на 1 т проката равен около 1247 кг против 1044 в Японии, суммарные потери при средней энергоемкости 661 кг усл. топлива/т достигают в пересчете на электроэнергию 71,7 млрд. кВт·ч. Еще 71,8 млрд. кВт·ч — это перерасход вследствие завышенной энергоемкости 1 т проката (1025 кг усл. топлива против 815 в Японии). Наконец, эквивалентны перерасходу 62,7 млрд. кВт·ч потери проката в машиностроении. В сумме получаются 206,2 млрд. кВт·ч, расходуемых непроизводительно, что, по справедливому замечанию Т. Моримото, действительно почти равно выработке электроэнергии всеми атомными электростанциями страны (213 млрд. кВт·ч — в 1989 г.).

В затратах живого труда это равносильно потере 103,6 тыс. годовых работников. В тех же затратах суммарный объем металлоотходов в металлургии и машиностроении соответствует потере среднегодовой массы живого труда еще 720 тыс. человек. Кроме того, из-за низкого уровня качества и экономичности проката приходится дополнительно расходовать в процессе металлообработки труд 3,9 млн. годовых работников. В целом, таким образом, отсталость нашей черной металлургии обусловливает прямые потери живого труда в размере 4,7 млн. человеко-лет, что составляет 12,9% численности производственного персонала промышленности в 1989 г. С учетом косвенных потерь данная цифра была бы еще выше, но достоверная оценка их едва ли может быть дана, тем более в затратах труда. К тому же мы не ставим перед собой задачу исчисления полного (прямого и косвенного) ущерба, который вынуждена терпеть наша промышленность в силу устарелой техно-

логической, организационной и продуктовой структуры металлургического комплекса — такая задача осуществима только путем экономико-математического анализа данных межотраслевого баланса, а они, как известно, не публикуются с 1974 г. Не располагая ими, приходится ограничиваться расчетами по доступным сведениям о прямых потерях.

Тем не менее не будет ошибкой утверждение, что нереконструированная черная металлургия снижает производительность труда в промышленности как минимум на 13%. И чем дольше откладывается реконструкция, тем большим становится величина отрицательного «вклада». Компенсировать его как-то иначе, например, сверхбыстрым ростом производительности в других отраслях просто невозможно, ибо нереален ее сверхбыстрый рост без резкого улучшения качества конструкционных материалов. Практически есть только один выход из создавшегося положения, а именно: замена отрицательного воздействия черной металлургии на общую производительность труда положительным. Вот почему кардинальную структурную перестройку народного хозяйства предопределяет реконструкция металлургического комплекса.

Цели, темпы, источники

Целевые параметры реконструкции черной металлургии определяются без особого труда, так как передовым опытом уже установлены соответствующие ориентиры. Основным ее результатом должно стать обеспечение прогрессивной технологической, организационной и продуктовой структуры металлопроизводства.

Конкретные параметры требуемой технологической структуры таковы: выплавка всей стали кислородно-конвертерным и электроспособом; повышение удельного веса электростали до 30—35%; увеличение отношения производства готового проката к выплавке стали до 95%; снижение энергоемкости 1 т проката до 815 кг усл. топлива; повышение удельного веса непрерывной разливки стали до 93%. С целью развития организационной структуры необходимо ввести в строй примерно 60 мини-заводов с годовым объемом производства 22—23 млн. т высокоэкономичного проката и прочих металлоизделий. Обновленная продуктовая структура должна предусматривать повышение удельного веса листового проката до 67%, расширение номенклатуры профилей до 10—12 тыс., увеличение сортамента экономичных видов проката в 2—3 раза и т. д.

Более сложным является вопрос о темпах необходимых структурных преобразований. Тут уже многое зависит не только от наличных производственных мощностей металлургического машиностроения и возможностей их расширения; и не только от технологических, ресурсных и финансовых ограничений, с данностью которых нельзя не считаться. Решающее значение приобретает то, какая экономическая политика господствует в обществе, на каком именно макроэкономическом регуляторе она строится и с помощью какой системы хозяйствования реализуется в наличных отношениях планирования, организации и стимулирования трудовых коллективов. Как уже отмечалось, сейчас у нас проводится политика выжимания прибыли обособленными предприятиями, действующими подобно частным товаропроизводителям, а обслуживает эту политику затратный хозяйственный механизм, который создает возможность увеличения доходов посредством завышенных цен, а не снижения себестоимости, повышения качества и конкурентоспособности продукции, увеличения ее количества.

Так, образование фонда оплаты труда на уровне предприятия осуществляется по формуле: 1% роста продукции в **денежном** выражении — 1% роста фонда оплаты. Только по этой формуле действуют

учреждения банковской системы, выдавая средства на заработную плату. Предприятия же при всей их якобы возросшей роли изменить принятый порядок не в состоянии. И это понятно, потому что критерий фондообразования производен от основного регулятора экономики, каковым служит сегодня норма прибыли. Пока этот регулятор остается неизменным, до тех пор будет сохраняться и прежний критерий формирования фондов материального стимулирования. До тех пор, значит, понижение издержек и повышение качества продукции будет сдерживать доходы предприятий, а рост цен и инфляционных «валовых» объемов — увеличивать.

Но это одна сторона дела. А есть еще и другая, не менее важная. Она имеет самое непосредственное отношение к проблеме реконструкции. Суть заключается в том, что при осуществлении структурной перестройки место приложения капитальных затрат не совпадает с местом получения эффекта ни во времени, ни в пространстве. В данном конкретном случае дополнительные, и притом немалые, затраты падают на металлургический комплекс, тогда как львиная часть эффекта локализуется в машиностроительном. Образно говоря, металлургам предстоит сеять, а машиностроителям — пожинать плоды реконструкции. Ясно, что если руководствоваться нормой прибыли обособленных предприятий, то для металлургов нет ни малейшего смысла в снижении «своей» массы и нормы прибыли ради увеличения «посторонней». Это вырастает в непреодолимую преграду, которая перекрывает путь прогрессивных структурных сдвигов.

Нужен народнохозяйственный подход. Тогда будут и общие затраты, и общие конечные результаты. Даже на Западе ищут решение проблемы путем объединения (обобществления), когда металлургические и машиностроительные предприятия интегрируются, образуют единые межотраслевые корпорации. Модификацию претерпевает и основной регулятор: утверждается норма прибыли корпорации в целом, а не отдельных ее предприятий, подразделений и отделений. В итоге расширенное воспроизводство регулируется рентабельностью конечной продукции воспроизводственного цикла. Участники же его взаимосвязаны системой долевого распределения совокупной массы прибыли, вследствие чего заинтересованы в снижении не просто издержек, но и цен на промежуточную продукцию: полуфабрикаты, материалы, комплектующие изделия и т. д. При функционировании названной системы происходит **централизация** как управления воспроизводственной структурой, так и источников накопления, и капитальных вложений.

Именно масштабом и уровнем централизации расширенного воспроизводства отличаются между собой американская и японская модели макроэкономического регулирования: если первая ограничивает централизованные функции в основном рамками корпораций, то для второй характерно последовательное распространение данных функций на все общественное хозяйство. Как подчеркивалось, практика доказала неоспоримое преимущество японской модели над американской. Более высокими оказались в Японии и темпы, и качество реконструкции металлургического комплекса, а главное — его вклад в динамику производительности труда всей промышленности. На решение задачи там понадобилось приблизительно 10 лет, между тем как в США — свыше двух десятилетий.

Мировой опыт подтверждает, что лучшей политикой структурной перестройки экономики является та, которая реализует народнохозяйственный подход и централизует регулирование воспроизводственных пропорций. Наша экономика может значительно ускорить темпы реконструкции и существенно улучшить ее качество при условии, что ориентацию на увеличение прибыли заменит политика снижения издержек

и цен, норму прибыли — норма экономии полных издержек, затратную систему хозяйствования — противозатратная. С учетом этого и сделаны дальнейшие расчеты.

Если ввести в действие противозатратную систему, суть которой состоит в регулировании расширенного воспроизводства по норме экономии народнохозяйственных издержек, то полную реконструкцию отечественного металлургического комплекса можно осуществить в сжатый срок — за 5—7 лет. Такой срок достаточно реален, но требует преодоления значительных трудностей и барьеров.

Оценим прежде всего масштабность предстоящей работы. При тех целевых параметрах, на которые следует выйти по завершении структурной перестройки черной металлургии, для получения 110 млн. т готового проката достаточно будет выплавлять 116—119 млн. т стали. Из них 108—111 млн. т должна охватывать технология непрерывной разливки, для чего ее мощности надо увеличить на 80—83 млн. т. Это предполагает изготовление и установку соответствующего металлургического оборудования как на действующих, так и вновь создаваемых предприятиях. В частности, суммарную потребность в машинах непрерывного литья заготовок (МНЛЗ) можно оценить в размере около 720 тыс. т, а в сопряженном с ними прокатном оборудовании — примерно 1,5 млн. т. В общей сложности требуется 2,2 млн. т нового металлургического оборудования — только по двум из четырех переделов. Для сравнения укажем, что требуемый объем в 3,3 раза превышает планировавшийся на двенадцатую пятилетку.

Дополнительные осложнения вносит еще необходимость параллельного изменения организационной структуры. Во-первых, в составе сводной потребности черной металлургии надлежит предусмотреть 60 полных комплектов для оснащения соответствующего количества мини-заводов мощностью 22—23 млн. т специализированной металлопродукции в год. Исходя из обосновываемых темпов реконструкции, в среднем за год надо вводить в действие 12 таких заводов, вследствие чего срок строительства и освоения каждого из них не должен затягиваться более чем на 2 года. Ежегодная потребность в оборудовании для них составляет: по МНЛЗ — около 39,6 тыс. т; по прокатке — 80 тыс. Во-вторых, формирование их сети предполагает также ускоренное развитие материально-технической базы заготовки и переработки металлолома, т. е. их ресурсного и инфраструктурного обеспечения. Все это требует значительной дифференциации и заранее продуманной специализации нового металлургического оборудования, потому что мало изготовить его в необходимом количестве и качестве — надо еще придать ему должную структуру с тем, чтобы максимально сбалансировать наш металлургический комплекс по мощностям и пропускной способности всех его переделов, начиная с добычи железной руды и кончая кругооборотом лома в общем металлофонде.

В состоянии ли наше металлургическое машиностроение справиться с таким объемом работы? Судя по отчетным данным, если оно и дальше будет работать так, как до сих пор, то на реконструкцию комплекса не хватит даже четырех десятилетий. Так, размер ежегодной потребности в МНЛЗ достигает 144 тыс. т, а оно выпускает всего лишь 20—23 тыс. В 1989 г. объем его производства, включая доменное и сталеплавильное оборудование, равнялся 445,9 млн. руб., тогда как по намеченным темпам его величина в ценах 1989 г. должна быть в среднем за год не ниже 1,56 млрд. руб. Но страшнее дефицита количества — дефицит качества. Необходимое количество в рублях и даже тоннах машиностроители, пожалуй, еще смогли бы обеспечить, а вот качество, надежность, производительность, экономичность оборудования они при нынешней системе хозяйствования заведомо не обеспечат.

Однако положение вовсе не безнадежное. Существует несколько возможностей выхода из него, причем они не исключают, а взаимодополняют одна другую. Самую главную из них открывает переход к противозатратной системе хозяйствования, которая освобождает предприятия от погони за «валовыми» объемами, направляя всю экономику по пути снижения издержек и повышения качества продукции. Применительно к металлургическому машиностроению такая система означает, что критерием планирования и стимулирования его работы становятся, во-первых, заказы оборудования по конкретной номенклатуре или образцам и, во-вторых, фондоотдача поставленного оборудования по снижению издержек металлопроизводства. Так, если на 1 руб. своей стоимости установленное оборудование доставляет 0,1 руб. экономии от снижения издержек выплавки или прокатки 1 т стали, то противозатратная его фондоотдача составит 10%. Тогда на эти 10% должен возрасти нормативный фонд оплаты труда машиностроителей. Ясно, что эффект от снижения издержек у металлургов тем выше, чем лучше качество металлургического оборудования и ниже его стоимость или цена. Тем самым мера повышения качества и снижения затрат на деле превращается в меру оплаты труда, полностью лишая «валовые» объемы значения фондообразующих показателей.

Как показывает практика, использование противозатратной системы хозяйствования приводит к среднегодовому росту эффективности труда на 10% и более. За счет этого фактора металлургическое машиностроение может увеличить выпуск оборудования более чем в 1,6 раза. Но и такого прироста недостаточно. Для того чтобы поднять его еще выше, необходимо довести коэффициент сменности в данной подотрасли до 2,5, что означает организацию ее работы, по сути, в три полные смены. Это весомый фактор. И при правильной организации дела способен дать удвоение выпуска продукции. Совместное же действие названных факторов обеспечивает его увеличение в 3,2 раза, что почти полностью отвечает потребностям и предлагаемым темпам реконструкции.

Вместе с тем можно отметить и другие содействующие факторы. В металлургическом комплексе, например, накопилось неустановленного оборудования массой 330 тыс. т, что эквивалентно 15% суммарной потребности для реконструкции, или почти 100% — годовой. Первоначальный задел, стало быть, существует, хотя еще вопрос, насколько он соответствует потребностям металлургов своей структурой и качеством. Кроме того, нельзя сбрасывать со счетов и возможность приобретения необходимого оборудования по импорту, несмотря на то, что она крайне ограничена. С позиции стратегических, долговременных интересов нашего народного хозяйства быстрая и успешная реконструкция черной металлургии служит условием решения многих жизненных проблем, включая продовольственную.

С такой позиции и надо подходить к вопросу о финансировании рассматриваемой структурной перестройки и его источниках.

Попытаемся хотя бы расчетно определить необходимые финансовые ресурсы, оговорившись, что все прикидки выполнены в ценах 1989 г. Начнем с определения объема дополнительных капитальных вложений. Исходя из рассмотренных потребностей и учитывая сложившуюся для металлургического комплекса структуру инвестиций, в целом на период реконструкции он может быть принят в размере 16—17 млрд. руб. Из них: затраты на технологическое оборудование — около 7 млрд. руб., строительно-монтажные работы — 6 млрд., развитие инфраструктуры отрасли — 3—4 млрд. руб. Таким образом, вместе с текущими объем необходимых инвестиций увеличивается до 37—38 млрд. руб., а в расчете на год — в среднем до 7,5 млрд.

Добиться такой концентрации капитальных вложений на основе самофинансирования невозможно. И не только из-за нехватки собственных средств, хотя и это существенно. Масса прибыли отрасли в 1990 г. составила 7,8 млрд. руб. После перечисления налогов и обязательных отчислений собственные вложения металлургического комплекса в 1991 г. не превысят 3 млрд. руб. На первый взгляд решением может быть освобождение предприятий комплекса от налогообложения прибыли хотя бы на ближайшие два-три года. Однако это явилось бы чисто формальным решением. Для успеха реконструкции требуются не только **гарантированные** капитальные вложения, но и **гарантированное** материально-техническое и ресурсное их обеспечение. Они должны быть надежно предохранены от инфляции и обесценивания, что достигается согласованной, синхронизированной и высокоэффективной работой всех участников данного инвестиционного цикла предприятий металлургии, металлургического машиностроения, капитального строительства и т. д. Если они по-прежнему будут действовать как обособленные товаропроизводители, занятые извлечением прибыли на основе «либерализации» цен, то капитальные вложения окажутся обесценены растущей инфляцией. Реальное решение проблемы могут дать только меры планово-экономического регулирования инвестиционного цикла и воспроизводственных пропорций, т. е. меры экономического поощрения трудовых коллективов, а отнюдь не внеэкономического, административного их принуждения. Кроме того, налоговые льготы не решают главного — не избавляют отрасль от погони за «валом», количественными объемами.

Как показывают оценочные расчеты, полная реконструкция черной металлургии и переориентация отрасли с количества на качество продукции позволяют добиться суммарного снижения издержек совокупного продукта промышленности примерно на 55 млрд. руб. в ценах 1989 г., в том числе за счет повышения качества и расширения сортамента металлоизделий — на 27,5; уменьшения их себестоимости — 14,7; сокращения выбросов вредных веществ — 6; снижения транспортных затрат — 5; экономии топливно-энергетических ресурсов — 2 млрд. Каждый рубль дополнительных капитальных вложений, направленных на структурную перестройку, в состоянии при рациональном осуществлении доставить около 3,3 руб. эффекта от снижения народнохозяйственных издержек. На уровень 53% против нынешних 2,5 поднимается и норма экономии, обеспечиваемая работой металлургических предприятий. Себестоимость же всей промышленной продукции страны только по прямым факторам может снизиться на 7,5%. Как видим, даже без учета многих косвенных слагаемых потенциал экономической эффективности структурных преобразований металлургического комплекса значительный. И только через грамотное его использование можно совершить переход к наукоемкой и динамично развивающейся экономике.

Экономический механизм реконструкции

Какие же условия хозяйствования нужны для того, чтобы развернуть и успешно довести до конца прогрессивные структурные сдвиги, полностью **переместить ориентир хозяйственной деятельности предприятий металлургии с количества на качество?** Требуется регулирование расширенного воспроизводства по норме экономии общественных издержек, противозатратная система планирования и стимулирования, единый народнохозяйственный план и централизованная система хозяйственного управления.

В связи с этим неотложными являются следующие конкретные меры. Прежде всего необходимо освободить все предприятия металлургического комплекса от наращивания не только денежного «вала», но и искусственного раздувания прибыли. Главная их задача — полностью

и своевременно удовлетворять потребности, наращивая экономию народнохозяйственных издержек у себя и способствуя этому в отраслях потребителей. Для этого надо изменить содержание плановых заданий, сведя их к двум позициям: номенклатуре металлоизделий, проработанной по прямым заказам потребителей и общегосударственным приоритетам, и плановой норме экономии общественных издержек — как соотношению между экономией от снижения себестоимости у потребителей металла и полными издержками металлургов. Этим же позициям следует придать статус фондообразующих, непосредственно влияющих на размер фонда оплаты труда. Целесообразно установить, в частности, что 1% прироста нормы экономии издержек против планового значения дает право увеличивать базовый фонд оплаты также на 1%. Такой критерий должен стать обязательным и для учреждений банковской системы, осуществляющих выдачу средств на заработную плату и контроль за их использованием.

Реализация предложенных мер служит первоочередным условием развертывания реконструкции, освобождающим предприятия от расточительного процесса увеличения «валовых» объемов и прибыли, которые перестают быть целевыми и фондорегулирующими критериями хозяйствования. Чтобы усилить противозатратное воздействие этих мер, следовало бы восстановить плановое ценообразование, предусмотрев, однако, новый его порядок: оно должно строиться на том, что рентабельность к себестоимости во всем народном хозяйстве подлежит ограничению фиксированным уровнем[5]. Тогда предприятия будут функционировать как самостоятельные субъекты **простого воспроизводства,** между тем как все функции по его расширению сконцентрируются в системе централизованного управления экономикой.

Отсюда логически вытекает, что для решения задач по реконструкции и расширению производства предприятиям, как уже говорилось, надлежит выделять гарантированные капитальные вложения и обеспечивать гарантированное материально-техническое снабжение. Но и то, и другое гарантируется на практике лишь в том случае, если все народное хозяйство работает по единому плану производства и распределения структуроопределяющей продукции: нельзя ведь в самом деле гарантировать бесперебойное обеспечение реконструкции материальными ресурсами, когда не гарантировано бесперебойное их производство по требуемой номенклатуре и качеству.

Требуется детально проработанный план структурной перестройки металлургии и отлаженный механизм его реализации. Поскольку такой план имеет для нашей экономики не менее важное значение, чем в свое время план ГОЭЛРО, то и организовывать его выполнение надо столь же тщательно. Следовало бы принять его в законодательном порядке, устроив предварительно всестороннюю экспертизу различных вариантов, подходов и расчетов, а также образовать правительственную комиссию, координирующую всю работу по его реализации в общегосударственном масштабе.

Итак, путь к подъему народного хозяйства, увеличению экономии ресурсов, производительности труда и тем самым — благосостоянию советских людей проходит через реконструкцию металлургического комплекса. Только передовая по технологической, организационной и продуктовой структуре металлургия в состоянии сделать передовой всю обрабатывающую промышленность, а следовательно, и всю нашу экономику. На общехозяйственную реконструкцию и должна работать политика социально-экономического развития страны: только в этом случае она будет политикой созидания и подъема.

---

[5] По нашим расчетам, оптимальная его величина составляет 4%.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ И РЫНОК

Е. Заставенко,
канд. экон. наук
Б. Райзберг,
д-р экон. и техн. наук

В нашей стране за многие годы накоплен немалый опыт разработки и осуществления целевых комплексных крупномасштабных программ. К их числу относятся программы в области строительства промышленных комплексов, космоса, создания атомной промышленности, освоения крупных регионов, решения энергетической проблемы. Создан определенный научный потенциал по методологии и организации программирования, значительная часть которого, к сожалению, до сих пор не нашла практического воплощения и остается в области теоретических изысканий.

Вместе с тем можно констатировать, что **господствовавшая до последнего времени практика применения комплексных программ в значительной мере привела к ослаблению значения и действенности этой формы планирования и управления, лишила ее силы и реального содержания.** В прошлые годы использование программ как инструмента управления экономическим и социальным развитием во многом дискредитировало себя. Предпосылки этому — **бессистемность их разработки и принятия, попытки осуществления чрезмерного количества программ без учета ресурсного потенциала народного хозяйства и возможностей достижения целей, параллельная разработка номенклатурных директивных планов, нередко противоречащих целям программ, практически полное отсутствие специального организационно-экономического механизма реализации, бесконтрольность со стороны высших управленческих эшелонов**. Среди множества причин низкой эффективности программирования — не оправдавшая себя попытка вписать программно-целевое планирование в систему директивного государственного планирования.

Планы разных уровней определяли и охватывали все аспекты деятельности народного хозяйства. В соответствии с ними производилось распределение финансовых, материальных, трудовых ресурсов, рассчитывалась система показателей эффективности плановых мероприятий. Вполне естественно, что в этой связи проблемно-целевому управлению придавалось вспомогательное, второстепенное значение. Программы, как правило, рассматривались лишь в качестве формы целевого планирования, способа, позволяющего согласовать и увязать разнообразные плановые мероприятия в пределах решения отдельных крупнейших народнохозяйственных проблем.

В целом достаточно очевидно, что привнесение в действовавшую у нас систему всеобъемлющего директивного планирования целевых комплексных программ (используемых как инструмент государственного регулирования в странах с рыночной экономикой) в значительной мере носило искусственный характер, было неудачным, неэффективным.

Появилось определенное противостояние программирования и планирования в условиях существовавшей (и до конца нерешенной) проб-

лемы взаимоувязки, согласования планов и программ. Возник также вопрос: какая из двух категорий «план» или «программа» первичная, а какая является вторичной, производной? И в этой связи: вытекают ли плановые задания из обобщения показателей целевых комплексных программ, либо, наоборот, программы обосновываются, исходя из целевых установок долгосрочных и среднесрочных планов? Эти проблемы ни практики, ни исследователи до конца не прояснили.

Что касается координации целевых комплексных программ с планами, то она сводилась в основном к включению показателей и заданий программ в соответствующие разделы системы планов различных уровней управления. Программные показатели могли выделяться отдельными строками или «поглощаться» более масштабным, общим заданием. В аспекте технологии подготовки государственных планов их согласование с программами в системном виде не осуществлялось, хотя по этому вопросу имелись соответствующие методические рекомендации.

В результате подобных манипуляций целевые комплексные программы как бы «растворялись» в доминанте плана. В целостном виде программа существовала либо в качестве приложения к плану соответствующего уровня управления, либо в отдельной, самостоятельной форме.

Хотя вопросы координации программ с планами долгое время и наукой, и практическими работниками рассматривались в качестве центральных в методологии программно-целевого управления, они так и не были окончательно эффективно разрешены. Думается, что причина этого объективна и состоит не в недостатке соответствующих методологических разработок, а в принципиальной невозможности реализации данной проблемы в существовавшей системе управления экономикой.

Однако переход на рыночные формы взаимосвязей товаропроизводителей в сочетании с необходимостью действенного государственного регулирования некоторых аспектов и составляющих воспроизводственного цикла объективно предполагают использование комплексных целевых программ в качестве одного из инструментов управления государственными приоритетами. Такой вывод подтверждается анализом практики государственного регулирования стран с рыночной экономикой. Необходимость программирования при переходе к рынку получила одобрение высших государственных органов.

В варианте правительственной программы мероприятий по переходу к рыночной экономике, подготовленном в 1990 г., программирование наряду с прогнозированием демографических, социальных, экономических, производственных, экологических, научно-технических и внешнеэкономических процессов и макропланированием процессов расширенного воспроизводства рассматривалось как составная часть комплекса новых форм и методов планово-регулирующего влияния на народное хозяйство. Этот факт получает соответствующее отражение в новом хозяйственном законодательстве об инвестиционной деятельности, о мерах по демонополизации народного хозяйства и др.

Характерно, что уже в последние годы правительство неоднократно заявляло о намерении осуществить новые государственные программы. Ряд из них предполагается развернуть на перспективу до 2000 и 2010 гг. Перечень программ интенсивно пополняется.

Так, например, в соответствии с постановлением Первого съезда народных депутатов СССР Совету Министров СССР была поручена разработка Государственной программы конверсии оборонной промышленности (в первом варианте она принята правительством); программы по борьбе с преступностью; Государственной программы по улучшению положения женщин в СССР. Разрабатываются программы стабилиза-

ции экономики и углубления радикальной экономической реформы, финансового оздоровления экономики, демонополизации производства, государственная программа создания сети мелких и средних предприятий, программа разгосударствления экономики. По некоторым данным, в 1990 г. в стадии проработки находились крупнейшие союзные программы, оцениваемые приблизительно в 120 млрд. руб. в год, экологические программы — 20—50 млрд. руб., а также по развитию культуры и др.

Начиная с 1991 г. реализуются единая общесоюзная программа по ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, общесоюзная программа конверсии, союзно-республиканская программа по восстановлению экологической обстановки и улучшению условий проживания населения в Приаралье.

В Программе действий Кабинета Министров СССР по выводу экономики из кризиса (1991 г.) предусмотрена разработка и реализация новых программ: организационно-экономических мер, содействующих привлечению работников в сельскохозяйственные районы с недостаточной обеспеченностью трудовыми ресурсами; поддержки предпринимательства; привлечения иностранного капитала.

К сожалению, в последнее время не публикуются монографии и статьи по вопросам методологии программного управления развитием социальных, экономических, научно-технических процессов. Между тем существует настоятельная потребность обновления методологии программирования применительно к рыночным отношениям.

Серьезные и крупномасштабные проблемы, с которыми наша страна столкнулась в течение нескольких последних лет, возникли во многом в результате непоследовательности и хаотичности преобразований в экономике, связанных с вхождением в рыночный режим. Так, например, бессистемность внешнеэкономической кредитной политики, неэффективное использование кредитов, отсутствие программы погашения внешнего долга привели к росту задолженности в 1990 г. до 55 млрд. долл. Следствием нескоординированности внутренних программ, принятия их вне связи с реальными доходами бюджета явились рост дефицита госбюджета, неустойчивость денежной системы, резко увеличивающаяся инфляция.

Кроме того, весьма проблематично, что в обозримой перспективе удастся осуществлять управление советской экономикой преимущественно посредством финансово-кредитной и денежной политики.

Органам государственной власти предстоит последовательное, достаточно активное вмешательство в отдельные приоритетные отрасли народного хозяйства и виды деятельности, с тем чтобы успешно решить задачи, осуществление которых путем применения только рыночных рычагов непосильно. Для этого предстоит выработать и осуществить комплексы разнообразных мер. **Упор на разработку и осуществление государственными органами конкретных комплексных программ, охватывающих ограниченный круг приоритетных проблем, в значительной степени предопределен тем, что такой характер регулирующей деятельности хорошо вписывается в механизмы рыночного регулирования.**

Сущность проблем, которые предстоит решить для выхода из экономического кризиса, с одной стороны, и вхождения в режим регулируемого рынка — с другой, такова, что, по всей видимости, речь может идти об использовании нескольких типов комплексных программ. Прежде всего конъюнктурных, имеющих целью решение проблем текущей сбалансированности, стабилизации экономики, ориентированных главным образом на кратко-и среднесрочные (2—3 года) временные интервалы. Структурные программы, по-видимому, будут осуществляться в средне- и долгосрочном режимах. Программирование в условиях

регулируемого рынка выдвигает много новых проблем методологического и практического характера.

Во всем многообразии подходов к вопросу о соотношении крупномасштабных государственных программ и центрального плана наиболее отчетливо выделяются два. В соответствии с первым государственные программы разрабатываются на основе целевых установок и расчетов индикативного плана. Таким образом, государственное управление осуществляется по схеме: «прогнозирование — индикативное планирование — программирование».

Второй вариант состоит в том, что программы должны являться составной частью плана и, следовательно, разрабатываться одновременно с ним.

Представляется, что ни один из приведенных подходов не может быть осуществлен в полной мере, поскольку есть сомнения в возможности и целесообразности разработки нового долгосрочного и пятилетнего планов в условиях нестабильности и недостаточно последовательных преобразований хозяйственного механизма. Как известно, несмотря на обсуждение на Втором съезде народных депутатов СССР вопроса о формировании тринадцатого пятилетнего плана (депутатам была представлена соответствующая цифровая информация), дело пока не сдвинулось далее годовых проектировок. Однако отсутствие средне- и долгосрочного плана исключает и возможность осуществления варианта «программ как составной части плана-прогноза». По нашему мнению, даже при наличии названных документов подобный прием неосуществим, хотя бы ввиду сложности временной стыковки разработок центрального плана и целевых комплексных программ. Комплексные программы более гибки, чем план.

Применительно к условиям стабилизированной экономики скорее всего можно говорить о существовании определенной преемственности приоритетов индикативного плана и целевых установок комплексных государственных программ. Причем степень преемственности будет тем выше, чем больше план соответствует принятой государственной политике, проводимой различными органами в сфере развития народного хозяйства. Это во многом зависит от того, какое реальное, а не декларативное содержание вкладывается в концепцию плана, рассматривается ли он как активный макроэкономический инструмент регулирования народнохозяйственных пропорций, либо как своеобразный прогнозный документ, информирующий субъектов хозяйственной деятельности об общих условиях народнохозяйственного равновесия. Подход экономических органов страны к данной проблеме пока четко не определен. Кроме того, ресурсные потребности уже принятых крупномасштабных программ столь велики, что вызывает сомнение возможность их реализации.

В новых условиях плановые органы должны усилить внимание к программированию. На наш взгляд, Министерству экономики и прогнозирования СССР в процессах управления государственными программами предстоит выполнение следующих функций:

представлять интересы заказчиков крупных межотраслевых, межреспубликанских, общесоюзных программ, организовывать и контролировать их формирование, координировать разработчиков;

курировать названные программы в качестве представителя высшего исполнительного органа страны в ходе их осуществления;

проводить работы по согласованию действующих и вновь принимаемых государственных программ для исключения дублирования деятельности разных министерств и ведомств;

анализировать соответствие выдвигаемых государственных и ведомственных программ перспективам экономического и социального разви-

тия страны, давать соответствующие заключения, учитывать действующие и намечаемые государственные программы при подготовке прогнозов экономического и социального развития;

организовывать независимую экспертизу проектов государственных программ;

осуществлять функции их стратегического анализа, вносить предложения по совершенствованию управления программами.

С получением субъектами хозяйственной деятельности самостоятельности особую значимость приобретает правовое обеспечение управления государственными программами. Прежде всего, для того чтобы создать действенные предпосылки выполнения государственной программы, она должна быть санкционирована нормами права. Наиболее крупномасштабные комплексные программы как документы, отражающие государственную политику в соответствующей сфере деятельности, должны, по нашему мнению, проходить рассмотрение и утверждаться в высших законодательных органах Союза ССР и суверенных республик [1]. Проекты подобных общесоюзных программ следовало бы вносить в законодательные органы, где они будут проходить стадии чтения и обсуждения в комиссиях, комитетах и подкомитетах, с образованием (в случае возникновения разногласий) согласительных комиссий и, наконец, утверждения.

В подобном же порядке целесообразно также оформлять изменения, вносимые в ранее принятые государственные программы. Предлагаемая практика законодательного утверждения государственных программ является для нашей хозяйственной практики новой.

Как известно, далеко не все действующие крупномасштабные общегосударственные программы одобрены и рассмотрены законодательными органами. Зачастую они закреплены актами исполнительных органов, например, постановлениями правительства СССР. Даже во вновь принимаемых Верховным Советом СССР общесоюзных программах законодательно зафиксирован не весь комплекс регуляторов, необходимых для их эффективного управления.

Крупномасштабная программа должна включать разделы, содержащие развернутое изложение целей программы, направлений государственной политики для их достижения, комплекс регулирующих мер государства (определение уровней цен и тарифов, выдача субсидий и компенсаций, создание резервных и страховых фондов, предоставление налоговых скидок и др.); характеристику полномочий органов управления программой (например, по изданию нормативных актов) и ответственности по ним; механизм управления государственной программой (в том числе осуществление контроля).

Очень важно, чтобы, принимая программы, соответствующие законодательные органы не превышали своих полномочий. Подобные явления нередко наблюдаются при утверждении и союзных, и республиканских программ.

Применительно к общесоюзным программам, необходимо предусматривать обязательное участие в разработке (и желательно в управлении программой) республиканских органов власти (которые в случае необходимости, в свою очередь, будут привлекать региональные органы власти); ввести практику ратификации общесоюзных программ республиканскими органами власти. Претворение в жизнь этих требований диктуется усилением самостоятельности субъектов федерации, законодательным закреплением их суверенности в решении вопросов размещения производственных и хозяйственных объектов, комплексного экономического и социально-культурного развития территории.

---

[1] На время действия чрезвычайных полномочий, данных Президенту страны, им также может санкционироваться определенный круг государственных программ.

И наконец, важнейшим аспектом должно стать согласование вновь принимаемых государственных программ с действующим хозяйственным законодательством и в случае необходимости внесение в него необходимых дополнений и изменений. Так, Закон СССР о налогах с предприятий, объединений и организаций определяет общие условия налогового регулирования хозяйственного развития, как правило, вне связи со всей гаммой приоритетов правительства ближайшей и более отдаленной перспективы. Вместе с тем названный закон (ст. 6 и 7) допускает возможность установления дополнительных льгот по налогу на прибыль. При формировании механизма управления государственными программами может возникнуть необходимость введения дополнительных налоговых льгот целевого характера, со специфическими условиями и порядком предоставления, а также новых специальных налогов, сборов и обязательных платежей (в том числе в бюджеты и внебюджетные централизованные фонды). Они дифференцируются в соответствии со сферами, видами и профилем деятельности, по выбранным приоритетам (программам). Налоговые льготы, специальные налоги, дополнительные сборы и обязательные платежи по государственным программам устанавливаются органами власти (Союза ССР, союзной республики и т. д.), к компетенции которых в соответствии с законодательством они относятся, и представляются в составе программы при ее утверждении в законодательных органах. В систематизированном виде названные регуляторы должны быть внесены в качестве дополнения в общее налоговое законодательство.

К примеру, могут быть предусмотрены дополнительные налоговые льготы по платежам из прибыли для малых предприятий, участвующих в осуществлении приоритетных направлений научно-технического прогресса. К числу таких льгот относятся: освобождение от уплаты налога на прибыль малых предприятий в течение времени участия в государственной программе; уменьшение налогооблагаемой прибыли на величину прибыли, получаемой от участия в программе; распространение действующих льгот по платежам из прибыли малых предприятий на предприятия, созданные на базе ликвидированных (реорганизованных предприятий, их филиалов, структурных подразделений) и др.

В общесоюзной программе охраны окружающей среды в качестве регуляторов могут утверждаться повышенные льготы по прибыли, направляемой на проведение природоохранных мероприятий в зонах экологического бедствия, освобождение от уплаты налога на импорт природоохранной техники (понижение ставок против установленного уровня). Аналогично в программе могут фиксироваться специфические условия амортизации по видам оборудования.

В дополнение к законам и нормативным актам, регламентирующим различные аспекты предпринимательской деятельности, могут устанавливаться особые условия хозяйствования участников программы, модифицироваться статус органов ее управления и т. д.

В соответствии с новым законодательством государство организует свою хозяйственно-политическую деятельность в рамках средств государственного бюджета. Поэтому необходимо более тесно увязать составление и принятие государственных программ с проведением бюджетного процесса. Напомним, что эта проблема имеет давнюю предысторию, поскольку объем потребности в ресурсах комплексных народнохозяйственных программ длительное время значительно превосходил возможности финансирования за счет средств казны. К сожалению, программы, на которые нет и в ближайшей перспективе не будет денег, разрабатываются и принимаются до сих пор (примером этому являются дорогостоящие социальные республиканские программы).

Для того чтобы приостановить нарастание негативных тенденций

и обеспечить твердое проведение финансовой и денежной политики, направленной на сокращение бюджетного дефицита, кредитной эмиссии, Программой совместных действий Кабинета Министров СССР и правительств суверенных республик по выводу экономики страны из кризиса (июль 1991 г.) намечено **проанализировать выполнение программ и ввести мораторий на принятие и исполнение новых, увеличивающих расходы бюджетов.**

Следует иметь в виду, что из-за отсутствия программ расходов бюджетных средств, их слабой увязки с конкретными целями и приоритетами в ходе бюджетного планирования нарастают инерционные тенденции, финансовые ресурсы государства распыляются, отсутствует системность распределения средств. Тем самым создаются предпосылки для проявления произвола и бесконтрольности в деятельности министерств, ведомств и других административных структур.

Программы, для которых выделяются централизованные финансовые средства целевым назначением, как правило, менее ресурсоемки, носят локальный характер. По существу, они представляют собой конкретные подпрограммы, составные части глобальных государственных программ. Межотраслевые и межведомственные программы как объекты выделения бюджетных средств должны группироваться для достижения конкретной цели вне зависимости от того, какое ведомство их осуществляет. Ресурсы на такие программы могут предусматриваться на специальных счетах, фиксируемых в классификации бюджета.

Для того чтобы придать большую целенаправленность бюджетному планированию и создать предпосылки стабилизации условий осуществления долгосрочных программ, была бы полезна разработка бюджетных программ на 3—4 года (для союзного, республиканского и местных бюджетов), соответствующим образом скоординированных с учетом национальной концепции экономического развития. Среднесрочная бюджетная программа должна носить характер нормативного прогноза[2].

И наконец, **важнейший аспект эффективного использования программно-целевых методов — организация управления государственными программами.** Как и рассмотренные выше, названная проблема не получила до сих пор удовлетворительного разрешения.

Поскольку программы разрабатываются, принимаются, санкционируются государством и для их осуществления выделяются бюджетные ассигнования, государственные органы никоим образом не должны самоустраняться от участия в их управлении. Вполне естественно, что в наиболее общем случае к этому процессу будет подключаться разветвленная система законодательных и исполнительных органов разных уровней. При этом основные управленческие функции могут распределяться либо между государственными органами отраслевого и функционального управления, либо концентрироваться государственным органом, на который возложено решение соответствующих проблем. Возможен также вариант создания новых специальных органов, ответственных за решение программ, образование на время их осуществления межведомственных координационных советов, комиссий, организация функциональных подразделений в рамках существующих государственных организационных структур, комбинирование изложенных выше подходов.

Очевидно, что методы воздействия на исполнителей государственных программ, используемые соответствующими структурами, в отличие от прежней практики должны быть не административными, а преимуще-

[2] В современных условиях балансирование крупномасштабных программ должно осуществляться также в рамках соответствующих централизованных фондов (стабилизации экономики, социальной защиты населения и намечаемых к созданию целевых фондов инновационного, природоохранного, регионального развития).

ственно экономическими. Эти методы предполагают широкое использование возможностей государственной контрактной системы, стимулирование исполнителей посредством налоговых льгот, выдачу разнообразных субсидий и субвенций, гарантирование кредитов, льготное кредитование, открытый доступ физических и юридических лиц к соответствующим технопаркам, инкубаторам и т. д. (при условии их «подключения» к выполнению государственной программы), в ряде случаев регулирование цен и тарифов и т. п. Управление программой может предполагать не только создание статуса наибольшего благоприятствования предпринимателям, ориентирующего их деятельность в русле целей программ. Оно может иметь также ограничительную, контролирующую направленность, реализуемую при помощи принятия специальных подзаконных актов, инструкций, стандартов и норм, искусственного сужения круга возможных конкурентов и других приемов. К компетенции органов управления программой может относиться ее финансовое обеспечение (например, концентрация капитала посредством выпуска и реализации ценных бумаг).

Следует отметить, что управление государственными программами любого профиля (научно-техническими, социальными, экономическими, региональными) в условиях рыночных отношений не может и не должно однозначно замыкаться на государственные органы власти. Новое в практике управления — смещение регулирующих функций на уровень фирм-исполнителей программ всех форм собственности. В этих целях могут учреждаться на договорных началах специальные государственные, частные, смешанные независимые компании, консорциумы, агентства со специальными полномочиями и ответственностью. При вовлечении в процесс управления программами низших звеньев управления соответствующие государственные органы будут устанавливать для них особые условия хозяйственной деятельности.

Децентрализация управления целевыми государственными программами, создание условий для их реализации могут осуществляться на основе передачи предприятиям разных форм собственности (генподрядчикам крупных работ по программам) ряда функций по координации и финансовому контролю за деятельностью субподрядчиков. Примером такой схемы организации может служить назначение единого генподрядчика по проекту создания сложной технической системы. В этом случае договором, заключенным на добровольной основе между соответствующим государственным органом и генподрядчиком (предприятием любой формы собственности), предусматривается возложение на генподрядчика ответственности за выполнение всего контракта (государственного заказа), осуществление им функций размещения на договорной основе заказов на создание отдельных подсистем, компонентов сложной технической системы среди субподрядчиков, контролирование их деятельности.

По нашему мнению, органы управления государственными программами должны создаваться по принципу централизации ограниченного круга функций. Вопрос о составе централизуемых функций следует решать не шаблонно, а применительно к каждой программе. Организация управления государственной программой в ходе ее исполнения может модифицироваться, изменяться в случае, если она признана недостаточно действенной и имеются потенциальные возможности для более эффективного ведения дела.

В заключение отметим, что проблемы методологии и организации программирования при переходе к рыночной экономике весьма многообразны и многоаспектны. Их рассмотрение невозможно ограничить рамками одной статьи. Поэтому авторы сочли необходимым остановиться на вопросах, имеющих, по их мнению, ключевое, принципиальное значение в теории и практике управления государственными программами.

УКРЕПЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ПЛАНА И РЫНКА

А. Бачурин,
д-р экон. наук, профессор

Начало планово-рыночному регулированию экономики положил капитализм на высшей стадии его развития *. Экономика Союза ССР, развивающаяся на основе социалистического выбора с преобладанием общественных форм собственности и ориентацией на интересы трудящихся, еще более несовместима с рыночной стихией и анархией. Ее потенциальные возможности могут быть полнее и целенаправленно реализованы в условиях высокого уровня организации и управления в масштабах как самостоятельных предприятий, так и народного хозяйства суверенных республик и общесоюзного хозяйства. Возникшее в последние годы резкое ослабление управляемости, организованности и исполнительской дисциплины привело к спаду производства, нарушению хозяйственных связей и ухудшению потребительского рынка, а в конечном итоге к снижению уровня жизни трудящихся. И дело не только в непоследовательных решениях по переходу к рыночным отношениям и несогласованных действиях республик. Получилось так, что и в центре, и в союзных республиках, а также на предприятиях практически отказались от планирования и стали руководствоваться в основном оперативными решениями без должного организационного и экономического механизма их выполнения. Но как бы ни совершенствовалось законодательство в центре и в республиках, ни улучшалась деятельность исполнительных органов власти, одним переходом к рыночным отношениям устойчивого экономического и социального развития страны с правильным видением перспективы не обеспечить. Объективно необходимо рациональное сочетание плана, определяющего перспективу социального и экономического развития, и рынка, динамично воздействующего на структуру и эффективность производства. Только тогда могут создаваться разные предпосылки для бескризисного роста общественного производства, обеспечения эффективной занятости и неуклонного повышения благосостояния народа. Вот почему, реформируя систему управления народным хозяйством, необходимо реализовать **новый подход к управлению общественным производством и регулированию межхозяйственных связей.** Прежде всего это широкое использование экономического механизма рынка в сочетании с научно обоснованным перспективным или стратегическим планированием, что обеспечивается принятием соответствующих законов и согласованными действиями исполнительных органов власти центра, республик и местных органов.

Переход к полнокровному рынку и новое в планировании

Суть планирования состоит не в разработке и доведении многочисленных показателей до исполнителей, а в научной постановке целей предстоящего развития и применения средств их реального достижения. Научные прогнозы — обязательные атрибуты перспективного среднесрочного и долгосрочного планирования. Сейчас в системе научного прогнозирования видное место занимают производственно-технические, социальные и экономические прогнозы. Они взаимосвязаны и должны разрабатываться на базе теоретических исследований и наблюдений,

* Более подробно см.: Экономист. 1991. № 2.

закономерных процессах в природе и обществе, позволяющих предвидеть, что произойдет в той или иной сфере при соответствующих условиях и предпосылках. Благодаря этому становится возможным на различных уровнях управления составлять научно обоснованные перспективные планы экономического и социального развития, определять потребности внутреннего и внешних рынков.

Научное прогнозирование — важнейший метод реализации направляющей функции перспективного плана экономического и социального развития с учетом закономерных изменений в природе и обществе. Роль прогнозов особенно велика в разработке социально-экономической концепции и основных направлений развития народного хозяйства на предстоящие 10—15 лет.

Научно обоснованным можно считать такой перспективный план, в котором с наибольшей достоверностью прогнозируются рост общественных потребностей и структурные изменения в производстве в предстоящем периоде, а достижение социальных и экономических целей обеспечивается путем эффективного использования человеческого фактора, природных и производственных ресурсов. Для повышения уровня обоснованности перспективных планов требуется увязка научного прогнозирования, программно-целевого планирования и применения экономико-математических методов. Научное прогнозирование имеет также значение для анализа динамики и структуры общественных потребностей и запросов рынка, влияния научно-технического прогресса и его последствий на народнохозяйственные пропорции, на ресурсосбережение и повышение эффективности производства. В условиях рыночной экономики прогнозы дают возможность не только определять перспективу изменения общественных потребностей (социальных и материальных), но и предвидеть условия и факторы развития народного хозяйства, последствия реализации различных вариантов структурной, финансово-кредитной, налоговой и ценовой политики.

Программно-целевой метод планирования важен для выбора эффективных средств достижения поставленных целей в области научно-технического, социального и экономического развития. **Экономико-математические методы** с применением средств автоматизированных расчетов позволяют находить оптимальное решение в процессе перспективного планирования народного хозяйства и его отдельных звеньев. Ни в одной стране с высокоразвитыми производительными силами и рынком, насыщенным разнообразными товарами, экономический механизм и инфраструктура рынка не в состоянии определять перспективу и основные направления научно-технического и экономического прогресса. Требуется разработка научных прогнозов и целевых программ государственного значения, а также на уровне крупных предприятий (корпораций) с целью определения стратегии развития. При этом считается целесообразным разрабатывать альтернативные варианты достижения поставленных целей; учитывать в расчетах сложившуюся в мире ситуацию с природными и сырьевыми ресурсами; обосновывать оптимальные направления структурной политики, развития внешнеэкономических и научно-технических связей.

В условиях нашей огромной многонациональной страны особое внимание при определении перспективы развития производительных сил следует уделять обеспечению рационального территориального разделения труда, функционирования единого общесоюзного рынка и соблюдения социально-экономических интересов суверенных республик, а также отдельных регионов.

Для нас теперь особенно важно восстановить подлинно научный подход к плановому методу управления, который впервые сформулирован В. И. Лениным и практически был применен при разработке плана

ГОЭЛРО, научиться умело сочетать подлинно научное планирование, правильно ориентирующее на перспективу, с экономическим механизмом рынка и на этой основе перестроить всю систему управления.

Истекшие шесть лет перестройки показали, что наряду с развертыванием демократии и гласности необходим высокий уровень организации труда на предприятиях и управления производством и сбытом продукции. Нужны инициатива и материальная заинтересованность трудовых коллективов в эффективном использовании средств производства, чему способствует переход к эффективным формам собственности.

Нормальный рынок — это четкая организация и строжайшая дисциплина поставок. Невыполнение взаимных обязательств в условиях капитализма — прямой путь к банкротству. Хорошо зная об этом, предприятия и особенно корпорации стран Запада составляют перспективные планы — прогнозы и текущие планы (годовые, квартальные, месячные планы-графики ритмичного производства и поставок продукции). Однако многие страны не ограничиваются планированием на уровне предприятий. Возникают потребности в решении крупных проблем государственного значения, связанных с развитием науки и техники, изменением структурной политики в производстве, а также в использовании сырьевых и энергетических ресурсов, освоением новых районов, ограничением роста безработицы и др.

В нашей стране необходимость в государственном (союзном и республиканском) планировании диктуется проведением эффективной структурной политики, использованием преимуществ территориального разделения труда, соблюдением соответствия между товарным и денежным обращением, обеспечением занятости, решением крупномасштабных научно-технических, структурных и экономических проблем. Стоящие перед страной сложные социальные и экономические задачи не могут быть решены автоматически переходом к рынку с его инфраструктурой. Сам по себе рынок нуждается в регулировании, о чем свидетельствует опыт многих стран. Эта задача решается с помощью экономических методов регулирования в сочетании с перспективным и текущим планированием деятельности предприятий (особенно крупных) и использованием плановых методов в системе государственного регулирования экономики. Однако плановое регулирование экономики вовсе не сводится к тому, чтобы из центра давались обязательные распоряжения каждому товаропроизводителю, что и когда производить, а тем более продавать на внутреннем и внешнем рынках. Целостный механизм регулирования экономики включает в себя систему экономических рычагов и правовых норм в сочетании с научным прогнозированием потребностей рынка, а также разработкой стратегии экономического и социального развития страны на 10—15 лет вперед.

Уже на первом этапе перехода к оптовой торговле средствами производства проявились стихийные тенденции в развитии взаимного обмена товарами; многие предприятия в противовес прямым связям с традиционными покупателями стали искать выгодных для себя потребителей, способных в порядке натурального обмена поставлять всякого рода дефицит и прежде всего продовольственные товары. Стихия проявилась и во внешнеторговых связях. Вопреки интересам государства многие предприятия стали экспортировать дефицитные виды сырья, а некоторые бойкие кооператоры, руководители малых и совместных предприятий встали на путь распродажи особо важных для экономики и обороны страны материалов, экспорт которых в других странах запрещается законом.

Возникает вопрос: при каких обстоятельствах объективного и субъективного характера планирование становится научно обоснованным

методом сознательного регулирования темпов роста и пропорций общественного воспроизводства; каковы объективные причины использования планирования в регулировании экономических и социальных процессов наряду с экономическим механизмом рынка?

Анализ практики планирования в СССР и в других странах приводит к выводу, что объективная необходимость в подлинно научном планировании деятельности предприятий и развития народного хозяйства страны или республики обусловлена объективно действующими законами производительных сил и производственных отношений на такой стадии их развития, когда высокого уровня достигает реальное обобществление производства и усиливаются интеграционные процессы в экономике. В связи с этим требуется увязка деятельности предприятий, а также развития отраслей и регионов путем применения централизованных и децентрализованных методов планового регулирования.

Сейчас народное хозяйство Союза выступает как единый производственно-торговый и социальный комплекс при наличии суверенных республик и разделении труда между различными, не связанными кооперацией, договорами и планами самоуправляемыми регионами, крупными межотраслевыми и отраслевыми комплексами, самостоятельными предприятиями. Тем самым мы можем говорить о реальном обобществлении производства, при котором централизованные методы регулирования должны рационально сочетаться с децентрализованными, обеспечивается при согласии республик и регионов планово-рыночное регулирование темпов роста и структуры народного хозяйства страны. При этом план призван выполнять структуроопределяющую и координирующую функции на различных уровнях управления, а рынок с помощью цен, эквивалентного обмена и других товарно-денежных инструментов должен способствовать стимулированию роста производительности труда, обновления ассортимента и улучшению качества товаров, эффективному использованию производственных ресурсов.

Но было бы неправильно ограничивать роль плана лишь регулированием производства, его структуры и пропорций. В экономике с полнокровным рынком активно действует непрерывный процесс взаимодействия производства с куплей и продажей предметов и средств труда, товаров личного потребления. Этот процесс нарушается, когда несвоевременно закупаются сырье и материалы или необходимое оборудование. В свою очередь, затруднения в продаже произведенной продукции могут приводить к кризису перепроизводства. Точно так же рынок не пополняется нужными товарами, когда складываются трудности в изготовлении продукции. Все это обусловливает необходимость в плановом порядке регулировать производство и рынок.

Вместе с тем, как показала практика ряда стран, только с помощью планирования, как бы оно ни совершенствовалось, нельзя создать эффективную экономику, если ослаблено воздействие экономических рычагов рынка на производство и его структуру. Рынок, непосредственно зависимый от производства и его решающего значения в удовлетворении общественных потребностей, в свою очередь, формирует мощный экономический механизм регулирования и стимулирования производства, его технического совершенствования. Кто не умеет торговать, тот, как правило, и не умеет производить продукцию, удовлетворяющую запросы потребителей. Поэтому важнейшее значение для стран, вставших на путь демократического социализма, имеет создание эффективного планово-рыночного механизма регулирования экономического роста и обеспечения социальных гарантий членам общества.

Преимущества планово-рыночного регулирования экономики перед механизмом свободного рынка с его стихийным воздействием на производство заключаются в следующем:

решение текущих задач по развитию производства, обмена и потребления возможно сочетать с достижением научно обоснованных стратегических социальных и экономических целей;

создаются реальные предпосылки для использования объективных экономических законов в процессе формирования пропорций и структуры общественного производства, отвечающих интересам народа;

функционирует комплексный экономический механизм соблюдения принципа социальной справедливости в распределении, не допускающий неоправданных различий в доходах населения и предприятий;

действуют экономические методы регулирования и контроля деятельности предприятий, обеспечивающие сочетание личных и коллективных интересов с общенародными интересами.

Пути усиления взаимосвязей плана и рынка

Для выхода из глубокого экономического кризиса, как это вытекает из правительственной программы, требуются решение приоритетных задач в области производства и последовательное становление общесоюзного рынка с единой кредитно-денежной системой, согласованные со всеми республиками финансовая и валютная политика, ценовая политика, таможенные правила и тарифы. Особое значение во всех регионах будет иметь применение минимальных социальных гарантий и действенных мер по обеспечению занятости. В связи с этим предстоит активизировать деятельность союзно-республиканского валютного комитета, центрального Совета банков, фонда государственного имущества Антимонопольного комитета. Но намечаемые меры дадут эффект только при планомерном проведении структурной перестройки экономики всей страны в целях неуклонного роста производства товаров, нужных для внутреннего и внешнего рынка. При этом приоритетными стратегическими задачами в области структурной политики должны быть: создание развитого индустриального потребительского сектора экономики, структурная перестройка базовых отраслей промышленности — топливно-энергетической, металлургической, химической, машиностроения.

Создание полнокровного рынка, обеспечивающего удовлетворение платежеспособного спроса потребителей, потребует несколько лет. Дело прежде всего в том, что надо значительно увеличить производство продовольственных и промышленных товаров, развернуть сферу услуг, отладить механизм оптовой торговли средствами производства, создать на всей территории страны товарные и фондовые биржи, различного рода посреднические фирмы. Не меньшее значение имеет регулирование роста платежеспособного спроса на товары и услуги с целью укрепления денежного обращения. Предстоит преодолеть рост незаработанных доходов и углубление инфляционных процессов, устранить огромные потери материальных ценностей, научиться бережно относиться к природным и производственным ресурсам. Особое значение в системе мер по формированию насыщенного товарами рынка имеет усиление в рамках целостного хозяйственного механизма взаимодействия плана и рынка. Многообразие форм собственности и экономическая самостоятельность предприятий несут в себе не только обособление хозяйств, но и потребность в надежных горизонтальных связях, в гармоничном и согласованном развитии предприятий и регионов страны.

Следует учитывать, что при различных формах собственности с равным доступом к источникам приобретения материальных и финансовых ресурсов и одинаковыми возможностями по реализации готовой продукции на внутреннем и мировом рынках не ослабевает, а наоборот, возрастает потребность в планово-рыночном регулировании структуры производимых товаров и степени удовлетворения имеющихся потребностей. План с экономическим механизмом рынка представляют собой

важнейшие звенья целостной системы управления и хозяйствования. В процессе научно обоснованного планирования учитываются потребности рынка, намечаются пути и средства для его расширения и проведения в соответствии с платежеспособным спросом. В то же время рынок дает ориентиры плану, воздействует на изменение темпов и пропорций экономического роста. Но для того чтобы в ближайшие годы создать сбалансированный рынок, отвечающий потребностям и интересам трудящихся, надо, во-первых, в планово-организованном порядке подготовить условия и реальные предпосылки в сфере производства товаров для развитого рынка (ускорение роста второго подразделения общественного воспроизводства, изменения структуры капитальных вложений); во-вторых, усилить воздействие рынка на производство, перестроить оптовую и розничную торговлю, экономическими методами поддерживать устойчивую сбалансированность производства товаров с ростом платежеспособного спроса; в-третьих, на основе стратегического планирования определять структурные сдвиги в народном хозяйстве под влиянием НТП и изменения спроса, обеспечивая реализацию социальных и экономических приоритетов при формировании пропорций, структуры и качественных параметров выпускаемой продукции.

Путь шоковой терапии, предусматривающий либерализацию цен в условиях дефицитной экономики, неизбежно сопряжен с усилением стихийных процессов в народном хозяйстве, непомерным ростом незаработанных доходов у одних и снижением реальных доходов у большинства других. Это был бы неприемлемый для подавляющей части населения нашей страны путь; он резко усилил бы социальное напряжение. Его сторонники видят выход в повышении оплаты труда вслед за обесценением денег. Но что хорошего в механическом копировании нередко вынужденных решений, от которых стремятся уйти многие страны Запада, предпринимающие усилия к стабильности цен и укреплению валюты? В то же время страны, испытывающие галопирующую инфляцию, переживают опасные социальные и политические катаклизмы. Рано или поздно им предстоит неминуемая борьба за стабилизацию цен на основе улучшения организации производства и ослабления стихии рынка.

Альтернатива инфляции — ускорение роста производства товаров, нормализация рынка предметов потребления и средств производства, укрепление денежного обращения, усиление распределительной и стимулирующих функций налогов и кредита, сокращение бюджетного дефицита. Советский Союз, располагающий огромными природными ресурсами, мощным производственным и кадровым потенциалом, проводя более целенаправленно и организованно перестройку, имеет реальные возможности для того, чтобы в течение 5—7 лет устранить дефициты продовольственных и промышленных товаров, нормализовать рынок, денежную и финансовую системы. Решающее значение в достижении этой цели будут иметь всесторонняя интенсификация производства на основе ускорения НТП, улучшение политической ситуации в стране, радикализация реформы хозяйственного механизма в направлении укрепления взаимосвязи плана и рынка в их воздействии на эффективность общественного производства.

Для улучшения рынка продовольственных товаров требуется прирост ресурсов продовольствия не менее 5—6% ежегодно. Анализ результатов деятельности предприятий агропромышленного комплекса выявил ряд возможностей для улучшения рынка продуктов питания. Так, за счет ускорения сооружения хранилищ и малых предприятий, представляется возможным значительно увеличить поставки рынку пищевых продуктов. Речь идет о строительстве хранилищ в местах производства при одновременном сооружении малых перерабатывающих предприятий. Из-за нерешенности данной проблемы пропадает до 40%

собранного картофеля, допускаются огромные потери овощей и фруктов, а также мяса. По данным Госкомстата СССР, ежегодные потери зерна достигают 25% общего объема выращенного зерна.

Вторая крупнейшая проблема плана и нормализации рынка продовольствия имеет отношение к увеличению производства современного оборудования для первичной и последующей переработки продукции сельского хозяйства, что даст возможность не только значительно увеличить объем розничной торговли, но и поднять качество молочных и мясных продуктов, хлебобулочных изделий, расширить продажу консервов, сухофруктов и других продуктов. Пока еще промышленность, в том числе оборонная, производит мало современного оборудования, и продается оно по явно завышенным ценам. Однако решить названные проблемы без планового подхода к делу невозможно. Кроме того, нужна целевая программа. С ее помощью возможно осуществлять координацию деятельности предприятий различных отраслей промышленности, а также научно-исследовательских и конструкторских организаций, призванных решать предстоящие задачи в оптимальные сроки. В программе должны быть определены приоритетные направления для концентрации сил и ресурсов на первоочередных задачах по существенному увеличению производства и продажи продовольственных товаров. При этом особое внимание следует уделять увеличению производства оборудования, особенно для малогабаритной техники, арендаторов и фермерских хозяйств.

Нуждается в кардинальном улучшении и рынок промышленных товаров личного потребления. Предстоит увеличивать количество предприятий по производству товаров длительного пользования, особенно мебели, холодильников, телевизоров и др. В легкой промышленности наряду с увеличением вложений иностранного капитала в строительство новых и реконструкцию действующих фабрик с целью увеличения продажи товаров и сырья для их производства необходимо повышать удельный вес собственных инвестиций в развитие данной отрасли. При этом ускорение создания малых предприятий, развитие арендных и акционерных предприятий явятся важным фактором увеличения производства и продажи населению товаров в более широком ассортименте.

Не удовлетворяется спрос населения и на товары, производимые предприятиями тяжелой промышленности. Поэтому выпуск их и улучшение качества предстоит стимулировать с помощью налогов, заработной платы, банковского кредита. Рациональное сочетание производства средств производства и товаров личного потребления на предприятиях тяжелой промышленности часто диктуется общностью технологий — например, электронизацией производства, эффективным использованием производственных мощностей, экономией сырья и материалов, увеличением валового дохода (прибыли), а также занятостью людей, высвобождаемых с высокомеханизированных производств.

Укрепление взаимосвязи плановых и рыночных методов регулирования — необходимое условие развития внешней торговли, улучшения структуры экспорта и импорта. С помощью плана ускоряется решение проблемы создания экспортных производств, развития предприятий обрабатывающей промышленности и их модернизации с целью увеличения выпуска продукции, конкурентоспособной на мировом рынке. Экономический механизм рынка стимулирует реализацию указанных проблем и в то же время способствует сбалансированности экспорта с импортом и укреплению валютного курса. Но пока еще планово-рыночные методы слабо воздействуют на рост и повышение эффективности внешней торговли. Сказывается неумение относительно дешево покупать товары по импорту и выгодно продавать отечественные. Продолжается невыгодный для страны экспорт сырья и импорт товаров отнюдь не первой

необходимости, но с большой выручкой в рублях в силу высоких внутренних цен. Если и дальше на этой основе вести внешнюю торговлю, то потребуется много лет для повышения эффективности внешней торговли и погашения крупной задолженности другим странам. Внешняя торговля, являясь важной сферой экономики, нуждается в лучшем регулировании с помощью экономических рычагов, государственного, таможенного и валютного контроля, а также скоординированного планирования на уровне центра и в республиках.

Практика показывает, что для становления регулируемого рынка и увеличения продажи товаров народного потребления требуются тщательно продуманные конструктивные подходы. Нужны конкретные рекомендации о прогрессивных формах и методах торговли, об улучшении организационных и экономических связей торговли с промышленностью, о более действенных методах стимулирования роста и повышения качественного уровня внутренней и внешней торговли. В решении этих задач было бы неправильно рассчитывать только на прирост государственной торговли. Колхозы и совхозы, организации промышленной и потребительской кооперации, малые предприятия и отдельные граждане получили шанс для повсеместной продажи продовольственных и промышленных товаров. Там, где шире развертывают торговлю на основе всех форм собственности, постепенно нормализуются цены, повышается степень обеспечения товарами запросов населения в городе и сельской местности. Наряду с этим требуется расширение сети как государственных, так и кооперативных и арендных магазинов. Для того, чтобы ускорить нормализацию рынка продовольственных товаров, требуется: предоставить колхозам и совхозам, агрокомбинатам и фермерам реальную самостоятельность в распоряжении произведенной продукцией; на основе организованных форм помощи городов ускорить создание для крестьян необходимых объектов социальной инфраструктуры, увеличить поставки техники и запасных частей; гарантировать социальную защищенность крестьянства союзными и республиканскими законами, равновыгодную торговлю средствами производства и продукцией сельского хозяйства.

Работа центральных экономических ведомств, экономических служб в республиках и коммерческих подразделений на предприятиях будет все более сосредоточиваться на изучении потребностей рынка в конкретных видах продукции. Этому поможет разработка материальных балансов, представляющих собой комплекс экономических расчетов по увязке производства с потреблением, увеличения материальных и финансовых ресурсов с их использованием. Для реализации нового подхода к сбалансированию натурально-вещественных пропорций в народном хозяйстве представляется необходимым соблюдением следующих принципов: сочетание централизованного распределения части материальных ресурсов для обеспечения государственных заказов с расширяющейся в каждом регионе оптовой торговлей товарами производственно-технического назначения; усиление воздействия планово-рыночных методов регулирования и стимулирования на ресурсосбережение; увязка материальных балансов с экономическими и социальными показателями научных прогнозов и целевых программ; применение оптимальных норм в расчетах потребностей и степени их удовлетворения; максимально полное вовлечение в хозяйственный оборот вторичных ресурсов и попутных продуктов.

В регулировании объемов и структуры товарооборота решающее значение приобретает территориальный аспект. В каждом регионе важно обеспечивать соответствие между ростом платежеспособного спроса населения и увеличением объема розничного и оптового товарооборота. В связи с этим в республиках, областях, городах и районах страны

следует составлять балансы денежных доходов и расходов населения, а также плана розничного товарооборота. В регулировании последнего важная роль отводится балансу спроса и предложения, который разрабатывается на основе «потребительской корзины» с целью выявления степени удовлетворения спроса по отдельным группам и видам товаров. В то же время в комплексном плане экономического и социального развития каждого региона надо лучше связывать объемы товарооборота с планами производства на предприятиях.

Важным принципом планомерной организации и бесперебойного функционирования полнокровного рынка служит должное сочетание объема и структуры рынка потребительских товаров с оптовым и розничным рынком средств производства. Для того, чтобы, к примеру, развернуть в нужном объеме продажу домов, квартир, дач, гаражей, необходимо соответственно увеличивать в планах выпуск строительных материалов, мебели, оборудования, инструмента. Тяжкие муки вынуждены ныне испытывать покупатели из-за отсутствия строительных материалов и других изделий. Мало иметь спрос на эти изделия — требуется согласование производства с потребностями рынка с помощью плана и экономических стимулов.

Итак, рациональное сочетание направляющего характера плана с экономическим механизмом рынка — объективное требование повышения эффективности производства и усиления его социальной ориентации. Нам нужен не стихийно развивающийся, а планово-организованный рынок. Нельзя игнорировать тот факт, что в механизме стихийного рынка немало противоречий и негативных тенденций, которые наблюдаются в ряде стран, игнорирующих плановые методы регулирования в сочетании с рынком.

План, рынок и конкуренция

Одно из основных предназначений нового хозяйственного механизма состоит в том, чтобы поставить предприятия в такие экономические условия, при которых они не только не шарахались бы от заказов потребителей, а соперничали и состязались с предприятиями, выпускающими аналогичную продукцию, за своевременное и качественное удовлетворение заказов. Поэтому экономически целесообразно использовать прогрессивные начала конкуренции, способствующие наполнению рынка товарами хорошего качества и в нужном ассортименте, и тем самым сблизить интересы товаропроизводителей с запросами потребителей. Мы имеем в виду следующие стороны конкуренции, способствующие повышению качества продукции и снижению издержек производства: обеспечение взаимного контроля между продавцами и покупателями товаров; воздействие на снижение цен; обоюдное стремление продавцов и покупателей иметь постоянные хозяйственные связи; состязание производителей товаров в получении заказов на внутреннем и внешнем рынке.

Было бы неправильно считать, что к реальному воздействию конкуренции на производство мы подойдем лишь при полном насыщении рынка разнообразными товарами. Конкуренция, хотя и малозаметно, но уже сейчас пробивает себе дорогу в производстве и продаже отдельных товаров. По мере увеличения производства и овладения механизмом рынка она постепенно станет расширять сферу действия. В то же время в ходе перестройки в связи с ослаблением управляемости хозяйством и регулирования денежных доходов населения, с резким повышением платежеспособного спроса над производством товаров вместо прогрессивной конкуренции за повышение качества продукции вступило в действие регрессивное состязание за продажу продукции с низким уровнем качества по той же или даже более высокой цене. Многие предприятия

стали увеличивать выручку и прибыль путем сокращения выпуска малорентабельных изделий и увеличения удельного веса высокоприбыльной продукции. Чтобы устранить эти ущербные тенденции, требуется сбалансировать платежеспособный спрос с товарными ресурсами, одновременно действуя в двух основных направлениях: увеличения производства товаров и снижения темпов роста денежных доходов. Дело, следовательно, сводится к тому, чтобы создать экономические предпосылки для развертывания прогрессивной конкуренции. На первом этапе важное значение имеет повышение роли финансово-кредитного механизма в регулировании роста платежеспособного спроса на товары с тем, чтобы в ближайшие полтора-два года снизить эмиссию денег и бюджетный дефицит. Еще важнее создать материально-технические и организационные предпосылки для сбалансированного роста производства товаров и увеличения платежеспособного спроса. Прогрессивная конкуренция рационально сочетается с концентрацией и централизацией производства, созданием объединений различного типа (концерны, ассоциации, НПО и др.). Входящие в объединения предприятия, действуя на полном коммерческом расчете, смогут реализовать продукцию не только внутри объединения, но и на сторону. Об этом свидетельствует опыт ряда передовых в экономическом отношении государств. Несмотря на принятие в США антимонопольных законов (Шермана, Клейтона, Селлера и др.), многие крупные корпорации продолжают эффективно функционировать, располагая возможностями по использованию новейших научно-технических достижений. Одно из преимуществ корпораций состоит в том, что их конкуренты часто не могут воспользоваться теми достижениями, которых они добились в результате эффективной деятельности собственных научно-технических подразделений.

Шире выходя на внешний рынок с товарами, производимыми предприятиями обрабатывающей промышленности, наши крупные и средние предприятия, в том числе совместные со странами Запада, постепенно станут ориентироваться не только на достижение, но и на превышение высшего мирового уровня. В этих случаях страна может последовательно укрепляться на мировом рынке и быть конкурентоспособной. Но для того, чтобы прочно встать на такой путь и сократить объем неэффективного экспорта сырья, надо ускорить техническое перевооружение обрабатывающих, в том числе оборонных, производств, и развернуть конкуренцию между предприятиями за высокое качество продукции и снижение издержек производства. И чем больше будет наполняться рынок товарами, тем большее развитие получит конкуренция, имеющая форму здоровой состязательности.

Но, беря на вооружение положительную сторону конкуренции, важно не растерять преимуществ планового управления экономикой, предотвращающего рост безработицы, завышение цен, а также крупные выплаты незаработанных денег. Поэтому советский потребитель не может мириться с такими кооперативами или государственными предприятиями, которые стремятся побеждать в конкурентной борьбе не за счет повышения качества продукции или общественно полезной деятельности, а путем всякого рода спекулятивных махинаций и получения на несправедливой основе чрезмерно высоких доходов.

Хищническая конкуренция с анархией в обществе и ростом безработицы несовместима с социалистическими идеалами. В условиях нашей экономики имеет полное право на существование конкуренция, понимаемая как состязание, соперничество, соревнование между предприятиями, НИИ или проектными организациями, направленное на достижение определенной цели с наилучшим конечным результатом. Весь вопрос в том, в чьих интересах проводится конкуренция, какой характер носит

соперничество, не ведет ли оно к экономическому или социальному ущербу для трудящихся.

Напрашивается следующий вывод: **надо прогрессивную сторону конкуренции соединить с научно обоснованным планированием, с централизованным регулированием цен на товары, широко потребляемые народом, а также на важнейшие средства производства (топливо, электроэнергия, основные виды конструкционных материалов, транспортные средства, техника широкого потребления). Это и означает прогрессивную конкуренцию, основанную на сочетании плана и рынка.** Главная отличительная черта такой конкуренции состоит в том, что она развертывается в условиях планово-рыночного регулирования экономики. Важным инструментом регулирования наряду с ценами, налогами, кредитом, валютным курсом, банковским процентом выступает планирование на различных уровнях управления народным хозяйством.

С экономически прогрессивной конкуренцией несовместимо стремление предприятий-монополистов продавать свои изделия по завышенным ценам. Поэтому, на наш взгляд, необходимо, чтобы предприятия, входящие в объединения или ассоциации различного типа, были, как правило, самостоятельными, функционировали на подлинном коммерческом расчете и вступали в договорные отношения с потребителями по продаже продукции и применению цен, отвечающих обоюдным интересам. По мере насыщения рынка товарами и удовлетворения платежеспособного спроса будет возрастать удельный вес свободных цен и снижаться регулируемых центром или республиками оптовых и розничных цен.

В планово-регулируемой экономике представляется возможность сводить к минимуму численность безработных. Это социальное зло обусловливается стихийным рынком рабочей силы и ожесточенными формами конкурентной борьбы, при которых одни *наживаются, другие* становятся банкротами. Банкротство не исключено и у нас, но не является обязательным спутником плановой экономики. Массовому вытеснению работающих из-за банкротства вполне возможно противопоставить систему должной организации и планово-рыночного регулирования с эффективной занятостью. Большую роль в обеспечении всеобщей занятости играет планомерное размещение производительных сил. В предстоящие годы необходимо поднять роль социального планирования в регулировании масштабов подготовки и переподготовки рабочих кадров и специалистов, в организованном их распределении и перераспределении по предприятиям, отраслям и регионам страны с целью достижения полной занятости.

Не могут не вызывать удивления предложения о роспуске колхозов и совхозов, будто бы не способных выдерживать конкуренцию с фермерами или мелкогрупповыми арендаторами. Их сторонники в своих доказательствах прибегают к запрещенному в науке приему: сопоставляют мелких фермеров с отстающими не по своей вине колхозами или совхозами. Сравнивать-то надо с хорошо работающими хозяйствами и с поправкой на продолжительность рабочего времени. При этом не следует забывать и такое весьма важное для каждого человека и трудового коллектива обстоятельство: в конечном итоге уровень их жизни (а не только объем произведенного продукта) является конечным показателем эффективности хозяйственной деятельности.

Спору нет, нужна конкуренция между колхозами и совхозами, а также между ними и небольшими кооперативами или фермерскими хозяйствами. Но она должна развертываться в равных условиях и иметь результатом общий подъем товарности сельскохозяйственного производства на основе эффективного использования потенциальных возможностей различных форм собственности.

О ПРОПОРЦИЯХ НАКОПЛЕНИЯ И ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Н. Фомичев,
нач. подотдела Минэкономики СССР

В системе воспроизводства важнейшее значение имеют пропорции накопления и обновления непроизводственных и производственных основных фондов народного хозяйства. Актуальность этих проблем возросла в связи с задачами социальной переориентации экономики.

Анализ показывает, что доля накопления в используемом национальном доходе в 70-х гг. составляла около 30%. После 1985 г. начался процесс активной социальной переориентации экономики, повышалась доля потребления, а накопления — снижалась. Удельный вес национального дохода на текущее потребление и непроизводственное строительство, при темпе роста непроизводственных капитальных вложений, по сравнению с 1990 г. в 1,2 раза, в 1991 г. повышен до 87%. В 1986—1990 гг. произошли существенные изменения и в пропорциях собственно накопления: доля средств, направляемых в основные непроизводственные фонды, возросла с 42 до 52%. Указом Президента СССР «О новых подходах к решению жилищной проблемы в стране и мерах по их практической реализации» определен ввод в эксплуатацию общей площади жилых домов на 1991—2000 гг. в объеме свыше 2 млрд. м², в том числе на 1991—1995 гг.— 900—950 и 1996—2000 гг.— 1100—1200 млн. м². Таким образом, намечается значительный структурный сдвиг в пользу социально-культурной сферы.

Масштабы и пропорции производственных и непроизводственных основных фондов взаимосвязаны и определяются динамикой населения, повышением уровня жизни, эффективностью экономики, а также отраслевой структурой основных фондов материального производства.

Анализ показывает, что процесс снижения доли непроизводственных основных фондов в общем их объеме начался после 1960 г. За 25 лет их доля по народному хозяйству снизилась с 45,6% [1] в 1960 г. до 33,1% в 1985 г., или на 12,5 пункта, за 1961—1985 гг. основные фонды производственной сферы возросли с 208 до 1548 млрд. руб., а непроизводственной — с 172 до 764 млрд. руб., или соответственно в 7,4 и 4,4 раза. Основные фонды в промышленности выросли в 7,7 раза, сельском хозяйстве — в 8,4, на транспорте и связи — в 6 раз. Значительное увеличение фондов отраслей материального производства диктовалось необходимостью быстрого роста объемов производства продукции и зависело от эффективности использования накопленного потенциала страны.

В 1981—1985 гг. темпы роста непроизводственных и производственных фондов существенно сблизились, а в 1986—1990 гг. даже на 4,3 пункта превысили рост производственных фондов. Однако это породило проблемы развития материального производства, так как увеличение вложений в развитие социальной сферы происходит в условиях их снижения в производственную сферу. Так, в 1985—1989 гг. в связи с ограничением производственных капитальных вложений снизился уровень обновления основных фондов в народном хозяйстве на 2,5 пункта против 1980 г. и на 1 против 1985 г. При общем росте производственных фондов за этот период в промышленности на 24% их увели-

[1] В конце 30-х гг. доля непроизводственных фондов составляла более 60%, что было связано со слабым развитием промышленности, строительства, транспорта и других отраслей материального производства.

чение в электроэнергетике составило 20, в химико-лесном комплексе — 17, металлургическом комплексе — 16, нефтеперерабатывающей промышленности — 6%. Существенно ниже, чем в среднем по промышленности, наращиваются основные фонды в отраслях, связанных со строительным комплексом: в строительно-дорожном и коммунальном машиностроении их рост составил 17,6%, промышленности строительных материалов — 13%. Следовательно, замедлилось обновление, усилился процесс накопления устаревших основных фондов, повысился на 3—4 пункта их износ.

Снижение в 1986—1990 гг. капитальных вложений на развитие материального производства, в том числе и базовых отраслей,— одна из причин уменьшения объемов производства промышленной продукции. На пятой сессии Верховного Совета СССР (1991 г.) указывалось, что суммарное отставание по сравнению с уровнем 1988 г. составило по добыче нефти 71 млн. т, угля — 101 млн. т, по производству стали — 12 млн. т.

Процесс развития может происходить не только в результате количественного увеличения производственных мощностей и основных фондов, но и качественных факторов, связанных с интенсификацией производства и эффективностью использования капитальных вложений, значение которых возрастает при резком изменении их структуры в пользу социальной сферы. Однако в условиях перехода к рыночным отношениям заметно ослабло внимание к эффективности общественного производства и совершенствованию капитальных вложений. Внедрение рыночных отношений в государственных и кооперативных предприятиях породило погоню за прибылью, нередко путем повышения цен, оставив в тени рост производства продукции в натуральном выражении. Ослабли прежние государственные системы строгого нормативного обоснования эффективности действующего производства и капитального строительства, что явилось одной из причин усиления инфляционного процесса в экономике. При любой структуре управления экономикой (централизованное, децентрализованное, развитые товарно-денежные отношения, смешанная экономика) эффективность и научно-технический прогресс остаются преобладающими факторами решения экономических и социальных задач.

Однако фактическое положение в этой области неудовлетворительно. Эффективность производственных капитальных вложений за период 1966—1990 гг. снизилась более чем в 3 раза. Особенно значительно это снижение происходило в 1986—1990 гг., одновременно уменьшалась и доля непроизводственных капитальных вложений (см. таблицу).

Эффективность производственных капитальных вложений за 1966—1990 гг.

Годы	Эффективность капитальных вложений, коп.	Доля непроизводственных капитальных вложений в общем их объеме, %
1966—1970	32,7	32,3
1971—1975	21,7	28,4
1976—1980	16,2	26,6
1981—1985	14,0	27,1
1986—1990 (предварительные данные)	10,0	25,8

Анализ взаимосвязи капитальных вложений с конечными народнохозяйственными результатами (приростом произведенного национального дохода) показывает, что снижение эффективности капитальных вло-

жений происходит из-за **причин** воспроизводственного и управленческого характера:

низкий технический уровень научных исследований. Процесс эффективного воспроизводства основных фондов закладывается на стадии научных исследований. В 1980 г. доля научных разработок, превышающих мировой уровень и лучшие отечественные разработки, составляла 9,1%, а отвечающих такому уровню — 34%, в 1989 г. аналогичные показатели составляли соответственно 4,5 и 24,4%. Отставание технического уровня научных разработок усилилось. За 1980—1989 гг. доля технического перевооружения и реконструкции возросла с 33% до 49. В этот же период эффективность капитальных вложений по приросту национального дохода снизилась с 27 коп. до 8—10, т. е. почти в 3 раза;

с ростом накопления основных фондов **увеличиваются затраты на возмещение выбытия** (ликвидацию) **устаревших основных фондов.** По сравнению с 1961—1965 гг. выбытие основных фондов в 1986—1990 гг. возросло почти в 8 раз, что прежде всего связано с общим ростом их накопления. При этом, если в начале анализируемого периода доля выбытия равнялась 15%, то в 1986—1990 гг. почти 25%. Таким образом, по мере накопления основных фондов все большая часть ресурсов используется на возмещение выбывающих основных фондов, что ведет к снижению влияния капитальных вложений на прирост конечных результатов в производстве продукции;

возросли затраты, не образующие стоимости основных фондов и **увеличивающие незавершенное строительство.** Если в предыдущие пятилетия различие между капитальными вложениями и вводом в действие основных фондов по народному хозяйству составляло 5—6%, то в 1986—1990 гг.— 8—10, т. е. возросло в 2 раза, что в основном вызвано увеличением незавершенного строительства со 120 млрд. руб. в 1985 г. до 200 млрд. руб. в 1990 г. В результате ввод в действие основных фондов уменьшился за это время почти на 30—40 млрд. руб.;

снижение прироста национального дохода в значительной степени связано **с удорожанием стоимости вводимой в эксплуатацию мощности.** Так, в восьмой пятилетке, чтобы получить 1 млрд. руб. прироста национального дохода, страна вкладывала 3,12 млрд. руб. капитальных вложений, в девятой — 4,61, десятой — 6,16, в одиннадцатой — 7,13, а в 1986—1990 гг.— до 10 млрд. руб.

Увеличение удельных капитальных вложений на прирост производства продукции и на единицу вводимой в действие мощности характерно для всех отраслей, особенно топливно-энергетического комплекса, сельского хозяйства, транспорта, строительства.

Следует подчеркнуть, что увеличение стоимости единицы мощности в материальном производстве и социально-культурной сфере имеет различие. В материальном производстве рост стоимости единицы мощности является результатом недостаточно эффективных проектных и строительных решений. Потребительские качества новых средств труда или остаются теми же, или улучшаются медленно, а их стоимость растет быстрее полезного эффекта. Влияние научно-технического прогресса на создание новых средств труда практически не ощущается. В социально-культурной сфере рост стоимости единицы потребительского эффекта (площади жилых домов и др.) в значительной степени отражает направленность социальной политики государства, улучшение потребительских качеств жилых зданий и других объектов.

Анализ показывает, что только за 1970—1985 гг. дополнительные затраты капитальных вложений на улучшение качества жилья и других объектов составили около 90 млрд. руб., или 91% их суммарного прироста. В производственной сфере практически почти весь прирост капитальных вложений направляется на компенсацию роста стоимости единицы вводимой в действие мощности, т. е. удорожание строительства.

В результате влияния указанных причин только 50—60% общего объема производственных капитальных вложений связаны с приростом мощностей и продукции.

Уменьшение доли непроизводственных капитальных вложений в общем их объеме и более низкие темпы роста основных фондов социальной сферы в решающей степени есть следствие общего снижения эффективности производственных капитальных вложений. Для поддержания необходимого объема производства продукции государство и предприятия компенсировали снижение эффективности вложений их количественным ростом.

Приоритетное развитие социальной сферы при незначительных темпах роста капитальных вложений ведет к их уменьшению в материальное производство. В результате ослабляется обновление производственного потенциала отраслей народного хозяйства. Сохранение приоритетных направлений капитальных вложений в агропромышленный комплекс, легкую промышленность и другие отрасли, связанные с созданием потребительского сектора экономики, дополнительно ведет к ограничению инвестиций в базовые отрасли. Создается сложная проблема: одновременное усиление темпов развития социальной сферы и поддержание на необходимом уровне материального производства в условиях снижения и темпов и эффективности производственных капитальных вложений. Следует учитывать, что структурная перестройка экономики началась, когда уже создан и функционирует многоотраслевой производственный потенциал страны. Простого перераспределения ресурсов капитальных вложений между сферами экономики недостаточно. В сложившейся обстановке целесообразно максимально использовать потенциал и параллельно повышать эффективность научно-технических разработок по следующим важным **направлениям**.

Повышение **экологической** надежности основных фондов и производственных мощностей должно быть связано прежде всего с экологической безопасностью. Положение, в котором оказались и природа, и сам человек в общей системе общественного производства, является критическим. Земля, вода, воздух, растительность находятся под негативным воздействием самого человека, а также созданных им средств труда и производств. Многие предприятия закрыты по экологическим причинам. В составе основных фондов промышленности фонды по охране окружающей среды составляют всего 3,5%. Экономия на этих вложениях в дальнейшем недопустима.

Необходимы общегосударственная инвентаризация основных фондов по экологичности, составление общесоюзных и районных карт состояния природной среды, постоянный мониторинг на соответствие предприятий и объектов стандартам и нормам законодательства. Нужен пересмотр теории и методологии прогнозирования улучшения экологической среды. При этом надо исходить не из установленных коэффициентов ПДК (предельно-допустимая концентрация экологически вредных веществ), а из обеспечения производств чистыми технологиями. Следует шире применять балансовый метод при оценках вывода и новых поступлений тех или иных загрязняющих природную среду элементов, пересмотреть союзное и республиканское законодательство по экологии. Эта работа актуальна, поскольку переход к рынку сопряжен с массовым появлением малых предприятий, кооперативов и т. д., что может вызвать новую волну отступлений в проектах строящихся объектов от экологических норм. Уже сейчас, например, Управление государственной вневедомственной экспертизы в Волгоградской обл. рассмотрело 526 проектов на строительство объектов, 191 из которых возвращен на доработку. По проектам, разработанным в кооперативах, из-за нарушений строительных норм и правил не принимается три из четырех проверенных.

Нужен строгий контроль этого процесса. В Основах Союза ССР «Об инвестиционной деятельности в СССР», утвержденных Верховным Советом СССР в декабре 1990 г., определен ряд мер, в частности, предусматривается (ст. 3) запрещение инвестирования объектов, не отвечающих требованиям санитарно-гигиенических, экологических норм и стандартов и наносящих ущерб гражданам, юридическим лицам или государству. При подготовке аналогичного законодательства в союзных и автономных республиках необходимо шире и детальнее разработать экологический раздел этих основ и обеспечить постоянный контроль за его реализацией, включая применение экономических методов.

В комплексе мер по нормализации развития народного хозяйства определяющим должна стать **стабилизация государственного сектора экономики,** в котором создается 85—90% всей продукции (включая оборонного назначения) и занято около 112 млн. чел., или 83% общей численности работающих в народном хозяйстве.

Однако именно этот сектор в большей степени испытывает сложности развития: нарушены отраслевое управление, материально-техническое обеспечение, производственно-хозяйственные связи, произошел отток работников госсектора в кооперативы, хотя государственный сектор не противостоит кооперативному и индивидуальному, а крупное производство — среднему и мелкому. Они могут развиваться параллельно и эффективно функционировать.

Реализация форм собственности не всегда сопровождается эффективными решениями по управлению предприятиями. Как показывает опыт, процесс приватизации принимает стихийный характер, что приводит к необоснованной раздаче и самозахвату общенародной собственности, включая общесоюзную. Верховный Совет СССР принял Закон «Об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий», что создает определенные условия для преобразования госсектора и нормализации процесса перехода к многоукладной экономике, развития малых предприятий, кооперативов, крестьянских хозяйств, индивидуальной трудовой деятельности. Так, за 1986—1990 гг. на кооперативный сектор экономики приходилось 32% прироста продукции и свыше 7% прироста основных фондов. Примерно на 20% увеличилась продукция индивидуального сектора. Если за это время основные фонды государственного сектора возросли в 1,3 раза, то потребительской кооперации и производственных кооперативов — почти в 2, а индивидуального — в 1,4 раза. Для дальнейшего укрепления этих секторов экономики следует расширить систему государственного кредита, предусмотреть новые и сохранить имеющиеся льготы, что позволит устойчивее развиваться и народному хозяйству в целом. Большое значение при этом придается **повышению технического уровня** и улучшению **использования** производственных мощностей (сейчас оно составляет 86—87%, и из-за этого народное хозяйство недополучает ежегодно на 55—60 млрд. руб. продукции).

Инвентаризация основных фондов в промышленности показала, что примерно треть машин и оборудования требует замены и более 50% — модернизации. Только шестая их часть соответствует или превосходит мировой уровень. Низок также технический уровень технологических процессов, что ведет к повышенному расходу материальных, топливно-энергетических и трудовых ресурсов. Показатели технического уровня машиностроения улучшаются медленно, сдерживая качество обновления основных фондов в народном хозяйстве.

Общая структура производственных фондов «утяжелена». Значительная их часть связана с производством продукции группы «А», а группы «Б» (легкой, пищевой, мясо-молочной промышленности) составляют только около 10% общего объема в промышленности. За 1986—1989 гг. основные фонды этих отраслей в результате приоритет-

ного выделения им капитальных вложений увеличились на 23—25%, однако проблема и в перспективе остается актуальной.

Обновление машин и оборудования, т. е. активной части основных производственных фондов, требует расширения государственного воздействия (налоги, кредиты, льготы и др.) на объем их производства и на технический уровень, и на отраслевую и видовую структуру. Однако в связи с ограничением производственных капитальных вложений существенно замедлилось обновление активной части фондов. Так, в 1986—1990 гг. обновление машин и оборудования составило 8%, что близко к уровню амортизации. Это ведет к накоплению устаревших основных фондов и ослаблению инновационного процесса. Разработка балансов активной части основных фондов и анализ пропорций их обновления позволят нацеливать государственную инвестиционную политику на своевременное выявление и формирование необходимой структуры парка машин и оборудования.

Существенное увеличение вложений в оборудование при реконструкции и техническом перевооружении действующих предприятий может быть обеспечено и за счет ограничения нового строительства предприятий, крупного расширения действующих. В этих целях следует предусмотреть экономические регуляторы в системе налоговой политики государства, способствующие росту обновления активной части основных фондов. **Ускоренная амортизация** также может стать активным средством обновления машин и оборудования на более современной технической основе. Амортизационный фонд в народном хозяйстве на реновацию превысил 90 млрд. руб. и составляет в общем объеме капитальных вложений до 35—40%.

В 1986—1990 гг. осуществлен комплекс мер, связанных с повышением роли амортизации в процессе совершенствования основных фондов. Пересмотрены и сокращены на 18—20% сроки службы машин и оборудования. Усовершенствована структура норм с учетом реального насыщения новыми средствами труда.

В 1990 г. Совет Министров СССР принял постановление «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства», в соответствии с которым новые нормы амортизации введены в действие с 1 января 1991 г. Важным принципом амортизационной политики стало совершенствование начисления амортизации по активной части основных фондов. Амортизация на полное восстановление основных фондов устанавливается в пределах нормативного срока их службы или другого срока, при котором их балансовая стоимость полностью переносится на издержки производства и обращения.

Все виды ремонта основных производственных фондов (независимо от ведомственной подчиненности и форм собственности) включены в состав затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Предприятиям и организациям разрешено применять ускоренную амортизацию машин и оборудования. Она используется для увеличения выпуска машин и оборудования, связанных с научно-техническим прогрессом (средства вычислительной техники, новые виды материалов, приборов, оборудования, продукция на экспорт). Предприятия непосредственно устанавливают (сообщая финансовому органу) уровень ускоренной амортизации с включением увеличенной суммы амортизации в себестоимость продукции.

Предварительные расчеты и анализ показывают, что ускоренная амортизация для предприятия имеет двоякую направленность и увеличивает финансовые ресурсы для обновления основных фондов и соответственно издержки производства. Следовательно, уменьшаются размеры прибыли предприятия, остающейся после расчетов с бюджетом. Это обстоятельство ставит серьезные задачи перед техническими и эко-

номическими службами предприятий, так как неэффективная замена ведет к уменьшению прибыли предприятия. Таким образом, требования к обновлению основных фондов, прежде всего машин и оборудования, повышаются. В условиях применения договорных цен и их значительного роста происходит обесценение амортизационных средств, что следует учитывать в системе налогов и распределения прибыли предприятий.

Важнейшее влияние на темпы накопления и обновления основных фондов оказывает **экономический механизм в капитальном строительстве** (системы оплаты заказчиком выполненных работ по сданным объектам, премирования, образования прибыли, фондов потребления и др.). Актуальность этой проблемы усиливается необходимостью нормализации незавершенного строительства, объем которого возрос со 120 млрд. руб. в 1985 г. до 200 млрд. в 1990 г. Сверхнормативный его размер составил свыше 60 млрд. руб. Величина его функционально связана с рядом общих условий воспроизводства основных фондов: темпами роста объемов капитальных вложений, строительно-монтажных работ, их отраслевыми структурами, вводом в действие производственных мощностей и основных фондов, составом объектов по продолжительности строительства, степенью развитости строительно-монтажных организаций, качеством и уровнем проектирования, снабжения, организации труда в строительстве и др. Значительное влияние на рост незавершенного строительства оказывают предприятия, получившие право самостоятельно использовать капитальные вложения. Таким образом, решение проблемы незавершенного строительства в конечном счете зависит от всей системы государственного управления и экономических отношений в инвестиционной сфере. Однако именно в этой области создалась сложная обстановка.

В 1986 г. была отменена система ориентации заказчиков и строительных организаций на конечные результаты. В практику строительства был введен показатель общего объема строительно-монтажных работ. Положение с вводом в действие производственных мощностей и объектов ухудшилось. В 1989 г. был восстановлен принцип связи сдачи готовых объектов с экономическими показателями строительного производства, а в 1990 г. его действие приостановлено. С принятием «Основ законодательства об инвестиционной деятельности в СССР» вновь ставится вопрос о валовом подходе к оценке хозяйственной деятельности в инвестиционной сфере.

Предлагаются разные методы определения итогов работы строительных предприятий:

на основе общего объема капитальных вложений и строительно-монтажных работ за период (месяц, квартал, год) по всем одновременно строящимся объектам;

по конечным народнохозяйственным результатам строительства: введенным в действие основным фондам, производственным мощностям, объектам, готовой продукции и прибыли от ее сдачи заказчикам:

по валовым показателям и использованию экономических санкций, например, платы за сверхнормативное незавершенное строительство.

Предпочтительнее, на наш взгляд, вариант, в основу которого принимаются **готовые объекты.** В этом случае хозяйственный механизм, экономические санкции будут иметь единую направленность — выполнение договорных обязательств, сокращение сроков строительства, своевременный ввод объектов в действие и нормализацию незавершенного строительства.

Улучшение использования производственного потенциала может частично компенсировать последствия перераспределения фонда накопления в пользу социально-культурной сферы. Но этот резерв быстро исчерпаем. Решение задач переориентации экономики **на человека**

может быть обеспечено только на базе научно-технического прогресса, роста производительности труда и эффективности производства. Ускорение научно-технического прогресса и повышение эффективности производства предусмотрены в Программе совместных действий Кабинета Министров СССР и правительств суверенных республик по выводу экономики страны из кризиса в условиях перехода к рынку. Предстоит структурная перестройка базовых отраслей промышленности, перепрофилирование машиностроения с учетом потребностей потребительского сектора, повышение влияния оборонного комплекса на увеличение производства товаров народного потребления, создание союзно-республиканских фондов фундаментальных исследований и др.

В процессе реализации программы целесообразно определить уровни преобразования структуры материального производства (повышение глубины переработки нефти, использования попутного газа, получения проката в общем производстве стали, цемента «сухим способом», а также автоматизации производственных процессов и др.). Следует в 1992—1993 гг. провести вторую инвентаризацию активной части основных фондов народного хозяйства, их переоценку, что могло бы стать основой для дифференцированной налоговой политики и установления на договорной основе государственного заказа по важнейшим направлениям развития экономики. Определенное влияние на ускорение структурной перестройки экономики СССР могут оказать прямые взаимовыгодные иностранные инвестиции. Опыт создания и работы совместных предприятий показывает, что только 42% их общего количества осуществляют производственную деятельность или оказывают услуги. Нужно активизировать сотрудничество по развитию новых технологий, расширению производства товаров народного потребления.

ВИДЕНИЕ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

П. Игнатовский

Современное производство требует обновления знаний и практики их воплощения. Социалистическое тоже. И как бы ни складывалась наша действительность, сегодня историческим фактом остается самое существенное: социализм вошел в материальный мир, жизнь общества, его отношения, быт, культуру. Он сформировал своего носителя, образ его жизни и взглядов, в основе которых — общественные принципы, нормы и отношения друг к другу, средствам производства и труду. Иначе он не смог бы существовать.

Нельзя отрицать эти реальные особенности нашего общества, уже поэтому нового, отличающегося от того, которое ему предшествовало, и от тех, которые ему сопутствуют в сегодняшнем мире.

Важнейший результат социализма как общественной формации — человек — коллективист, получивший свободный доступ к средствам производства и образованию. Именно в этом основной исток взлета, который совершил народ от неграмотности его большинства к высотам мирового прогресса в технике, производстве и культуре.

Всеобщность образования послужила обогащению способностей отдельной личности и трудового, созидательного потенциала народа в целом. Известно, что многие нации и народности, даже значительные по численности, с более древней культурой на иных путях досоциалистических формаций и в век технических достижений капитализма не вышли на наш уровень социального прогресса.

Социализм сумел утвердиться в нашей стране, потому что создал свою материальную базу как общественную среду, общественный монолит, выраженный в сообществе людей, их отношениях, народном хозяйстве.

Но процесс создания проходил не самотеком, он **организован** в такой мере и в таких общественных масштабах, что напрашивается вывод о **создании** самого социализма, социалистического производства, новой формации как целенаправленном процессе. Без этой целенаправленности, без общественной организации социализм как стихийно становящаяся система был бы невозможен.

Дело в том, что хотя создание социалистического хозяйства, как и всей совокупности материальных условий общества, процесс в известной мере технический, он потребовал прежде всего определенного сознания, отношения к социалистической идее переустройства основ всей общественной жизни. Вот почему этот процесс начался с образования, ликвидации неграмотности, формирования кадров специалистов, повышения квалификации рабочих, выдвижения организаторов.

И как бы сегодня ни критиковали нашу систему образования, ни сулили ей золотые горы на путях коммерции и хозрасчета, отрывая от

государственной структуры, но она создала специалиста, обладающего профессиональными знаниями и широтой кругозора в обществе, которое единила цель.

Предполагая высокую общественную сознательность как предпосылку собственной организации, своего создания, социализм формировал условия для необходимого уровня сознания.

В этом его гуманистическая особенность как общественного строя. С ней связаны его сильные и слабые стороны. Он может преуспевать как ни один строй, если народ осознает свое призвание, видит социальный смысл своего труда и ощущает его результаты, и потому сознательное отношение к труду — самый сильный стимулятор, не имеющий себе равных. Социалистическое общественное сознание отвергает ловкачество, недисциплинированность, наживу за счет других, плохое исполнение своей работы.

Естественно, все это ради человека, его потребностей, его прогресса как личности.

Повторяем, в этом сила социализма, ибо прежде всего в этом его человечность. Сознание человека возвышает строй, умножает его возможности ради человека, а не войн, вражды, наживы собственников капитала, а в конечном счете физической и духовной деградации личности.

Но это, казалось бы, несложное, виднеющееся на поверхности условие общественного прогресса социализма явилось наиболее трудным в его достижении в общественных слоях и в доступности методов его реализации.

Здесь открывается противоречивость рассматриваемой особенности социализма. В более высокой зависимости от сознания по сравнению с другими социально-экономическими формациями заключена его слабость, если уровень сознания не отвечает характеру его исторических задач и не создаются условия для развития личности. Как общественный строй, он оказывается более уязвимым, более беззащитным перед недобросовестностью, бюрократизмом, нарушениями гражданских прав и служебных обязанностей, извращениями общественных принципов, отношений в коллективах, между нациями и народностями, отношений к труду, общественной собственности, духовным ценностям.

Это проявлялось в прошлом и особенно заметно сегодня в том состоянии, в котором очутилась наша социалистическая Родина.

Причем речь идет об общественном сознании в широком смысле слова, включая теорию, политику, идеологию и организацию общества, его деятельности, реализацию в ней принципов социализма.

Экономической теории, представляемой политической экономией, в настоящее время нанесен ущерб с методологической стороны. Он выразился в подмене аргументов, вытекающих из реального опыта, из анализа оценок конкретной действительности и их учета в политике, особенно в хозяйственной политике, субъективными установками, ссылками на прошлое, увлечением предположениями, придающими политическим ориентациям иллюзорный характер. Иными словами, недостаток реализма, ориентир на идеальные предположения, не отражающие сегодняшнюю действительность,— серьезный методологический просчет, отражающийся и на политике.

Здесь подчеркивается роль политического подхода, поскольку в современном мире, а в социалистическом обществе тем более невозможно чисто экономическое развитие без влияния политики, социальных отношений и особенно организации хозяйственной деятельности. Организации как государственной функции в социалистическом хозяйстве.

Не только методология как способ познания данного процесса, выработки теоретических выводов, но и сама экономическая теория в нашей стране сегодня отодвинута в тень, поскольку не так давно государственная управленческая практика, и политика в такой же мере, не стремилась к познанию глубинных явлений в экономике, в отношениях между республиками и придерживалась упрощенной позиции напускного нейтрализма, отвлечения своего внимания от назревавших проблем, обостряющихся противоречий.

Так было, например, с идеей «территориального хозрасчета» как предвестника усиления центробежных сил в народном хозяйстве, с обособлением групповых (коллективных) интересов.

Надо признать, экономическая теория оказалась не на высоте изменяющихся условий, во многом созданных политически. А когда перед Союзом как государством встала проблема бюджета, вернее, непоступления денежных средств, обстоятельства тем более складывались не в пользу теории, решение вопроса зависело от позиций правительств республик. И теория в этой ситуации, естественно, не привлекалась, т. е. стало «не до нее», хотя она могла бы сориентировать, а может, и предостеречь политику, если б на основе анализа действительности и закономерностей общественного развития определяла принципиальные подходы, обозначала бы преемственность путей развития.

Возможно, в большей мере экономическая теория могла бы повлиять на идеологию, общественное мышление, формирование экономической среды, соответствующей потребностям социалистического развития, чем, скажем, движение к рынку как самоцель.

Социалистическое производство интересуют длительные, устойчивые связи между предприятиями, бесперебойное поступление сырья, материалов, топлива, комплектующих деталей при согласованных под контролем государства ценах. Однако это незаменимое для ритмичного хода производства состояние было насильственно разрушено во имя ускоренного перехода к рынку. Есть ли здравый смысл в такого рода действиях, не говоря уже об их методологической последовательности и теоретической обоснованности? Ведь речь идет, по существу, о стратегической направленности хозяйственной политики, ее жизненности.

Теоретически непроработанными остаются процессы социалистического расширенного воспроизводства. В то же время развитие производства тормозится сдерживанием роста воспроизводственных результатов. Все больше ограничивается фонд накопления, распыленный по предприятиям, а в результате производство испытывает, с одной стороны, недостаток капитальных вложений, их материализации в оборудовании и других средствах производства, а с другой — старение основных производственных фондов и технологий. В итоге нарастание технической отсталости промышленности, сельского хозяйства и других отраслей народного хозяйства, обостряются диспропорции как выражение стихийности, в частности, в сфере II подразделения, испытывающего не только старение предприятий, сопровождающееся потерями общественного труда, но и недостаток сырья, а в конечном счете замедление роста, а то и сокращение выпуска предметов потребления, который не соответствует росту национального дохода. Его стоимостная величина, как и масса прибыли, растет даже при падении производства. Эти явления, не присущие социалистическому хозяйству, не отражают законы его развития и подтверждают теоретический вывод о том, что экономика социализма отнюдь не исключительно «чистое» состояние. Потому требуется целенаправленная хозяйственная политика, активная общественная деятельность по сохранению и развитию социалистической природы экономики.

Данное условие тем более актуально теперь, когда состояние, о ко-

тором идет речь, порой преподносится общественному мнению как отражение «капитализации» нашей экономики. Поводом для таких утверждений явилась ориентация на разгосударствление и приватизацию и немотивированный, произвольный рост прибыли, повлиявший на сознание производителей, прежде всего администрации предприятий, их отношения с обществом, государством, потребителем, вызвавший пренебрежение потребностями.

Однако приписывать такое поведение капиталистической фирме — значит искажать действительность, которая не позволяет капиталисту наращивать прибыль, взвинчивая цены, сокращая при этом производство, понижая качество. Такого рода явления противоестественны современному производству, не только социалистическому. А тем более когда в ход идут приписки (и завышение цен как их разновидность). При таком положении социалистические отношения, а тем более отношения общественной собственности, превращаются в формальность.

Между тем следует подчеркнуть: социализм лишь потому и тогда стал общественным строем и социально-экономической формацией, когда обрел свой материальный фундамент — общественную социалистическую собственность на средства производства и его результаты. Это важно выделить: не просто государственная, а социалистическая.

Социализм и его материальный базис — отношения собственности, в общественном масштабе регулируются (реализуются) через политику, отражая отношения самого базиса и политической надстройки.

Фундаментальная роль социалистической собственности заключается в том, что всякая собственность (как экономическая суть) определяет положение человека в обществе. Так, положение, которое придает человеку в обществе социалистическая собственность, определяется тем, что он избавлен от эксплуатации другим, а создаваемый прибавочный продукт (в нем во многом концентрируются общественные отношения распределения) идет на развитие всего общества и достается ему тоже через социальную сферу (образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение), гарантии его личной безопасности, как и всей страны, и все условия общественной жизни, создаваемые за счет всего общества, включая новые предприятия, средства связи и транспорта, жилые дома, дороги, стадионы и т. п.

Все это материальные элементы образа жизни. И он у нас формируется на социалистической основе, на базе социалистической собственности как социальной форме производства, его организации, включая всю совокупность экономических отношений, в том числе и распределительных. С этих позиций наше общественное сознание может судить о политике хозяйствования, насколько она способствует укреплению социалистической природы нашего производства, всего образа жизни.

Поскольку преобладает собственность общественная, не отвергая индивидуальную, она составляет экономический фундамент социализма, то и сознание, и действия производителей должны соответствовать общественным принципам и нормам, отражающим общественную необходимость, потребности общества и человека. Исходя из этого критерия, оценивается политика и практика управления, практика хозяйствования. Этим определяется и роль государства в социалистическом хозяйстве, и последствия его политических и организационных мер.

Экономика — закономерно слаженный организм, изменение ее одного звена сказывается на общем состоянии производства и общественных отношений.

В начале 60-х гг. в нашем хозяйстве начался поворот к прибыли как фактической цели — результату производства, с присущими ей ме-

тодами хозяйствования. Этот поворот достиг своей вершины в конце 80-х гг., когда рост прибыли оказался оторванным от увеличения выпуска продукции, от сущности экономики — снижения затрат на единицу продукта. При этом ослабла и зависимость оплаты труда от вещественного результата, от роста производительности.

Эти явления означают фактический отрыв производства от экономики как процесса создания большей массы ценностей из того же или меньшего количества ресурсов, т. е. меньшего присвоения продуктов природы. Прежде всего с этой стороны наше хозяйствование последних лет теряло не только социалистический, а просто естественно-экономический облик. Называют эти явления бесхозяйственностью и полагают, что рынок устранит их, разрабатываются меры по выводу экономики страны из кризиса. Однако кризис в капиталистическом хозяйстве ведет к обновлению производства, а затем к его подъему. У нас же положение иное. Потеря экономической сути производства (возросшая денежная выручка от повышения цен не означает роста производительности труда) является следствием его дезорганизации вместо управления, налаживания хозяйственных связей и обеспечения четкого ритма.

Дезорганизация в такой мере поражает производство, что подвергается опасности существование самого строя.

Дезорганизация производства деморализует работника, колеблет основы коллектива, а отсюда падение дисциплины, обязательности (даже юридически закрепленной договорами). Все это, конечно, ничего общего не имеет с социализмом, типом носителя его традиций, его общественным и индивидуальным сознанием, производственными отношениями, состоянием производительных сил, структурой их организации и в особенности организации живого труда, конкретных действий и интересов участников производства.

И задача сейчас не в абстрактных толкованиях — в каком обществе мы живем, в переходном или каком-то другом периоде сегодня очутились, а в том, как политически, и особенно организационно, т. е. практически, используется накопленный самим обществом социальный, экономический потенциал социализма в интересах человека.

Однако в центре хозяйственной политики в последнее время оказался рынок в такой связи, что средство воздействия на хозяйственные процессы превратилось в цель. Но в условиях всеобщего материального дефицита рынок отождествляют с возможностью повышения цен. Уже этим все рыночные новации в такой же (рыночной) трактовке социализма обречены. Все эти явления еще больше рушат производственные связи, дезорганизуют производство, отрицают его экономичность.

Анализ и оценки социализма возможны на основе реального опыта. Но какого опыта, какого времени? Если судить о социализме по данным сегодняшней ситуации, когда чаще всего говорится о кризисе, когда верх взяла неуправляемость, необязательность, недисциплинированность, одним словом, дезорганизация как обобщенное выражение всех отклонений от норм, позитивных, созидательных процессов, особенно труда, четко налаженного, организованного труда, без которого невозможна жизнь, то правильные выводы невозможны, ибо такое положение несвойственно ни социализму, ни капитализму. Судить о строе по состоянию для него незакономерному, испытывать его ломкой трудовых традиций, безверием, размытой перспективой по крайней мере нелогично даже с точки зрения здравого смысла, не говоря уже о науке.

Несопоставимость социальных условий распределения при социализме в том, что при таких сопоставлениях учитывается только то, что человек получил «на руки». А ведь он получает, как сказано выше, и через общественные фонды потребления. Ему предоставляется «рабочее место», которое при социализме создается не за счет чьего-то капитала, а за счет накоплений общества, созданных трудом работников, как и

оборонный потенциал, который при неравенстве материальных ресурсов создал паритет с Западом и обеспечил неприкосновенность границ, тогда как не только дореволюционная Россия, но и довоенный, да и послевоенный Советский Союз гарантий своей безопасности не имел.

Это пришло не само по себе, создано трудом и той долей продукта, что труженику непосредственно в руки не попала, но и не обошла его гражданские потребности.

Социализм удовлетворяет и прямые потребности человека не по капиталу, а по результатам труда. Но порой происходит подмена социалистических отношений как практики народа, характера его труда и мышления, а также понятий социальных ценностей. Например, чем больше говорится об экономической справедливости, тем сильнее это понятие становится условным, искажаемым отступлениями от принципов социализма. Справедливость в сфере экономики нельзя осуществить вне труда и распределения созданных материальных благ по его результату, т. е. качественной определенности, которой предшествует количественная мера (затраты) труда. Но сегодняшний рынок с его произволом цен распространяет несправедливость по отношению к человеку труда с его потребностями. Ибо какая справедливость в том случае, когда член кооператива, работая к тому же нередко на государственном оборудовании, получает оплату значительно большую, чем у работника предприятия (государственного). Или когда перекупщик — отдельная личность или целый кооператив — наживается на перепродаже изделий, получая выручку, во много раз превосходящую заработок производителя. Или взять признание государством унизительного курса рубля, перенесенного с «черного рынка» для свободной покупки иностранной валюты. Иностранец или другой обладатель валюты за 1 доллар выручает несколько десятков рублей, наживаясь на столь огромной разнице денежного курса. Ничего общего с понятием социальной справедливости, с распределением по результатам труда, с интересами труженика социалистического предприятия такие явления не имеют. Но они поддерживаются государством как рыночные. При таком положении само понятие «справедливость» теряет смысл.

Воздействие государства на экономику приобретает общественное значение, т. е. оценивается лишь в той мере, в какой она влияет на человека, на его жизнь, прежде всего потребности, положение в обществе. Этим определяется и роль государства в экономике, его политика, в особенности политика цен.

Известно, как отразилось на благосостоянии большей части населения повышение цен 2 апреля 1991 г. Не вызвало оно заметных перемен к лучшему в торговле. Но данное повышение розничных цен не следует рассматривать обособленно. Оно в известной мере было подготовлено столь резким повышением закупочных цен на зерно, которые в политическом плане рассматривались как стимулирующий фактор. Предполагалось, что, получив за тонну твердой пшеницы 500 руб., а за рядовое зерно несколько меньше, хозяйства отправят государству значительно больше зерна, чем прежде Но этого не произошло. Рынок ответил на государственное повышение по-своему. Цены оказались повсеместно взвинченными. Из стимулирующего фактора государственная цена превратилась в дестабилизирующий по отношению к конъюнктуре колхозного рынка, что отразилось на откорме скота и свиней, в частности в индивидуальных хозяйствах. Цены на зерно сильно поднялись, содержать животных стало невыгодно. Поголовье сокращается. Но цепная ценовая реакция на этом не остановилась. Столь значительное удорожание покупного зерна, комбикормов вызвало повышение себестоимости мяса, молока в колхозах и совхозах. Потребовалось повышение закупочных цен и на эти продукты. Но в этом направлении политика не отличалась

взвешенностью. После того как закупочная цена на мясо крупного рогатого скота (по госзаказу) в РСФСР превысила 6 руб. за 1 кг (в живой массе), городские рынки, торговавшие мясом по цене от 4,5 до 10 руб., подняли ее до 24—30 руб. По материалам обследования семейных бюджетов средние цены на говядину в государственной, кооперативной торговле и на колхозном рынке в 1980 г. составляли 2,72 руб., в 1985-м — 2,86, в 1989-м — 3,03 руб. Причем цены на колхозном рынке на мясо в 1980 г. были в 2,39, а в 1989-м — в 2,94 раза больше, чем государственные. В некоторых городах, как, например, в Москве, Советы народных депутатов попытались было ограничить рост цен. Однако новые, а тем более договорные и свободные, и повышенные розничные цены опрокинули эти усилия. Таким образом, рыночная ценовая конъюнктура была нарушена необоснованными, импульсивными действиями в ценовой политике.

Что касается государственной торговли, главным образом продуктами питания, то она была расстроена еще в первой половине 1990 г. известными заявлениями о реформе розничных цен, конкретно — о повышении цен на хлеб. Ажиотажный спрос, обостренный дефицит подтолкнули государственные органы на крутой виток повышения цен в расчете на то, что произойдет стабилизация спроса, он уравновесится. Это стало бы возможным, если бы увеличился приток в торговлю продуктов питания, различных предметов потребления, т. е. если бы удовлетворялся повседневный спрос на самые необходимые товары. Цена способна ограничить спрос, но она не заменяет сам продукт, не удовлетворяет жизненную потребность человека. Этой элементарной предпосылкой воспроизводства условий жизни общества, каждого работника, его семьи пренебрегли. И вместо создания атмосферы для более производительного труда, подъема хозяйственных усилий коллективов произошло еще большее обострение экономической обстановки, вылившееся в различного рода социальные противодействия, включая забастовки и другие формы протеста, принесшие еще большие экономические потери. Потребовались срочные перераспределительные меры для разрядки ситуации. Пошли поиски возможностей увеличения выплат в виде компенсационной прибавки к зарплате и другие способы увеличения дохода работающих, главным образом в сфере производства, в то время как занятые в непроизводственной сфере, а также пенсионеры и студенты лишены этих возможностей повышения своей платежеспособности (кроме строго финансированной государственной компенсации).

Дальнейшее повышение цен, а именно к этому сводится суть их реформы, введение свободных и т. н. договорных, а в действительности навязываемых потребителю цен, еще больше ухудшат материальное положение подавляющей массы трудящихся. А это означает отступление от достигнутого жизненного уровня, от экономических и социально-политических, а также духовных позиций общественной формации, выхолащивание социальных целей строя. Таково следствие размытости перспектив общественного развития в хозяйственной политике, отклонения органов государства от организации ее осуществления, в частности организации сети производственных связей и кооперации труда, организации социалистического хозяйствования.

И главное в определении цен — их база, экономическая обоснованность. Это затраты труда, их общественная необходимость. Но дезорганизованность производства, снижение его экономичности, неуправляемый, неоправданный рост затрат, вылившиеся в нарастание товарного дефицита, сказываются, создавая стихийность в хозяйственных связях. Она нарастает прежде всего в ценах — ключевом факторе рынка и поражает всю экономику, придает ей неустойчивость.

Здесь многое зависит от государства, оно призвано противостоять

стихии, произвольному взвинчиванию цен. И если бы государство устанавливало закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, например, зерно, в пределах госзаказа по одной цене, а сверх того, по цене в несколько раз выше, при одних и тех же затратах, то такая политика не способствовала бы снижению издержек, задевала бы рыночную конъюнктуру по широкому кругу продуктов питания. Но к этому движется обстановка.

В этих условиях привлекают внимание меры по изменению отношений собственности. Имеются в виду разгосударствление и приватизация предприятий в сфере производства и услуг. Этим мерам придается исключительное значение в совокупности условий для рыночных связей. Они преподносятся как новое явление хозяйственной политики и практики, хотя заимствуются из экономической действительности Запада, да и в нашей стране имеется кое-какой опыт разгосударствления, только о нем почему-то не вспоминают. Приватизация же действовала скрыто в случаях использования государственных средств производства как частной собственности в целях личной наживы.

Самобытным примером разгосударствления в истории нашего народного хозяйства явилась ликвидация машинно-тракторных станций, продажа колхозам тракторов, комбайнов и другой сельскохозяйственной техники, принадлежавшей государству, но использовавшейся в хозяйствах на условиях проката (лизинга), экономически более оправданных в сезонном производстве, особенно относительно машин, работающих по несколько месяцев, а то и недель и даже дней (сеялки) в году. Приобретать такую технику, цены на которую все больше повышаются, хозяйствам становится очень накладно — увеличиваются амортизация, материальные затраты, происходит удорожание продукции. Но на этом не фиксируется внимание экономистов, государственных органов управления.

Проведенная в 1958 г. распродажа машинного парка в какой-то мере была подогрета бюджетным дефицитом, стремлением за счет полученных с колхозов средств сбалансировать государственный бюджет.

Экономические и социальные последствия этой акции разгосударствления не выяснены и, разумеется, не учтены, а урон оказался огромный. Взять хотя бы то, что несколько лет спустя страна вынуждена была обратиться за зерном на мировой рынок, и с тех пор эта «тенденция» продолжается. Еще в 1960 г. было вывезено 6,8 млн. т, а в 1963 г. ввезено 3,1 млн. т (закуплено же в тот год 7,9 млн. т зерна и 1,5 млн. т муки), а в 1985 г. закупки зерна за рубежом достигли 44 млн. т. Но это следствия, а причина в отступлении от индустриально организованного использования машин, их ремонта и эксплуатации, обеспечения запасными частями, горючим и кадрами. Значительная часть квалифицированных механизаторов, состоявших в штатах МТС, ушла из сельского хозяйства. Машины стали попадать в малоквалифицированные руки. Произошло падение культуры не только организации работы машинного парка, но и всего земледелия. Стало обычным явлением затягивание полевых работ — сева, обработки полей и уборки урожая. Все это обернулось потерями и удорожанием продукции. Себестоимость 1 т зерна в 1961 г. в колхозах страны составила 37 руб., в РСФСР — 38, на Украине — 26, в Казахстане — 39 руб., а в 1970 г. соответственно — 53, 54, 34 и 58 руб. (а сегодня многие хозяйства могут получить от государства до 2 тыс. руб. за тонну зерна, поставленного сверх госзаказа); заметим, что себестоимость зерна еще недавно, в 1989 г., в колхозах всей страны равнялась 96 руб.,— в 2,6 раза выше 1961 г., но выходит намного ниже столь высокой цены, появившейся в последнее время вследствие взвинчивания цен на машины. По этим деталям можно судить об экономических отношениях сегодняшнего рынка, даже регулируемого государством. Цены государственные, но намного превышающие сложившиеся на

рынке. А ведь цены на зерно предопределяют цены на мясо и другие продукты.

Эти явления тоже представляют разгосударствление — фактическое. Следствием его выступает довольно противоречивое обстоятельство, которое наиболее отчетливо выразилось в 1990 г., когда при небывало высоком урожае зерновых государство не смогло создать достаточный фонд зерна, хотя были введены закупочные цены, обеспечивавшие высокую его рентабельность. Между тем речь идет о государстве — собственнике земли. При снижении его экономической роли и активной деятельности факт собственности превратился в формальность. Значительная часть общественных хозяйств, располагая запасом зерна, не выполнила государственный заказ (обязательства). Сказалось сокращение поставок селу машин, комбикормов, строительных материалов, что вынудило колхозы и совхозы придержать зерно для натурального обмена. Иными словами, влияние государства на движение созданного продукта даже в совхозах (государственных хозяйствах) снизилось. Отношения государства с колхозами в части реализации отношений собственности на землю ради удовлетворения потребностей всего общества, населения страны претерпели изменения, равнозначные, по существу, разгосударствлению и земли, и продуктов ее возделывания, в частности в совхозах. Поэтому и возникли такие отклонения в установлении цен на зерно, которые нельзя оправдать с точки зрения общественно необходимых затрат труда на его производство. Это происходит под давлением цен на промышленные изделия, особенно машины, поставляемые селу. Поставляемые опять же государственными предприятиями.

После того как колхозы стали закупать сезонную технику по возрастающим ценам, а отток квалифицированных рабочих рук нарастал, экономика села оказалась чрезмерно напряженной. Чтобы сгладить остроту ситуации, была выдвинута идея шефства, а проще говоря, подкрепления хозяйств рабочими руками трудовых коллективов города, чьи представители использовались преимущественно на ручных работах в сезон. Однако народное хозяйство несло при этом большие потери труда, рабочего времени и продукции как в сельском хозяйстве, так и в городе. В значительной части они остаются неучтенными. К тому же эти меры не могли не отразиться на отношении к труду, его эффективности, отношении к колхозному строю и самому социализму.

Таковы последствия незначительного разгосударствления в сельском хозяйстве конца 50-х гг. Могли ли тогда предположить, что зерно придется импортировать? Мы и теперь не представляем, с чем столкнется страна, какие будут издержки. Проявляемая же государством инициатива в виде шефства, т. н. чрезвычайных мер и других действий, не обеспечивает эффективного решения проблемы формирования ресурсов зерна, включая общесоюзный фонд. Правительство изыскивает возможности для поощрения закупок зерна в хозяйствах встречной продажей автомобилей, строительных материалов, предметов потребления, а также сельскохозяйственной техники, комбикормов[1]. Однако инфляционные цены придают неустойчивость обмену.

Из приведенных выше данных статистики видно, что килограмм зерна колхозам Украинской ССР в 1961 г. обходился в среднем 2,6 коп. Буханка хлеба из размола примерно до 1 кг продавалась по 18 коп., а из муки высшего сорта — 26 коп. Теперь эти цены удивляют. Но таковы были затраты. Теперь же государству приходится платить за 1 кг пшеницы высшего качества по госзаказу — 50 коп., а сверх заказа до 2 руб. Какой огромный инфляционный взрыв. Некоторые хозяйства продают зерно неохотно. Приходится дополнительно заинтересовывать промышленными товарами. Но возникает вопрос: когда мы были ближе к

[1] См.: Правда. 1991. 16 июля.

сути социалистического хозяйствования, к удовлетворению потребностей людей — тогда или сейчас?

Все-таки не цены, а производство формирует рынок. Исходя из этого государство должно было лучше использовать потенциальные возможности социалистического строя. Для этого не следует навязывать народу, создавшему традиции в производстве, невыверенное, а тем более списанное с набросков зарубежных научных центров. Нельзя не считаться с тем, что исторически в России, как в центре, так и на юго-востоке страны, в районах поливного земледелия формировался тип общинного крестьянина. И сегодня вряд ли можно надеяться на фермерское обособление как спасательный круг в пучине экономико-организационной неуправляемости. А возникающие крестьянские хозяйства, если могут, пусть пополняют местный рынок.

Государству, обладающему собственностью на землю, можно было бы использовать опыт прошлых лет специализированного производства небольшими подвижными бригадами риса, лука, арбузов, дынь. По такому методу следовало бы организовать производство зерна высокоурожайных культур — озимой пшеницы, кукурузы, ячменя, проса, риса. Сосредоточить для этого 20—25 млн. га плодородных земель в руках государственных механизированных отрядов численностью несколько человек, с агрономом во главе. Имея в виду, что за каждым отрядом было бы закреплено до 1,5—2,0 тыс. га с возможным севооборотом, с тем чтобы, получив на вооружение все рекомендованное наукой, механизаторы добивались бы гарантированного урожая не менее 4 т с гектара и поставляли государству до 100 млн. т недорогого зерна. Такое специализированное производство было бы высокотоварным. А проблема товарности зерна в настоящее время приобретает все большую остроту. Остальную посевную площадь (до 90 млн. га) колхозы и совхозы засевали бы по своему усмотрению, реальные излишки зерна продавали государству. Обладая устойчивым зерновым фондом, получаемым на основе близких к себестоимости затрат, государство влияло бы на ценовую конъюнктуру широкого круга продуктов, устранило бы инфляционные цены на зерно и отказалось от его импорта. Это внесло бы разрядку в финансовое и экономическое положение страны.

Существенным каналом увеличения ресурсов зерна явилось бы создание в сжатые сроки широкой сети комбикормовых производств. В животноводстве скармливается вдвое больше зерна, чем необходимо для продовольственных целей. Дальше допускать столь большой расход зерна на кормовые цели невозможно, это недопустимо даже к природе, ресурсы которой небезграничны (в непереработанном, необогащенном виде пятая часть его не усваивается животными). Сооружение в каждом районе, при крупных откормочниках, птицефабриках комбикормовых предприятий и цехов, переработка поставляемого хозяйствами (и государством) зерна и обмен его на комбикорма позволит сократить расход зерна на корм. Мы — страна богатых ресурсов, но недостает толковой организации их использования.

Отмеченные же здесь оба резерва предполагают четкую организацию со стороны центра, республик, хозяйств. Главное — не утопить дело в бюрократических структурах и наслоениях «мероприятий», поручить его способным организаторам в центре и на местах. В такого рода активных действиях может эффективно проявиться организующее влияние государства на удовлетворение потребностей людей.

Потребности составляют объективную цель производства. К сожалению, чаще всего эта цель лишь декларируется. В действительности ценовой произвол, подогреваемый дефицитом продуктов (сырья, материалов), опрокидывает ее, подменяя денежной выручкой, прибылью, о чем уже говорилось.

Сегодня нет оснований утверждать, что производство работает на потребителя. Одно дело — удовлетворение потребностей как общественная цель, а другое — учет потребностей данного потребителя, заказчика, его требований относительно качества и сроков поставки. К такой организации производства мы еще не подошли. И дело не только в дефиците. Проблема значительно сложнее. В 60—70-е гг. страна не знала такого дефицита, как сейчас, но игнорирование этого основного ориентира и побудителя производства вылилось в работу на склад, когда станки, автоматические линии, партии обуви и тканей не находили сбыта, в то время как часть потребностей народного хозяйства и населения министерства и ведомства старались удовлетворить за счет импорта, оплачиваемого выручкой от поставок нефти, газа, леса и т. п.

А в настоящее время при всеобщем, в значительной мере созданном дефиците сырья, топлива, энергии, комплектующих деталей, готовой продукции возросшая выручка, получаемая от повышения цен, отодвинула потребителя, опрокинула ориентир на его требования, условия покупки и т. п. Былое господство поставщика превратилось в никем не ограничиваемый безудержный диктат, перечеркивающий всякое подобие демократичности и человечности хозяйственных связей. А если учесть, что поставщиком выступает государственное предприятие, то экономическое наступление на права человека как потребителя в обществе, народном хозяйстве осуществляется от имени государства. Его управляющие звенья оценивают деятельность предприятия (включая торговое) не по удовлетворению спроса, качеству произведенной продукции, предоставленной услуги, а по сумме выручки и полученной прибыли. И это, как ни странно, преподносится как признак «перехода к рынку», хотя современный рынок в развитых капиталистических странах исповедует концепцию маркетинга, основу которой составляют требования потребителя, его потребности.

Но суть ориентира производства на потребителя не в лозунге, а в перевороте, который должен произойти в отношениях между производителем и потребителем, в том, что не продукт доминирует таким, каким он удается, а именно требования заказчика, качество этого продукта, который он готов принять лишь таким, каким он ему требуется, и в согласованные сроки.

Качество заказанного продукта верховенствует и над его количеством, значит, над общественными затратами, над отношениями человека с природой. Весь процесс хозяйственных связей становится экономичней, отпадает нужда в запасах сырья, материалов, комплектующих деталей, которые поступают именно тогда, когда нужно (а в этих запасах оседают ценности на сотни миллиардов рублей). Вот в чем суть назревающего поворота в отношениях между производителем и потребителем. Он означает несравнимо более высокий уровень культуры не только производства, но и всей системы хозяйственных связей.

Важно трезво оценивать обстановку. Для нас это — будущее, связанное с серьезными изменениями в технической базе производства, в технологиях, в сознании производителя и потребителя, их экономической культуры, которая в настоящее время размывается ценовыми манипуляциями поставщиков. Они превращают в проблему не только качество, но получение продукта вообще.

Казалось бы, промышленность призвана работать так, чтоб село могло удовлетворять потребности всей страны. Но те цены, с которыми сталкивается земледелец, используя орудия труда, поставляемые промышленностью, для производства продовольствия, без которого не может существовать не только он сам, но и город, и труженик промышленности, вовсе не могут служить подтверждением того, что интересы у рабочих и крестьян общие, что они составляют одно целое — социалистическое общество. Однако никто не считал, что это целое не знает

противоречий, что интересы рабочего класса и крестьянства не противоречивы. Пока существуют классы со своими специфическими (не только общими) интересами, будут и противоречия. Потому необходимо государство и его политика как средство сочетания интересов классов и слоев, в экономике в особенности, а это значит и в области цен.

Если же социалистическому государству отказываться от ценовой политики, пускать цены на произвол, далекий от интересов рабочих, крестьян, интеллигенции, от целей социализма, то как же ему справиться со своей общественно-исторической ролью, как выполнить призвание по отношению к социализму, который невозможен как самотек, стихия, столкновение классов, социальных слоев, национальностей?

Но именно эти явления все в большей мере наступают на аванпосты социалистического общества, чем заметней принижение роли государства, правительства, общественных организаций, чем явственнее ограничено представительство народа, особенно рабочего класса, в органах власти, когда и Советская власть подменяется групповыми и личностными образованиями, командами, а хозяйственная политика сменяющимися программами, выдаваемыми за прогресс, а на деле так оборачивается, что положение трудящихся ухудшается, экономический разнобой, неуправляемость усиливаются.

Уже один тот факт, что провозглашенный несколько лет назад курс на расширение товарно-денежных отношений привел к невиданному в современном мире натуральному обмену, должен был заставить задуматься о направленности политики, ее соответствии социалистической природе хозяйства и интересам трудящегося человека. Именно в них заключена суть любого начинания, всякого государственного курса.

Следует подчеркнуть, что изменение отношения производителя к потребителю, к потребностям в социалистическом обществе связано с процессом обобществления производства, процессом, свойственным отнюдь не только социализму.

К. Маркс еще в «Капитале» отмечал: «Мир до сих пор оставался бы без железных дорог, если бы приходилось дожидаться, пока накопление не доведет некоторые отдельные капиталы до таких размеров, что они смогли бы справиться с постройкой железной дороги» [2].

Централизация капитала, его сосредоточение (концентрация) в руках одного банка, фирмы ускоряет эти процессы. Централизация капитала путем его акционерного соединения или слияния и концентрация производства есть обобществление капиталистического хозяйства. Это естественное развитие экономики, однако эти глубинные процессы не поняты и нередко искажаются в литературе, а обобществление как объективный процесс мировой экономики, результат разделения общественного труда воспринимается как следствие национализации, т. е. как политическое и правовое преобразование в экономике.

Отсюда поверхностное отношение к «монополизму» в социалистическом хозяйстве, когда любое высококонцентрированное, по-современному оснащенное производство расценивается как монопольное, с вытекающим из этого понятия отношением к нему. Хотя многое в хозяйствовании государственных предприятий, экономических связях зависит от государства, его управления, ценовой политики.

Между тем высокая концентрация производства при нынешней элсктронизации учета и управления составляет исключительно благоприятное условие для выяснения потребностей, качественной структуры спроса и организации его удовлетворения с той мерой ответственности, которая доступна обеспечению (контролю) социалистического государства. Однако эти его возможности явно недооцениваются и далеко не используются практически. Вместо такого подхода заметно подражание

[2] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 642.

капиталистическим государствам, перенимание представлений о монополии в условиях частной собственности и капиталистической конкуренции. Все это — издержки недооценки теоретической проработанности хозяйственно-политических решений, игнорирующих марксистский методологический вывод, что обществ «вообще» в истории не существует, что социально-экономическая формация характеризуется развитием производительных сил и характером производственных отношений, в первую очередь отношением работника к средствам производства. И в этом смысле смешанных формаций тоже не существует, а тем более когда речь идет о таких странах, как страны Западной Европы или США и СССР, имеющем исторический опыт десятилетий социалистического развития. Хотя чистых явлений в общественной жизни, как и в природе, не бывает, но конкретный строй той или иной страны характеризуется преобладанием определенных, т. е. капиталистических или социалистических производственных отношений. И приобретенные у зарубежных фирм материальные ресурсы или машины и оборудование вечного штемпеля капитализма не имеют и служат нашему обществу, способствуя умножению совокупного общественного продукта, распределяемому по социалистическим принципам. Из этого объективного факта призвана исходить теория и хозяйственная политика, опирающаяся на отношения работника к средствам производства в их конкретных формах.

Социалистическое общество, его хозяйство развиваются главным образом по своим законам. И в отличие от частно-капиталистического общественно-социалистическое хозяйствование может развиваться благодаря организации не только внутри предприятия (как и капиталистической фирмы), но и в масштабах страны. Иначе социалистическое производство неосуществимо. История строительства социализма — это история организации производства, распределения, обмена и потребления, особенно производительного, социального.

Последние годы ведения нашего народного хозяйства характеризуются сначала ослаблением, а затем и постепенным свертыванием организации производства, особенно в народнохозяйственных масштабах. От организации производственных связей в расчете на оптовую торговлю, договорные цены и т. п. были отмежеваны государственные органы — министерства и ведомства, а Советы так и не подключились к организации народного хозяйства. Образовался небывалый в истории вакуум неуправляемости производством на уровне предприятий и в стране в целом (применительно к социалистическому хозяйствованию). Этот факт зафиксирует история именно в его временно́м обрамлении.

Подбирая отработанные исторические формы экономических связей капиталистического хозяйства, мы заметно растворяем социалистическую природу организации общественного производства, особенно его цели, и, не попадая по стопам капитализма — движения явно не под стать нашему строю с его собственными социальными мерками и ценностями, втянулись в полосу явного ниспровержения (кромсания всего и вся) — действия, не имеющего своей природы, своей определенности и исторической перспективы. Если всмотреться в импульсивные проявления политики последних лет, то станет очевидным, что привела она социалистическое общество, вышедшее в не столь далекие времена на первое — второе место в мире по многим позициям экономики, на зады капиталистического мира в роли нуждающегося в т. н. гуманитарной, финансовой и другой помощи.

И все же эта роль отнюдь не народа, продолжающего трудиться при скверной организации труда и распределения его результатов, при рыночной легализации накоплений «теневой» экономики, отнятых у общества, на социалистическом пути которого были иные экономические и социальные результаты, настроения, стремления и надежды. А настроение народа тоже производительная сила.

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ. ГОСЗАКАЗ

А. Виссарионов,
зав. сектором НИЭИ при Минэкономики СССР, канд. экон. наук

А. Хрусталев,
науч. сотр. НИЭИ при Минэкономики СССР

В перспективной модели хозяйственного механизма предполагается равноправие всех видов собственности. При этом договор (контракт) должен выступать не только как средство формирования и выполнения производственных программ предприятий, но и как документ, закрепляющий экономическую связь между хозяйствующими субъектами по горизонтали (между различными предприятиями) и по вертикали (между государством-заказчиком и исполнителями его заказов). Хозяйственный договор лишь тогда служит основой эквивалентного обмена, когда договаривающиеся стороны свободны от воздействия факторов внеэкономического принуждения, например — монополизма в производстве товаров, вынуждающего одну из сторон соглашаться с невыгодными для нее условиями, административной или какой-либо иной соподчиненности договаривающихся субъектов и др. Государство в данном случае должно способствовать дальнейшему улучшению и развитию рыночных отношений, используя механизм правового регулирования.

Практика развитых капиталистических стран свидетельствует, что далеко не все функции, необходимые для нормального протекания воспроизводственного процесса и обеспечения полноценной жизни общества, реализуются посредством рыночных отношений. Во-первых, механизм свободного (неуправляемого) рынка оказывается неудовлетворительным с точки зрения макроэкономической устойчивости. Становление рынка порождает функции и соответствующие им институты, требующие централизованного управления, такие, как финансовая, банковская система и т. д. Во-вторых, по мере развития общества появляются группы товаров и услуг, отличающиеся спецификой в области производства и потребления, которая существенно влияет на характер организации изготовления данных товаров, степень и формы централизованного вмешательства (контроля) в процесс их воспроизводства. В зависимости от способа организации производства в экономической литературе принято выделять две группы товаров (услуг); общественные блага, производство которых полностью или частично финансируется или контролируется (а иногда и организуется) государством, и частные, производимые частными предприятиями исключительно на основе самофинансирования.

Особенность общественных благ такова, что государство должно контролировать и регулировать процессы производства, распределения и обмена соответствующих товаров. Рыночный механизм в значительной степени следует дополнять системой государственного вмешательства. Применение различных форм централизованного регулирования не означает замены рыночных отношений административными, т. е. в хозяйстве действует специфический хозяйствующий субъект — государство. Его аппарат призван решать экономические, научно-технические и иные проблемы и исполнять соответствующие функции строго в рамках средств, имеющихся в его распоряжении, т. е. по принципу так называемого жесткого бюджетного ограничения. Экономической основой госу-

дарственного хозяйствования во всех странах служат, как известно, специально формируемый для этого централизованный фонд денежных средств (бюджетный фонд), а также находящиеся в собственности государства средства производства, здания, сооружения и т. д.

Новые хозяйственно-правовые условия в нашей стране, определенные принятым Верховным Советом СССР и Верховными Советами союзных республик комплексом законодательных актов и Указами Президента СССР, предоставляют предприятиям свободу в выборе партнеров по хозяйственным связям, организации планирования своего производства, определении условий хозяйственных договоров, сбыте производимой продукции и т. д. Это делает невозможным сохранение действующей обязательной формы государственного заказа, централизованного распределения важнейших материально-технических ресурсов и требует радикального изменения взаимоотношений между государством (в лице соответствующих органов) и предприятиями (организациями) во всех сферах общественного воспроизводства. Особого внимания в связи с этим заслуживает проблема перестройки сложившихся форм бюджетного финансирования.

На эффективность государственных расходов существенное влияние оказывает рационально построенная система централизованного финансирования. В настоящее время можно выделить его три основные формы: **государственные субсидии** (субвенции, дотацию); **сметно-бюджетное финансирование** (прямое бюджетное финансирование государственных предприятий); **контрактное.** Они обусловлены спецификой функционирования различных сфер и отраслей народного хозяйства, текущей хозяйственной конъюнктурой, характером решаемых экономических, научно-технических и иных проблем, а также особенностями бюджетов разных уровней. На нынешнем этапе экономического развития в связи с необходимостью расширения использования товарно-денежных отношений, демократизацией управления народным хозяйством назрела потребность в совершенствовании форм бюджетного финансирования.

Одна из форм предоставления бюджетных средств — **субсидии,** т. е. безвозмездные ссуды, покрывающие фактические или заранее оговоренные издержки производства ее получателя, который при этом не извлекает никакой прибыли [1]. Субсидии предоставляются, как правило, необходимым в экономической структуре страны отраслям. Однако их функционирование недостаточно прибыльно на основе рыночного самофинансирования в периоды ухудшения экономической конъюнктуры, крупных структурных преобразований в народном хозяйстве. К их числу относятся обычно и отрасли, формирующие общие условия для функционирования общественного капитала (инфраструктуры). На основе субсидий может оказываться поддержка и в сфере науки, образования, подготовки кадров, и в решении некоторых социальных проблем. Существуют также специальные, или целевые субсидии, которые предусматривают расходование средств бюджета по строго определенным программам и узким функциям. Серьезным недостатком данной формы финансирования является то, что они не обеспечивают достаточную возможность для централизованного контроля за использованием бюджетных ассигнований.

При **сметно-бюджетном финансировании** предприятия, организации и учреждения полностью или частично обеспечиваются финансовыми ресурсами из бюджетного фонда. За счет средств бюджета осуществляются расходы на текущее содержание и развитие государственных предприятий, НИИ и других организаций. Негативная сторона сметно-бюджетного финансирования — отсутствие в нем механизма стимулиро-

[1] Федорович В. А. Американский капитализм и государственное хозяйствование. М.: Наука, 1979. С. 250.

вания эффективного использования трудовых, материальных и денежных ресурсов, поскольку его цель, как правило, не реализация конкретного проекта или программы, а обеспечение существования предприятий, учреждений, организаций. А также жесткая регламентация финансово-хозяйственной деятельности учреждений и организаций сковывает инициативу коллективов и руководителей.

Сметно-бюджетное финансирование предприятий представляет собой элемент **государственного предпринимательства,** которое включает в себя создание различных форм государственных предприятий и управление их хозяйственной, экономической и социальной деятельностью. Основное его отличие от **частного предпринимательства** состоит в том, что целью первого не является исключительно получение прибыли — перед предприятиями ставятся помимо коммерческих и социально-экономические задачи: обеспечение необходимых темпов экономического роста, сглаживание циклических колебаний, долгосрочная структурная перестройка производства, поддержание занятости, смягчение отраслевых и территориальных диспропорций, стимулирование научно-технического прогресса. Данная форма централизованного регулирования способствует решению различных проблем общегосударственного характера, которые по ряду объективных причин не могут реализовываться механизмом частного предпринимательства. Среди них можно указать следующие: налаживание ритмичной деятельности малорентабельных предприятий и отраслей хозяйства. Для частного предпринимательства они не представляют интереса, но их развитие влияет на процесс воспроизводства. Это относится прежде всего к отраслям экономической инфраструктуры (энергетика, транспорт, связь) и к жилищно-бытовому хозяйству, где велики условно-постоянные расходы. К таким проблемам относятся также: предоставление населению льготных услуг в различных сферах социальной инфраструктуры; поддержка важных с точки зрения национальной экономики отраслей, переживающих кризисы; помощь жизненно важным науко- и капиталоемким отраслям экономики в целях ускорения научно-технического прогресса и укрепления на этой основе позиций нашей страны в мировом хозяйстве; проведение региональной политики — строительство в экономически отсталых районах промышленных предприятий, создание рабочих мест; охрана окружающей среды путем внедрения безотходных технологий, строительства очистных сооружений и т. д.; контроль над ценами важнейших товаров (особенно — в экстремальных ситуациях, в периоды кризисов); развитие фундаментальных научных исследований; производство товаров (услуг), являющееся в соответствии с действующим законодательством государственной монополией.

Таким образом, государственное предпринимательство выполняет функцию **поддержания благоприятных общих условий функционирования общественного воспроизводства** и, следовательно, может противопоставляться частному. Государственный сектор должен гармонично вписываться в структуру рыночной экономики. При этом следует широко использовать многие другие известные формы централизованного регулирования: денежно-кредитное, финансово-бюджетное, правовое и т. д.

За рубежом государственные предприятия существуют в различных юридических формах в рамках как частного, так и публичного права. Их правовое положение определяется властными органами соответствующего уровня в зависимости от условий и сферы функционирования. Анализ практики некоторых развитых капиталистических стран (Великобритании, Франции, ФРГ, Японии и др.) позволяет выделить следующие основные виды государственных предприятий: находящиеся на бюджетном финансировании; государственные корпорации; государственные компании; смешанные предприятия. Формы и степень их центра-

лизованного воздействия на хозяйственную деятельность могут существенно различаться.

При недостатке собственных средств государственным предприятиям выделяются необходимые финансовые ресурсы (бюджетные ассигнования). Однако организация материально-технического обеспечения собственного производства и капитального строительства — их самостоятельная функция.

Специалисты отмечают[2], что большинство правительств стран ЕС в настоящее время выступает за предоставление государственным предприятиям большей самостоятельности в хозяйственной деятельности, а государство, в свою очередь, должно лишь вырабатывать общие директивы по важнейшим проблемам с точки зрения развития национальной экономики.

Увязку и координацию деятельности государственных органов и госпредприятий различных типов следует осуществлять посредством заключения **плановых контрактов** (такая практика получила распространение во Франции). С их помощью достигается большая экономическая свобода, определяются цели и границы, внутри которых предприятия разрабатывают и проводят свою хозяйственную политику. Основа планового контракта — задания, устанавливаемые в виде программ, содержащих наиболее эффективные направления инвестиционной деятельности, а также порядок и размеры изменения цен. Законодательством может предусматриваться также возможность заключения **плановых соглашений** между предприятиями и правительством (широко использующихся в Великобритании). В них указываются точные обязательства фирм в области капиталовложений, роста производства, экспорта, расходов на НИР. Такие соглашения призваны способствовать лучшему согласованию промышленной стратегии фирм и общей экономической политики, обеспечивать рентабельность[3].

Государственные предприятия создаются на основе законодательного акта путем образования новых предприятий центральными или местными органами власти или национализации частных предприятий. Подобная национализация осуществляется путем принятия высшим органом власти акта о приобретении государством частного предприятия через выкуп акций или экспроприацию. Государственные корпорации могут создаваться также посредством преобразования административных органов (министерств, ведомств) на основе издания высшим органом власти соответствующего акта. Государство через приобретение части акций, с привлечением к участию средств частных предприятий, а также объединение акционеров может создавать смешанные предприятия. Национализация предприятий частного сектора оправдана лишь в случае угрозы их банкротства или перехода под контроль зарубежных совладельцев, а также в том случае, когда предприятие долгое время финансируется за счет средств бюджетного фонда.

Анализ форм государственного хозяйствования в странах с развитой рыночной экономикой свидетельствует о необходимости разграничения двух различных форм централизованного регулирования: **государственного заказа и государственного предпринимательства.** Последнее включает в себя механизмы национализации-денационализации (приватизации) предприятий, порядок создания государством собственных предприятий, планирования и управления различными формами госпредприятий и др. Государственные заказы (контрактное финансирование) содержат механизмы формирования состава необходимой государству продукции (работ, услуг) и размещения соответствующих контрак-

[2] Климова М. В. Государственное предпринимательство в странах Европейского сообщества. М.: Наука, 1988. С. 118.

[3] Там же. С. 120.

тов среди предприятий всевозможных форм собственности, финансирования и контроля за их выполнением, механизм конкурентных торгов и т. д.

Наиболее широкое применение госзаказы получили в США[4]. С данной формой хозяйствования связано рождение новых отраслей промышленности (атомной, аэрокосмической, электронной и т. д.).

Госзаказы применялись также и в советской промышленности в 20-х гг. Так, в числе центральных органов управления функционировал Комитет по государственным заказам при Наркомфине (1923 г.). На договорных отношениях строили свои связи с производителями Наркомпуть, Наркомвоенмор и другие ведомства. Одна сторона обязывалась произвести и поставить, другая — принять и оплатить обусловленную заказом продукцию по назначенной цене. На аналогичных же началах купли-продажи продукции строились хозяйственные отношения предприятий, трестов и синдикатов. Государственные заказы принимались и исполнялись в первоочередном порядке, а в некоторых случаях по несколько повышенной цене. Но это было их единственным отличием от прочих заказов[5].

Вновь в отечественной практике понятие государственного заказа появилось в связи с принятием Временного положения о порядке формирования государственных заказов на 1989—1990 гг. Оно устанавливало, что госзаказ необходимо включать в планы предприятий в целях удовлетворения первоочередных общественных потребностей. При этом его доля в общем объеме производства должна была составить 60—70%, и по мере расширения оптовой торговли средствами производства предполагалось сокращение до 40—50%. Сохранение обязательности госзаказа ничем принципиально не отличало его от прежних плановых директивных заданий. Фактически произошло лишь небольшое сужение сферы централизованно планируемой номенклатуры, в основном путем ее агрегирования. Практика показала, что выполненные госзаказы не всегда обеспечивались сбытом. Другими словами, часть произведенной по ним продукции оказывалась ненужной потребителям, а возникавшие из-за этого неплатежи ложились не на заказчика, а на плечи предприятий-изготовителей. Госзаказ не всегда обеспечивался финансовыми ресурсами, имелись также случаи расхождения объемной и номенклатурной его сторон. Другим крупным недостатком госзаказа являлась, как правило, его невыгодность для предприятия-изготовителя. В печати практически отсутствовали положительные оценки предлагаемого во Временном положении механизма формирования и реализации госзаказа. Специалисты отмечали, что происходит лишь подмена одного понятия другим: госзаказами стали называть прежние директивные задания, а сочетание обязательности и невыгодности госзаказа при намечающемся сокращении его доли в производственных программах предприятий превращало его в своеобразную форму натурального налога. «...По сути дела, введение госзаказа как планового инструмента управления народным хозяйством — это возрождение на новом качественном уровне ленинской идеи продналога и распространение ее на сферу промышленного производства»[6]. Распространившееся произвольное толкование понятия «государственный заказ», расплывчатость многих формулировок требуют, на наш взгляд, более четкого определения данной экономической категории.

---

[4] См.: Федорович В. А. Американский капитализм и государственное хозяйствование М.: Наука. 1979.

[5] Федоренко Н. П. Вопросы оптимального функционирования экономики. М.: Наука. 1990. С. 80.

[6] Петраков Н. Я. Демократизация хозяйственного механизма. М.: Экономика, 1988. С. 74.

Анализ существующих концепций, а также отечественного и зарубежного опыта позволяет сформулировать **основные принципы формирования и реализации госзаказов в условиях рыночных отношений:**

заказчиком продукции (работ, услуг) является государство, располагающее для этого финансовыми и иными необходимыми ресурсами и передающее определенные права своим исполнительным органам, утверждающим конкретные, детально разработанные сметы, программы мероприятий и соответствующие им бюджетные ассигнования;

состав заказов связан со структурой системы общегосударственных потребностей, функциями государства в различных областях общественно-политической, научной и экономической жизни страны, которые по объективным причинам не могут реализовываться механизмом рыночного саморегулирования;

объем заказов ограничивается величиной средств бюджетного фонда страны;

заказы размещаются и выполняются на договорной основе. Их приоритетность определяется исходя из большей выгодности для предприятий-исполнителей (по сравнению с обычными коммерческими договорами), сочетающейся с элементами административно-правовой защиты заказчика для некоторых особо важных заказов (программ), имеющих стратегическое народнохозяйственное значение.

Таким образом, **госзаказ можно определить как одну из форм исполнения расходной части государственного бюджета** (наряду с субсидиями, сметно-бюджетным финансированием и т. д.) и, **следовательно, важнейшим элементом централизованного регулирования рыночной экономики.**

Госзаказы направлены на удовлетворение системы общегосударственных потребностей, а также на решение различных важных проблем, которые по ряду объективных причин не могут реализовываться рыночным механизмом. К ним относятся: проведение социальных, научно-технических и экологических программ общегосударственного масштаба, или же других общенациональных мероприятий, требующих крупных первоначальных капитальных вложений, большого финансового и научно-технического риска, производств с высокими условно-постоянными издержками; совершенствование фундаментальных научных исследований; стабилизация деятельности отраслей, особо чувствительных к колебаниям рыночной конъюнктуры, климатических условий и т. д., и нуждающихся в создании страховых фондов, различных форм централизованного вмешательства; поддержание обороноспособности страны на принципах разумной достаточности; обеспечение функционирования государственных органов, необходимых для реализации перечисленных проблем, и т. д.

Очевидно, что многие проблемы общенационального характера целесообразно решать как посредством заказов, так и с помощью механизма госпредпринимательства. Другими словами, государство может либо заказывать соответствующие товары и услуги на предприятиях различных форм собственности на договорной основе, либо само организовывать производство общественных благ. В связи с этим актуальна, на наш взгляд, проблема разработки критериев выбора той или иной формы хозяйствования, а также рациональных границ ее применения. Использование различных форм государственного хозяйствования связано прежде всего со спецификой решаемых задач, особенностями предоставления того или иного общественного блага. В одних случаях непосредственным потребителем (или необходимым посредником в приобретении) соответствующих товаров (работ, услуг) должно быть государство в лице конкретного органа — министерства, ведомства (например, разработка и производство новейших видов оборонной и гражданской техники, поставки продовольствия для армии и др.), в других — тако-

вым может являться множество физических и юридических лиц (например, оказание коммунальных услуг и т. д.). В последнем случае наиболее приемлема форма предоставления общественных благ посредством госпредпринимательства, так как речь не идет о поставках для государственных нужд. К тому же большое число участников со стороны потребителей делает неэффективной организацию производства на основе государственного контракта.

Мировой опыт свидетельствует о том, что функционирование госпредприятий может осложняться трудно преодолимыми недостатками: бюрократизацией управленческой структуры госсектора в целом и механизма принятия решений на государственных предприятиях в частности; снижением конкурентоспособности из-за меньшей мобильности управленческого аппарата, неоправданного чрезмерного административного контроля, оказывающего отрицательное воздействие на уровень предприимчивости управленцев. Кроме того, госпредприятия часто занимают монопольное положение в отрасли.

В условиях контрактного финансирования государством предприятий различных форм собственности действие указанных негативных факторов во многом преодолевается. По нашему мнению, госпредпринимательство целесообразно применять лишь в крайних случаях, когда полностью исключены частное предпринимательство и госзаказы.

Исходя из сформулированных выше общих принципов предлагается следующая идеология государственного заказа.

В соответствии со сложившейся бюджетной системой СССР следует различать три уровня формирования и реализации заказов государства на поставку продукции, работы и услуги: заказы (закупки) союзного уровня, формируемые центральными органами управления; заказы (закупки) республиканского уровня, составляемые соответствующими республиканскими органами управления, и заказы (закупки) местного уровня, утверждаемые соответствующими местными органами.

Практика формирования и реализации заказа объективно предполагает ряд этапов: прогноз общегосударственных потребностей; разработка министерствами, ведомствами проектов смет, программ, обосновывающих направления и объемы необходимых бюджетных ассигнований и их утверждение соответствующими органами; формулирование целей заказа и его размещение (объявление о торгах); проведение открытых или закрытых торгов (конкуренция проектов, предложений предприятий-поставщиков, переговоры по закрытым торгам); размещение контракта; выполнение заказа.

Формирование состава заказа сводится к проблеме разработки национальных приоритетов, наиболее экономичному распределению централизованного фонда денежных средств. Данная задача решается посредством рациональной организации **бюджетного процесса** и **бюджетного планирования.**

Составление смет, программ государственных органов целесообразно начинать с подготовки исходных данных и осуществлять в порядке проведения бюджетного процесса. Законодательные органы должны утверждать соответствующим исполнительным органам (министерствам, ведомствам и т. д.) годовые бюджеты и ассигнования на осуществление запланированных мероприятий (программ).

Министерствам и ведомствам следует разработать сметы и программы в соответствии с возложенными на них функциями исходя из основных приоритетов и целей социально-экономического развития, структурной политики, научно-технического прогресса и поддержания обороноспособности страны. Результатом данной работы должна являться подготовка утвержденных Кабинетом Министров СССР плановых данных по установленным формам, отражающих направления использования и величину требуемых бюджетных ассигнований, а также содер-

жащих обоснования финансовых затрат по всем разделам представляемых министерствами и ведомствами программ (статьям ассигнований) на предстоящий финансовый год — подробно и на последующие четыре года — укрупненно.

После приведения проектов программ и финансовых планов в соответствие с решением законодательного органа министерства, ведомства формулируют основные требования по объему и составу заказов (закупок).

Министерствам, ведомствам и другим органам управления следует размещать заказы на предприятиях различных форм собственности по договорному принципу. Соответствующий орган управления должен заключать с предприятием-подрядчиком **государственный контракт** на поставку необходимой продукции (работ, услуг).

До размещения заказов необходимо **проведение конкурсного отбора (торгов)** предприятий-подрядчиков. Это способствует повышению эффективности использования бюджетных ресурсов, о чем свидетельствует зарубежный опыт применения государственных заказов. На основе результатов торгов указанные ведомства-заказчики осуществляют выбор предприятий-подрядчиков, исходя из наиболее выгодных для государства условий.

Министерства, ведомства устанавливают перечень продукции (работ, услуг) с указанием основных требований ее изготовления, разрабатывают принципы проведения и сроки конкурса. Условия заказов публикуются заказчиками в печати. При этом раскрываются технические, экономические и иные необходимые характеристики заказываемой продукции. Для участия в торгах предприятия-конкуренты письменно представляют свои предложения по объемам производства и поставкам соответствующей продукции, ее технико-экономическим параметрам (показатели технического уровня продукции, производительность, цена и т. д.) и срокам выполнения заказа.

После предварительно оговоренного срока от начала конкурса экспертные комиссии министерств, ведомств по оценке предложений предприятий — потенциальных подрядчиков — рассматривают зарегистрированные заявки. Контракт заключается с теми предприятиями-подрядчиками, которые способны произвести и поставить государству продукцию наилучшего качества и на наиболее выгодных экономических условиях.

По окончании торгов соответствующее **ведомство-заказчик подписывает с предприятием-подрядчиком контракт — основной документ, определяющий права и обязанности сторон по поставке необходимой продукции, проведению работ и оказанию услуг.** На его основе регламентируются экономические, правовые, организационно-технические, административно-управленческие и социальные взаимоотношения соответствующего ведомства-заказчика и его подрядчиков-предприятий, организаций и т. д.

Контракт, по нашему мнению, должен содержать широкий круг показателей. Их число и состав определяются спецификой заказа: его стоимостью, длительностью изготовления, назначением (гражданская или оборонная техника, НИОКР, строительство и др.), характером используемой конкурсной системы, формой финансирования. Как правило, в контракте следует устанавливать **четыре группы основных показателей:** параметры конечного продукта; наименование продукции, номенклатура (ассортимент), количество, качество (технико-экономические, технологические и прочие характеристики) и др.; приемлемую для обеих сторон цену; сроки (периоды) поставки (отгрузки) продукции (выполнения работ, услуг); степень возможного коммерческого, инженерно-технического или научно-технического риска (фактора неопределенности), порядок распределения убытков (прибылей) между сторонами, возникающих по объективным, независящим от договаривающихся сторон причинам.

Контракт может включать в себя **финансовый, экономический, научно-технический и социальный разделы.**

Финансовый раздел должен содержать смету, регламентирующую пункты затрат, состав прямых и косвенных расходов, процент административно-накладных расходов, общие издержки производства по контракту, запланированные цену заказа и норму прибыли и конечные размеры возмещения в зависимости от фактически складывающихся условий выполнения заказа. В случае сложности и долгосрочности заказа (программы) в контракте необходимо учитывать пересмотр цены или отдельных ее элементов с учетом возможных измерений конъюнктуры рынка (цен на сырье, материалы и другие ресурсы, приобретаемые для выполнения контракта на рынке), а также порядок распределения убытков (прибылей) между сторонами, возникающих по независящим от договаривающихся сторон причинам (стихийные бедствия, коммерческий и научно-технический риск и др.). В данном разделе предусматривается механизм финансирования заказа: использование средств предприятий-подрядчиков, заемных средств банков, предоставляемых предприятию-подрядчику под гарантию государства; ускоренная амортизация основных средств предприятий-подрядчиков при выполнении заказов; льготное налогообложение и т. д.

В экономическом разделе регламентируются порядок начала и ведения работ по заказу, их прекращения по требованию правительства или по вине исполнителя, а также условия продления заказа сверх планируемого срока; принципы и сроки пересмотра спецификации и других условий контракта в случае его сложности и долгосрочности; способы приобретения сырья и материалов, инструментов и оборудования, аренды и эксплуатации государственного имущества и оборудования предприятием — главным подрядчиком; требования, предусматривающие для исполнителей заказов условия использования иностранных сырья и материалов, оборудования, необходимых для обеспечения заказов (программ); порядок патентования изобретений, открытий, сделанных при выполнении заказа.

В контрактах, связанных с выполнением особо сложных заказов (например, по разработке и созданию авиационно-космической, электронной, ядерной и другой техники), следует предусмотреть ряд прямых экономических льгот: включение затрат по переподготовке кадров инженерно-технического и производственного персонала, а также затрат на сопутствующие, но непосредственно не связанные с выполнением заказа, НИОКР в статью общих издержек контракта и др.

Особое место в соответствующих разделах контракта могут занимать методы оценки выполнения его условий, принципы пересмотра цены и переоценки конечной прибыли по контракту; экономико-математический анализ эффективности работы предприятия-подрядчика, применяемый ведомством-заказчиком на различных этапах реализации заказа (программы); требования заказчика об использовании предприятием-подрядчиком современных методов управления, информационно-управленческих систем и др.

Инженерно-технический раздел должен содержать параметры конечного продукта и инженерно-технические условия его производства: наименование продукции (работ, услуг), номенклатура (ассортимент) и ее количественные и качественные характеристики; необходимые научно-технические и технологические условия, предъявляемые заказчиком к процессу производства продукции (выполнения работ, услуг) в рамках заказа; требования о соблюдении государственных или международных стандартов.

В социальном разделе могут содержаться нормы, регламентирующие: особые условия и порядок найма персонала на работу в рамках заказа; порядок социального страхования, оплаты труда, отпусков, меди-

цинского обслуживания и иные социальные льготы для работников, занятых выполнением заказа; принцип расходования средств предприятия-подрядчика на подготовку и переподготовку кадров и повышение квалификации персонала, оплачиваемые государством в случае осуществления долгосрочного проекта или программы; требования по региональному размещению работ, находящихся в рамках заказа; способ рассмотрения трудовых конфликтов, возникающих при выполнении контракта (на основе действующего законодательства).

В контракте могут определяться и иные обязательства сторон.

За государственным органом, размещающим заказ, должно оставаться право расторжения контракта (полностью или частично) в одностороннем порядке при поставке продукции (выполнении работ, услуг) с отступлением по качеству от действующих стандартов, технических условий и иной документации, а также образцов (эталонов) и в других случаях, предусмотренных действующим законодательством и условиями контракта. В случаях расторжения контракта по вине заказчика последний обязан возместить убытки, возникающие у предприятия-подрядчика в рамках положений контракта или по решению арбитражного суда.

Предприятие-подрядчик может отказаться (полностью или частично) от производства и поставки продукции (выполнения работ, услуг), предусмотренных заключенным контрактом, при условии возмещения им заказчику возникших в связи с этим убытков в размерах, оговоренных контрактом или определяемых решением арбитражного суда.

Государственный контракт должен охватывать все этапы производства и реализации продукции (работ, услуг), оплачиваемых за счет средств бюджета. Для реализации контрактов предприятия-подрядчики обеспечиваются необходимыми бюджетными ассигнованиями, самостоятельно приобретают для его выполнения на рынке сырье, материалы, оборудование и все другие необходимые материальные ресурсы на основе заключаемых с поставщиками (субподрядчиками) прямых хозяйственных договоров по свободно складывающимся ценам.

Для обеспечения своевременного и полного удовлетворения потребностей предприятий-подрядчиков дефицитными материально-техническими ресурсами, имеющими ключевое значение для выполнения заказов (программ), Министерство экономики и прогнозирования СССР может устанавливать для каждого из производителей указанных дефицитных ресурсов специальные производственные квоты (доли обязательных поставок). В их рамках производители дефицитных ресурсов обязаны в приоритетном порядке удовлетворять заявки предприятий — исполнителей государственных заказов. Министерству экономики и прогнозирования СССР следует формировать перечень видов стратегического сырья и материалов, имеющих определяющее значение для выполнения заказов (программ), и соответствующие размеры квот. Для каждого конкретного предприятия — производителя дефицитного ресурса размер квоты, по нашему мнению, не должен превышать 10—15% объема производства.

Предприятия-подрядчики будут приобретать дефицитные ресурсы в рамках установления квот у соответствующих предприятий (субподрядчиков) по рыночным ценам. **Под дефицитными ресурсами подразумеваются только объективно ограниченные ресурсы, либо ресурсы, производимые в высокомонополизированных отраслях.** Их распределение должно регулироваться нормами антимонопольного законодательства.

Переход от системы директивных заданий и механизма централизованного распределения материально-технических ресурсов к системе государственных заказов, реализуемых в контрактной форме, порождает ряд проблем. Их решение будет иметь положительное значение для совершенствования процессов планирования в новых условиях хозяйствования.

ОПЫТ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОДСКАЗЫВАЕТ ВЫХОД

Ю. Фокин,
ведущий науч. сотр. ИЭ АН СССР

В текущем году в журнале появился ряд содержательных публикаций руководителей предприятий и их экономических служб, освещающих практику работы предприятий в условиях постоянно изменяющегося экономического механизма. Точки зрения авторов сближает негативное отношение к действующей системе налогообложения прибыли государственных предприятий, где ставка налога резко возрастает по мере роста фактической рентабельности производства. Кто более эффективно работает, тот отдает бóльшую долю полученного эффекта — это основной мотив критики действующего законодательства. Объединяет руководителей и требование экономической свободы для своих предприятий, ибо при существующем положении крайне трудно создать действенный механизм внутреннего хозрасчета. А вот видение свободы очень различно.

Например, генеральный директор НПО «Стеклопластик» Н. Н. Трофимов видит экономическую свободу в расширении аренды и перерастании ее в ассоциативную собственность на используемые средства производства, которая, по его убеждению, станет основой сокращения числа различных плановых нормативов, доводимых сейчас до предприятий, базирующихся на государственной собственности [1].

Опираясь на такие же факты экономической действительности, давая им практически такую же оценку, генеральный директор Новосибирского ПО «Дельта» В. Атрашкевич полагает, что ни аренда, ни акционирование, как и другие новые формы хозяйствования, не позволяют в полной мере соединить экономические интересы всего коллектива и каждого его члена [2].

Это говорят экономисты предприятий. А некоторые ученые-экономисты в этой же ситуации считают, что не менее важно «повышение экономической обоснованности системы распределения товарных ресурсов» между союзом, республикой, регионом и предприятием [3].

Здесь следует отметить, что организационными мерами Кабинета Министров СССР на 1992 г. многие предложения хозяйственных руководителей, ученых, как представляется, учтены. Отменено прогрессивное налогообложение прибыли предприятий, реализующих свою продукцию по твердым государственным ценам, определены предельные величины госзаказа, освобождается от налогообложения вся прибыль, используемая предприятиями на накопление, и т. п. А критика продолжается, причем не только со стороны практиков и ученых, но и политических руководителей республик и регионов.

Представляется, что причина критики мер правительства и взаимоисключающих путей реформации на самом деле есть следствие теоретически невыясненных пороков действовавшего до начала перестройки хозяйственного механизма. Все внимание и экономической науки, и общественного мнения было сосредоточено на гипертрофии общественной собственности на средства производства, являющейся формой проявления исходного экономического отношения социалистического способа производства. Не исключая возможности возрождения и других форм

---

[1] См.: Плановое хозяйство. 1991. № 4. С. 14—22.
[2] Там же. № 5. С. 56—65.
[3] Там же, № 6. С. 73—82.

собственности, форм хозяйствования, т. е. предоставления населению свободы выбора форм приложения своего труда, внимание должно было быть уделено реформированию основного экономического отношения.

Дело в том, что в основу действующего хозяйственного механизма (в первую очередь таких его элементов, как ценообразование и налогообложение) была положена чуждая исходному экономическому отношению социализма форма основного экономического отношения — норма прибыли. Именно за нормой прибыли и исчисляемой на ее основе нормативной прибыли в цене единицы любой изготовляемой продукции скрывался нормативный прибавочный продукт как часть вновь созданной живым трудом стоимости. Иначе, провозгласив человека источником создаваемого богатства, на практике мы приравняли его не только со средствами труда, но и с предметами труда, т. е. сделали то, что делает капиталистическое общество, провозглашая капитал и только в том числе человека источником всех богатств.

Проведенным научным исследованием доказано, что ни единая норма прибыли, ни единая доля отчислений от всей балансовой прибыли не выравнивают экономическое положение трудовых коллективов государственных предприятий при производстве продукции, объективно отличающейся своей трудоемкостью. Только единая норма прибавочного продукта делает всех трудоспособных членов общества равными по отношению ко всему обществу, включающему и нетрудоспособных членов, и позволяет создать хозяйственный механизм, адекватно отражающий вклад каждого работника в полученный эффект в результате воспроизводства продукции. И только при этой форме основного экономического отношения могут быть раскрыты и оценены возможности каждого человека, а не нажитый каким-то образом денежный капитал, принадлежащий индивидууму и якобы определяющий его долю во вновь созданной стоимости [4].

Таким образом, без решения проблем взаимоотношения любого хозяйствующего субъекта с обществом по поводу распределения вновь созданной стоимости невозможно совершенствование внутреннего хозрасчета.

В этой связи можно сказать, что разработанная в Новосибирском НПО «Дельта» методика материального поощрения всего трудового коллектива и каждого его члена в повышении эффективности производства в целом срабатывать не будет. Ибо необходимыми условиями ее действенности являются увеличение объема реализации продукции и «удержание» фактического уровня рентабельности в пределах нормального налогообложения прибыли. Нарушение любого из этих условий в лучшем случае оставит работников с прежним уровнем оплаты труда. Об этом говорит и сам автор, указывая, что себестоимость, а точнее, материалоемкость продукции в ПО «Дельта» постоянно росла (скорей всего за счет псевдообновления продукции) [5].

Более логичным представляется предложение НПО «Стеклопластик». К сожалению, и здесь имеются недоработки. Во-первых, невозможно теоретически обосновать постоянную величину так называемого антиинфляционного норматива, равного 0,9, тем более при использовании договорных цен на новую продукцию. Во-вторых, добавочная прибыль исчисляется по отношению к фактическому фонду оплаты труда предшествующего планового периода, т. е. от базы, а не от фонда нормативной заработной платы работников («гарантированного фонда заработной платы»), что ставит различные производства в неравные экономические условия. В-третьих, как указывает сам автор, его предло-

[4] Плановое хозяйство. 1989. № 7. С. 74—83; 1990. № 6. С. 115—120; 1991. № 2. С. 69—75.

[5] См.- Там же. 1991. № 5. С. 62.

жение может быть реализовано только при установлении постоянного «норматива прибавочного продукта». Но его не предусмотрено устанавливать и в 1992 г. Хотя оба рассмотренные предложения могут быть реализованы в гораздо более простом виде именно при наличии данного норматива. Только в этом случае отпадает навязанная обществу проблема приватизации государственной собственности.

Основные положения предлагаемой методологии построения «вырисовывающегося» на фоне складывающегося опыта хозяйственного механизма сводятся к следующему.

Первое. Для преодоления дефицита планово низкорентабельных и объективно трудоемких видов продукции необходимо уже в текущем году перечислять в государственный бюджет все плановые платежи в абсолютном размере, но соотносить их с фондом нормативной заработной платы. При этом исходить из предполагаемого стопроцентного выполнения производственной программы, т. е. зафиксировать размер плановых платежей из себестоимости и прибыли всех хозяйствующих субъектов в бюджеты различных уровней. Такой подход снимает проблему разработки не только величины новых ставок налогообложения прибыли, но и вообще «придумывания» новых налогов, а значит, приведет к тенденции сокращения числа так называемых экономических нормативов, увеличивая степень экономической свободы хозяйствующих субъектов. Фиксированные, «львиная» доля которых используется на социальные нужды населения, будут выступать формой социальной защищенности уже и еще не работающих членов общества.

Второе. Всю добавочную прибыль в денежной форме как результат эффективного хозяйствования полностью оставлять хозяйственным субъектам независимо от их уровня подчиненности и форм хозяйствования до тех пор, пока они не начнут ее использовать. Добавочная прибыль в зависимости от направлений расходования должна облагаться дифференцированными налогами по единой для всех методологии.

Третье. Вообще отказаться в ценообразовании на новую продукцию от исчисления нормативной прибыли в цене единицы продукции как произведения нормы прибыли на себестоимость продукции (или на стоимость производственных фондов), а перейти на исчисление нормативного прибавочного продукта, изымаемого в бюджеты, как произведения нормативной заработной платы (суммы действующих должностных окладов и тарифных ставок) на единую общественную норму прибавочного продукта. Последняя должна определяться договором между органами государственной власти и представительными организациями профсоюзов.

Проведенные исследования показывают, что в динамично развивающейся экономике важно само наличие нормы общественного продукта. Ее никто не может изменить на протяжении всего долгосрочного планового (прогнозного) периода. При таком подходе общество получает в свое распоряжение гарантированную сумму средств. А разность между ценой реализации продукции и ее индивидуальной стоимостью остается в распоряжении хозяйствующего субъекта.

Четвертое. Для того, чтобы любые хозяйствующие субъекты постоянно повышали эффективность производства для удовлетворения растущих потребностей своих работников, необходимо установить меру использования добавочной прибыли на цели накопления. Существует определенная математическая зависимость между среднегодовым темпом нарастания производительности общественного труда и фактическим нарастанием производительности труда на данном предприятии. И здесь при установлении единого для всех роста производительности общественного труда важна не абсолютная величина этого показателя, а само наличие его как единой общественной относительной меры. При этом необходимо учесть, что занижение величины указанного индекса сдер-

живает темп удовлетворения потребностей всего населения. А неоправданное завышение потребует увеличения резервных фондов общества.

Таким образом, экономическая свобода предприятий при воспроизводстве традиционной продукции и расширении круга потребительных стоимостей общества за счет новой продукции ограничивается только тремя общественными нормативами. Два из них относительные: норма прибавочного продукта и среднегодовой темп нарастания производительности общественного труда; один массовый абсолютный: действующие должностные оклады и тарифные ставки.

Изменение в январе 1991 г. отношений предприятий с бюджетом и новые оптовые и розничные цены, по сути, «перечеркнули» сложившиеся абсолютные и относительные величины их экономических показателей. С одной стороны, это грубейшее нарушение прав не только хозяйствующих субъектов, но и отдельно взятых работников. С другой стороны, коренная ломка экономических и материальных соотношений в общественном производстве создает предпосылку для апробации на предприятиях и в отраслях новых условий хозяйствования, новых и теоретически обоснованных экономических отношений предприятий с бюджетом или с обществом на основе единой нормы прибавочного продукта. Задача упрощается в связи с прошедшим всеобщим пересмотром прейскурантных цен, что, пожалуй, является единственным положительным моментом в этой очень дорогостоящей акции.

В основу построения экономических отношений предприятия с бюджетом в 1991 г. можно было бы положить объемы предполагаемого выполнения на 100% производства и реализации продукции по заключенным договорам, допуская, что новые цены отражают так называемые общественно необходимые затраты труда.

При этом фиксации подлежат фонд нормативной заработной платы, т. е. сумма тарифных ставок и должностных окладов списочного состава работников на 1 января 1991 г.; плановая (нормативная) величина: дополнительной оплаты труда сверх фонда нормативной заработной платы по действующим нормативным актам; прибыли, остающиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта и используемые им на цели накопления; платежей в бюджет как из прибыли, так и из других статей затрат, например, в союзный стабилизационный фонд, равный 11% фактического фонда оплаты труда.

Анализ перечисленных показателей, например, для московского завода «Компрессор» дает следующее: соотношение суммы всех платежей в бюджет и фонда оплаты труда меньше единицы. В этой ситуации нет необходимости исследовать причины происхождения этого факта, а вполне возможно допустить, что продукция или часть ее реализуется по ценам, которые ниже стоимости (иначе, масса перечисляемого в бюджет прибавочного продукта, скрытого за нормой прибыли и ставкой налога, оказалась при централизованном установлении цен меньше нормативного прибавочного продукта). Естественно, вся масса прибыли, остающаяся у предприятий, может и должна считаться действительно заработанной им и выступать эффектом рационального хозяйствования. Это будет определять новый порядок его взаиморасчетов с бюджетом как в промежуточные плановые периоды 1991 г., так и в последующие годы:

исчислить базовый коэффициент производительности труда на предприятии ($К$бпт) в 1991 г. Для этого сначала определить по утвержденному плану норму прибавочного продукта как отношение балансовой прибыли к общей оплате труда работников предприятия, предполагая стопроцентное выполнение плана;

определить размер безусловного размера платежей в бюджет, соответствующих произведению фактической нормативной заработной платы (Vн) на общественную норму прибавочного продукта $m_{об} = 1$ (т. е. оп-

ределить нормативный прибавочный продукт $m_н = V_н m_{об}$);

добавочную прибыль хозяйствующего субъекта распределить между фондом дополнительной оплаты труда и фондом накопления так, чтобы соотношение коэффициента фактического роста производительности труда ($K_{фпт}$) и базового коэффициента производительности труда на предприятии $K_{бит}$ было не меньше 1,05 — единого среднегодового темпа нарастания производительности общественного труда.

Проиллюстрируем изложенное на планово-нормативных показателях завода «Компрессор» (см. таблицу).

Рассмотрим три возможных варианта выполнения производственной программы 1991 г. в условиях действующего хозяйственного механизма и три альтернативных варианта распределения добавочной прибыли по предлагаемой методологии.

Легко заметить, что сейчас для предприятия наиболее выгоден вариант «А», предусматривающий увеличение объема производства и реализации за счет очень материалоемкой продукции. В этом варианте у него, несмотря на объективно меньшую трудоемкость новой продукции, возникает якобы законное право повысить оплату труда своих работников за счет израсходованного овеществленного труда. Причем оплата труда возрастает при этом в большей мере, чем отчисления в бюджет и в фонд накопления предприятия. Иначе можно сказать, что действующий хозяйственный механизм ничем противозатратным не отличается от действовавшего до начала экономической реформы.

Менее выгоден в условиях роста цен на потребительском рынке вариант «Б», ибо в этом случае, несмотря на огромные усилия по экономии материальных ресурсов, фонд потребления остается неизменным, а вся экономия распределяется между бюджетом и фондом накопления. Про-

Показатель	1991 г. (план)	Действующий механизм			Предлагаемый механизм		
		А	Б	В	А	Б	В
Реализация продукции (W)	118,3	125,5	118,3	125,5	125,5	118,3	125,5
Себестоимость продукции ($c + v_{об}$)	102,3	109,0	98,4	104,0	-	-	-
Нормативная себестоимость ($c + v_н$)	-	-	-	-	101,8	91,9	96,8
Материальные затраты (c)	98,5	98,5	88,5	93,5	98,5	88,5	93,5
Оплата труда ($v_{об}$)	8,8	9,3	8,8	9,3	9,05	11,1	10,8
Нормативная заработная плата ($v_н$)	-	-	-	-	3,3	3,3	3,3
Дополнительная оплата труда ($v_д$)	-	-	-	-	5,75	7,8	7,5
Балансовая прибыль ($P_б$)	16,0	16,5	19,9	21,5	-	-	-
Отчисления в бюджет ($P_{отч}$)	6,7	7,0	8,1	8,7	6,7	6,7	6,7
В том числе в фонд стабилизации	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1	1,2
Добавочная прибыль ($P_д$)	-	-	-	-	20,4	26,5	25,4
Нормативный прибавочный продукт ($m_н$)	-	-	-	-	3,3	3,3	3,3
Налог на фонд дополнительной оплаты труда	-	-	-	-	5,75	7,8	7,5
Фонд накопления предприятия	10,4	10,7	12,9	14,0	8,9	10,9	10,4
Кроме того, дополнительно на развитие производства предметов потребления	-	-	-	-	2,35	4,4	4,1

тиворечие экономических интересов предприятия и общества в целом, особенно при разрушенной административно-приказной системе, повсеместно приводит к стагнации и кризису воспроизводства. Экономить материальные ресурсы невыгодно, а увеличивать производство невозможно из-за дефицита исходного сырья.

Вариант «В» есть только компромисс или очень шаткое равновесие. При первой возможности предпочтение будет отдано варианту «А».

При предлагаемом механизме хозяйствования экономические интересы хозяйствующего субъекта и общества гармонизируют. И тому, и другому оказывается более выгодным как раз ресурсосберегающий вариант «Б».

Рассмотрим порядок перераспределения добавочной прибыли между фондом накопления и фондом потребления, а также между хозяйствующим субъектом и обществом в лице его экономических ведомств. Определим для всех вариантов базовый коэффициент производительности труда:

$$K_{\text{бпт}} = (1 + m'_{\text{б}}) : (1 + m'_{\text{н}}),$$

где $m'_{\text{б}} = (16P_{\text{б}} : 8{,}8V_{\text{об}} = 1{,}82$; $m'_{\text{н}} = 1$, отсюда $K_{\text{бпт}} = 1{,}41$.

Допустим, что в фонд дополнительной оплаты труда направляется 11,5 млн. руб., соответственно на дополнительную оплату труда 5,75 млн. руб. Причем величину фонда дополнительной оплаты труда устанавливает сам хозяйствующий субъект, исходя из своих текущих и перспективных программ, а общество в лице, например, финансирующего банка только проверяет соответствие полученных результатов темпу нарастания производительности труда. Все необходимые данные у него есть и вводить какие-то новые формы отчетов не требуется.

Наконец, необходимо проверить по форме-21 численность и фонд нормативной заработной платы хозяйствующего субъекта; снять со счета хозяйствующего субъекта сумму, соответствующую величине нормативного прибавочного продукта; перед налогообложением фонда дополнительной оплаты труда проверить темп роста производительности труда на предприятии и сравнить его с заданным среднегодовым темпом производительности общественного труда:

$$K_{\text{фпт}} = (1 + m'_{\text{ф}}) : (1 + m'_{\text{н}}),$$

где $m'_{\text{ф}} = (m_{\text{н}} + P_{\text{д}} - V_{\text{д}}) : (V_{\text{н}} + V_{\text{д}}) = (3{,}3 + 20{,}4 - 5{,}75) : (3{,}3 + 5{,}75) = 1{,}98$.

Отсюда $K_{\text{фпт}} = 1{,}49$;

$K_{\text{фпт}} : K_{\text{бнт}} = 1{,}49 : 1{,}41 = 1{,}056$, т. е. требование общества выполнено.

Обращает на себя внимание факт, что в действующих условиях хозяйствования по материалоемкому варианту «А» предприятие может увеличить оплату труда до 9,3 млн. руб., тогда как по предлагаемому — только до 9,05 млн. руб. В противном случае наступает санкция налогообложения всей добавочной прибыли. Допустим, что предприятие решило направить в фонд дополнительной оплаты труда 12 млн. руб., соответственно увеличив оплату труда на 6 млн. руб. Тогда фактический коэффициент нарастания производительности труда $K_{\text{фпт}}$ на предприятии будет равен $1{,}45 < 1{,}47$; доля предприятия в добавочной прибыли $Д_{\text{п}} — 0{,}948$. Поэтому оно должно из своего фонда накопления передать обществу примерно 1,1 млн. руб. Иначе можно сказать, что неправомерное завышение фонда потребления всего на 0,5 млн. руб. облагается уже налогом не в 50%, а значительно более высоким. Причем ставка его имеет в своей основе два общественных норматива: норму прибавочного продукта и среднегодовой темп нарастания производительности общественного труда, суть которых легко довести до сознания труженика.

Особого пояснения требует предлагаемый порядок распределения

суммы налогообложения фонда дополнительной оплаты труда, равной 5,75 млн. руб. Часть ее, равная разности между планируемой суммой платежей в бюджет (6,7 млн. руб.) и нормативным прибавочным продуктом (3,3 млн. руб.), т. е. 3,4 млн. рубл., должна направляться в распоряжение бюджета, но с целью увеличения производства товаров народного потребления и платных услуг населению на эту же величину.

Другая часть, равная разности между величиной налогообложения (5,75 млн. руб.) и целевой суммой, перечисляемой в бюджет (3,4 млн. руб.), т. е. 2,35 млн. руб., имеет то же целевое назначение, но может в качестве субвенции использоваться и самим предприятием. При добровольном его отказе эта сумма может поступать в распоряжение местного бюджета, но опять же только на указанные цели.

Отсюда следует, что предлагаемая методология автоматически определяет размер так называемого фонда стабилизации потребительского рынка. Расчеты по вариантам «Б» и «В» аналогичны. Рассматриваемый механизм независим от форм хозяйствования и форм собственности при социалистическом типе воспроизводства, уравнивает всех хозяйствующих субъектов; обязательные размеры платежа в бюджет не фиксируются в абсолютной сумме, а определяются динамикой нормативной заработной платы; прирост фактической оплаты труда, с одной стороны, может происходить только в меру роста производительности труда, а с другой — при соответствующем увеличении источников финансирования дополнительного производства товаров и платных услуг населению.

Следует также отметить, что данный механизм не ограничивается изложенным кругом решаемых насущных проблем экономики. В частности, строгая математическая определенность финансовых платежей в бюджет позволяет решить и такую острую проблему, как определение величины государственного заказа в натурально-вещественной форме для каждого отдельного предприятия. Далее, максимальная величина любого госзаказа не может превышать величины отчисляемого в бюджет прибавочного продукта в денежной форме. Расширение госзаказа возможно только на договорной основе как с самим хозяйствующим субъектом, так и с республиканским и региональным органом государственного управления.

И безусловная максимальная доля предприятия в произведенном товаре определяется суммой добавочной прибыли, остающейся в его распоряжении. Соответствующая ей натурально-вещественная форма уже не безусловна, так как зависит, например, от возможности деления продукции на части (если она делима, грузовое судно, например, на части не делится).

Такой подход созвучен с предложениями ученых Белорусского филиала ВНИИКСа[6]. Вместе с тем трудно согласиться с их выводом, что доля продукции, соответствующая фактической оплате труда, должна поступать в распоряжение областного органа государственного управления. Скорее всего в сумме фактической оплаты труда необходимо выделить долю нормативной заработной платы, и обязательность обмена и распределения этой части продукции личного потребления будет постепенно передаваться из ведения союзного центра в ведение союзных республик, а не местных органов. А вот местные органы, начиная от самых низовых звеньев, должны иметь право распоряжаться суммой налогообложения фонда дополнительной оплаты труда и нести ответственность за сбалансированность возросшего платежеспособного спроса и предложения на местном потребительском рынке. Другими словами, предлагаемая методология могла бы стать экономической основой для организации хозяйственных связей между республиками.

---

[6] См.: Экономист. 1991. № 1. С. 80—81.

БАЛАНСЫ РАБОЧИХ МЕСТ В РЕГУЛИРОВАНИИ ЗАНЯТОСТИ

В. Сычёв,
Л. Гречишников,
кандидаты экон. наук

Основы законодательства Союза ССР и республик о занятости населения определили важнейшие нормативные положения по ее государственному регулированию. В то же время остались невыясненными и нерешенными некоторые вопросы научно-методического, информационно-статистического, экономического и организационного обеспечения работы по реализации ряда указанных положений.

Это касается, в частности, положений, определяющих порядок оценки и регулирования рабочих мест как необходимого условия обеспечения рациональной занятости населения. Так, в разделе III «Регулирование и организация занятости населения» указанных Основ определено, что государство разрабатывает меры, способствующие сохранению и развитию системы рабочих мест, что программы занятости должны предусматривать развитие рабочих мест, что совершенствование системы воспроизводства рабочей силы осуществляется в увязке с развитием рабочих мест и т. д. Между тем до последнего времени нет необходимой ясности в отношении содержания самой категории «рабочее место», нет его единого понимания у различных органов государственного управления.

Поэтому прежде всего нужно определить содержание данной категории. Госкомтруд СССР, Госплан СССР, Госснаб СССР, КГНТ СССР, Госстрой СССР, Госстандарт СССР, ЦСУ СССР и ВЦСПС в Типовом положении об аттестации, рационализации, учете и планировании рабочих мест (от 14 февраля 1986 г.) записали, что рабочее место — это **пространственная зона, оснащенная необходимыми средствами, в которой осуществляется трудовая деятельность.** В число показателей, характеризующих рабочее место, включены съем продукции с одного рабочего места и сменность его использования. Из определения следует, что по своему содержанию указанные выше средства являются **средствами труда, основными фондами.** Таким образом, в соответствии с Типовым положением рабочее место — это имеющие пространственную определенность средства труда, функционирующие в рамках конкретных форм организации труда и производства.

В дальнейшем же Госкомтруд СССР и Госкомстат СССР стали вкладывать в термин «рабочее место» другое содержание. Так, в типовой форме 1-ТН «Сведения о свободных рабочих местах и вакантных должностях» и указаниях по ее заполнению, разработанных этими двумя организациями, отождествляется экономическое содержание **вакансий и свободных рабочих мест.** Следовательно, под рабочим местом понимается уже потребность в работнике. Из такой посылки исходили, судя по всему, и разработчики Основ законодательства о занятости.

По нашему мнению, рабочее место как объект занятости работника в зависимости от аспекта анализа может пониматься по-разному. В частности, и так, как определено в Типовом положении, т. е. как пространственная зона с расположенными в ней средствами труда — ведь трудовая деятельность (занятость) не может происходить вне пространства и без соответствующих средств труда, тем более в век машинного производства и научно-технического прогресса. Уместно подчеркнуть здесь, что средства труда — это не только станки, машины и другие механические средства труда (по образному выражению К. Маркса, «костная и мускульная система производства»), резервуары, сосуды и другие емкости («сосудистая система производства»), но также и сама земля, дороги, каналы, рабочие здания («общие условия для производства»).

Очевидно, что наличие места, пространственной зоны является необходимым условием трудовой деятельности не только рабочих, но и всех вообще трудящихся, даже тех из них, кому для деятельности требуется лишь бумага и авторучка.

В то же время очевидно, что понимаемое таким образом рабочее место является хотя и важнейшим, но не единственным, необходимым, но не достаточным условием занятости работника. Реальная занятость работников становится возможной лишь при наличии целого комплекса условий, который, помимо рабо-

чего места в изложенном выше понимании, охватывает работу, которая выполняется работником; предметы труда, которые при этом используются; средства на оплату труда работника. Таким образом, рабочее место можно определить и **как часть процесса производства (работа) и все необходимые материально-вещественные условия ее выполнения, рассчитанные на одного работника.**

Судя по всему, в Основах законодательства Союза ССР и республик о занятости населения термин «рабочее место» используется в таком значении. Например, в разделе III Основ определено, что государственная служба занятости имеет право запрашивать у предприятий сведения «о наличии свободных рабочих мест (вакантных должностей)» и направлять предприятиям обратившихся граждан для трудоустройства «при наличии там соответствующих свободных рабочих мест (вакантных должностей)». Очевидно, что такое трудоустройство возможно лишь при наличии на предприятии всех необходимых условий занятости работников, т. е. при наличии рабочих мест во втором из указанных выше их значений, а не в первом.

И коль скоро именно такое понимание рабочего места заложено в столь важном документе, термин «рабочее место» целесообразно использовать впредь до обозначения всего комплекса условий занятости работника (второе определение). А для определения того, что раньше обозначалось этим термином в соответствии с указанным выше Типовым положением, использовать другой термин, например, «организационно-технологическое рабочее место» [1].

Для того чтобы определить, на сколько человек есть рабочие места, необходимо оценить количественно наличие каждого из перечисленных условий занятости. Например, для обеспечения занятости 150 работников, кроме 100 оргтехмест (при коэффициенте сменности их использования — 1,5), нужны еще 150, если так можно сказать, «порций» работы, предметов труда и денежных средств на оплату труда работника. Если нет хотя бы одного из этих условий, то и нет рабочего места [2]. Соответственно нельзя судить о количестве рабочих мест, основываясь на оценке наличия только оргтехмест. На практике ведь сплошь и рядом: оргтехместа есть, а рабочих мест нет.

Таким образом, на наш взгляд, нельзя предложить какой-либо единый обобщающий показатель количества рабочих мест (в отличие от количества оргтехмест), поскольку каждое из них включает несколько составляющих. Правда, в некоторых случаях можно использовать для такой обобщающей количественной оценки рабочих мест показатель потребности в работниках, рассуждая, к примеру, так: раз у предприятия есть потребность, скажем, в 100 работниках, значит, у него имеются в наличии и все необходимые условия для их занятости (работа, оргтехместа и т. п.), т. е. есть в наличии 100 рабочих мест. Такие показатели, определенные предприятием на основе комплексной оценки наличия всех условий занятости и представленные соответствующей службе занятости в качестве запроса на рабочую силу, вполне могут рассматриваться как данные о наличии определенного количества рабочих мест.

В большинстве же других случаев, и особенно при прогнозе занятости населения, данные о потребности в работниках должны подкрепляться расчетами всех необходимых условий и прежде всего оргтехмест. Более того, эти данные должны вытекать из указанных расчетов. Крайне важно видеть, что рабочее место как таковое — это не потребность в работнике, а то, что стоит за этой потребностью, то, что вызывает эту потребность, т. е. весь комплекс условий (факторов) занятости.

Практика убедительно свидетельствует, что разработка расчетов состояния занятости населения, основанная лишь на использовании «безликого» показателя потребности в работниках и не подкрепленная необходимой оценкой качественных и количественных характеристик всех факторов этой потребности и условий занятости, и прежде всего оргтехмест, приводит к большим просчетам.

В условиях машинного производства и научно-технического прогресса качество и количество оргтехмест, которые отражают технический и организационный уровень производства, в решающей мере определяют качество и количество рабочих мест и соответственно потребность в работниках для производства того или иного объема продукции. Например, при замене двух станков на один вдвое большей производительности, т. е. при сокращении вдвое числа оргтехмест, при прочих равных условиях вдвое уменьшается и число рабочих мест, и потребность в работниках. В то же время число рабочих мест и потребность в работниках зависят не только от оргтехмест, но и от других факторов, связанных с самой производимой продукцией, используемыми предметами труда, работниками и т. д. Поэтому число рабочих мест и потребность в работниках в реальном производстве практически никогда не совпадают с количеством оргтехмест, а точнее — с учетом сменности использования последних — с количеством местосмен.

Таким образом, фактическое и проек-

[1] В дальнейшем именуется оргтехместо.

[2] Очевидно также, что комплекс этих условий может стать местом реальной занятости работника лишь в том случае, если они по своим технико-экономическим, социальным и другим характеристикам соответствуют общественно-необходимому уровню, однако этот аспект вопроса здесь не рассматривается.

тируемое состояние занятости населения следует оценивать с помощью сопоставления трудовых ресурсов и с рабочими местами (для обобщающей количественной оценки которых может использоваться при соответствующих дополнительных расчетах и обоснованиях показатель потребности в работниках) и с оргтехместами при одновременном и взаимоувязанном анализе всех этих величин и их факторов.

Выделение оргтехмест из всего комплекса условий занятости обусловлено их исключительно высокой значимостью для решения двуединой задачи обеспечения занятости населения и повышения эффективности производства (а именно лишь в контексте такой задачи должно осуществляться решение проблем занятости).

Указанное выделение позволяет более предметно и обоснованно увязывать решение проблем занятости с инвестиционной и инновационной политикой, размещением производительных сил и т. п. Важно также, что в условиях машинного производства и научно-технического прогресса формирование оргтехмест, основных фондов, производственных мощностей требует, как правило, более продолжительных сроков по сравнению с формированием других условий занятости и нуждается поэтому в особой тщательной и заблаговременной проработке.

Недостаточный учет движения оргтехмест при разработке мероприятий по формированию занятости в методическом отношении явился, на наш взгляд, одной из причин того, что воспроизводство средств труда осуществлялось недостаточно согласованно с рабочей силой, особенно в региональном разрезе. В трудонедостаточных регионах оргтехместа оказались в избытке по сравнению с наличной рабочей силой, а в трудоизбыточных — в недостатке.

Для успешного решения вопросов занятости и эффективного использования основных фондов крайне важно, чтобы блок оценки и регулирования оргтехмест стал составной частью практического инструментария при разработке и балансов трудовых ресурсов, и балансов основных фондов, их единой методической основой. В то же время первый (весьма небольшой) опыт формирования территориальных балансов оргтехмест и трудовых ресурсов (официальное их название — балансы рабочих мест и трудовых ресурсов) свидетельствует о необходимости совершенствования практики их разработки. Требуется, в частности, теснее увязать эти балансы с показателями, отражающими качественные характеристики оргтехмест.

Комплекс показателей для обеспечения такой методической увязки в настоящее время сформирован, наиболее важные среди них следующие: количество и структура оргтехмест; коэффициент укомплектования (сменности использования) оргтехместа, определяемый как отношение численности работников к количеству оргтехмест; средний съем продукции (работ, услуг) с одного оргтехместа; средняя фондооснащенность (стоимость) одного оргтехместа; соотношение темпов изменения среднего съема продукции с одного оргтехместа и его средней фондооснащенности; удельные капитальные вложения в расчете на одно оргтехместо при техническом перевооружении, реконструкции и расширении предприятий и новом строительстве; доля оргтехмест с тяжелым ручным, малоквалифицированным трудом, с вредными условиями и другие социально-непривлекательные оргтехместа в общем количестве оргтехмест.

Использование этих показателей позволяет более обоснованно определять, сколько и какие (по уровню эффективности, социальным характеристикам и т. п.) рабочие места и оргтехместа должны быть в наличии в общественном производстве в целом или какой-то отдельной его территориальной, отраслевой части, для того чтобы были обеспечены и занятость населения, и необходимая эффективность производства; как должны измениться показатели, характеризующие производство продукции (работ, услуг), количество и качество оргтехмест, сменность их использования, соотношение динамики среднего съема продукции с одного оргтехместа и его средней фондооснащенности, капитальные вложения и т. п.

Крайне важно также полнее отразить в расчетах динамику рабочих мест и ее связь с изменениями рабочей силы. Существующая схема баланса оргтехмест и трудовых ресурсов отражает положение дел в статике, фиксирует в среднесписочном исчислении лишь конечный итог такого движения (территориального, отраслевого, профессионального и т. п.) за тот или иной период времени, дает как бы фотографию такого итога. А нужна, образно выражаясь, еще и кинолента этих процессов, показывающая в территориальном и иных разрезах, сколько и какие оргтехместа выбывают и прибывают, по каким каналам, какими должны быть новые рабочие места, чтобы обеспечивался необходимый уровень эффективности производства, насколько согласованно движение оргтехмест и рабочей силы и т. п. Для этого может использоваться схема расчетов дополнительной потребности в рабочей силе и источников ее обеспечения.

Рассматриваемые балансы оказались недостаточно вписанными в практику и потому, что результаты расчетов не были увязаны должным образом с соответствующими мерами экономического регулирования. Как было предусмотрено в соответствующих нормативных документах, механизм их использования основывался на принципах прежней системы. В новых же условиях хозяйствования предстоит отработать систему преимущественно экономических мер воздействия,

которые использовались бы по результатам разработки этих балансов. Эти балансы должны использоваться и для обоснования величины фондов содействия занятости, образуемых на различных уровнях управления, и направлений их расходования.

Совершенно недостаточной оказалась информационно-статистическая база для разработки указанных балансов, а те статистические отчеты, которые разрабатывались, во многих случаях недостаточно достоверны. В какой-то мере это обусловлено, видимо, и отмеченной выше противоречивой позицией Госкомстата СССР в оценке содержания категории рабочего места.

Серьезно осложнило составление балансов фактическое отсутствие в проектно-сметной документации строящихся, реконструируемых и перевооружаемых предприятий показателя количества оргтехмест, хотя он был внесен в число рекомендуемых при разработке указанной документации. Не были решены и проблемы эффективного взаимодействия при составлении указанных балансов различных органов управления, прежде всего территориальных, с предприятиями, взаимного обмена необходимой информацией.

Устранение всех этих недостатков позволит превратить разработку и использование балансов и показателей оргтехмест в один из реальных инструментов обоснования государственной политики в области занятости, улучшения условий труда и повышения эффективности производства.

О МЕХАНИЗМЕ МОТИВАЦИИ ТРУДА

Г. Дмитренко,
канд. экон. наук

Период, обозначенный как перестройка нашей политической и социально-экономической системы, отличается наслоением противоречий, вызванных импульсивными действиями, при отсутствии теоретической, научно обоснованной концепции преобразования, которую можно было выработать на основе серьезного анализа сущностных процессов капиталистического способа производства и особенно подвижек и искажений социалистических производственных отношений. Наиболее ощутимым социальным результатом различных кампаний и особенно деформированных с позиций наших общественных принципов кооперативного движения в условиях товарного дефицита и разрастания черного рынка является возникновение не производящих предпринимателей, цель которых — деньги, нажива. Это явление означает еще большее сужение заинтересованности людей в развитии производства как основного источника благосостояния общества. Под его воздействием происходит дальнейшее ослабление и так достаточно слабой мотивации труда в сфере производства. Итог известен — ухудшение работы, общий спад производства, углубляющийся дефицит продукции, остановка многих предприятий из-за нехватки ресурсов, снижение уровня жизни.

Выход из сложившегося положения видится на путях развития рынка, который рассматривается исключительно как цель общественных преобразований.

Возникает вопрос: не отбросит ли нас такой подход на многие десятки лет назад, в эпоху архаичного капитализма? Ответить на него можно, опираясь, с одной стороны, на опыт мирового развития, а с другой — на существующий базис нашего общества, т. е. уровень развития производительных сил и производственных отношений, состояние действующей системы управления без обратной связи, сформированные социально-психологические и нравственные устои советских людей. При этом необходимо иметь в виду прежде всего различие в степени развитости производительных сил, использования достижений научно-технической революции, иначе говоря, обновления материально-технического и трудового, профессионального и духовного потенциала общества

Начнем с оценки этого уровня в развитых капиталистических странах, исходя из влияния на развитие производства социального управления.

В настоящее время в странах Западной Европы, США, Японии решаются две глобальные задачи развития производительных сил и совершенствования производственных отношений.

Первая — создание механизма мотивации высокоэффективного труда, в первую очередь в производственной сфере, обеспечивающего изготовление большей массы качественных товаров с минимальными издержками. Покоится он на конкуренции и страхе людей перед безработицей как на фундаменте, совершенно не гуманном с позиций общечеловеческих ценностей. Но под давлением борьбы трудящихся за свои права и под влиянием социалистических преобразований и программ в нашей стране этот механизм (в целях самосохранения всего способа производства) меняется, больше ориентируясь на более глубинную и цивилизован-

ную внутреннюю мотивацию труда — реализацию человеческого потенциала.

Вторая задача — постепенная ориентация синхронизируемого и потому все более эффективно функционирующего производства на потребности большей части населения, в том числе путем усиления природоохранной деятельности. Решается эта задача все большей нацеленностью производства на потребителя. Обновляемая материальная база требует более квалифицированного работника, что, в свою очередь, предполагает повышение социально-культурного уровня населения.

Эти изменения в материальном базисе позволили развитым капиталистическим странам выйти на новые рубежи материального производства после известных кризисов конца 50-х, начала 60-х и середины 70-х гг.

Основная причина происшедших изменений, по мнению автора, находится в социальной сфере, в изменении подхода к человеку как действительно главной производительной силе общества. Углубленные поиски путей удовлетворения возникающих потребностей и соответствующее усложнение производства, сопровождающееся «удорожанием» живого труда, выявили истинное значение рабочей силы и человека — носителя знаний и практического опыта. Технократическое воззрение на работника как «винтика» производства все больше уступает место социальному подходу к управлению производством как управлению людьми (через их интересы), ведущими производство.

При этом происходит движение отношений собственности в виде акционерных обществ, кооперативов и других форм, в том числе государственной.

Характерна еще одна сторона процесса развития производительных сил — динамика совершенствования механизма мотивации эффективного труда. По мере придания общественного характера управлению экономикой и роста социальной защиты работников не так остро проявляется действие столь жесткого социально-экономического мотива отношения к труду, каким является страх перед безработицей.

Это обстоятельство делает необходимым поиск новых мотивов труда, повышения объективности его оценки и стимулирования, развития коллективных форм организации и оплаты.

Влияние рыночных отношений на повышение эффективности экономики путем стимулирования развития производительной силы индивидуального и совокупного труда выразилось в том, что происходит стихийное включение действия закона экономии времени в механизм управления экономикой. Поэтому связи между индивидами, социальными группами, предприятиями, фирмами становятся в большей мере подчиненными сбережению рабочего времени, экономии живого и прошлого труда.

Под влиянием конкуренции между производителями фактор времени стал определяющим в получении высоких результатов вследствие использования достижений научно-технического прогресса, генетической основой которого как раз и является закон экономии времени (в первую очередь, рабочего). Под действием этого закона происходит непрестанное разделение и специализация труда, ведутся поиски его сбережения в различных сферах деятельности, включая социальную.

Рабочий час, обладая стоимостным измерением, связывает интересы работников посредством оплаты труда со сбережением рабочего времени — экономией живого и прошлого труда на уровне предприятий (что равносильно сбережению общественного рабочего времени).

Отсюда формула «время — деньги» стала не только принципом трудовой деятельности персонала, но и условием развития производительной силы труда через использование достижений научно-технического прогресса. Последний органично встраивается в хозяйственный механизм, функционирующий в рамках реализации закона экономии времени. При этом техническим инструментом обеспечения синхронного функционирования хозяйственного механизма на уровне предприятий служит нормирование живого труда во времени. Такое нормирование позволяет достигать большей объективности не только стоимости рабочего часа, но и определять продолжительность каждой работы, т. е. срок ее проведения, уровень квалификации работников.

Социальным инструментом такого обеспечения является заинтересованность работников в своевременном и качественном выполнении каждым своей работы, обусловленная соответствующей мотивацией труда. Последняя все больше движется в направлении оплаты труда посредством оценки его результатов, в первую очередь качества труда. По мнению ведущих ученых и менеджеров западных стран, «система оценки — это не какая-то дополнительная мера, а основное звено в управлении персоналом» [1].

Анализ развития социалистического производства с позиций реализации социальных целей и средств их достижения показывает, что при достигнутом уровне развития производительных сил страна еще не достигла социальных целей общественного производства, особенно обеспечения роста благосостояния народа, в обществе в целом, испытывающем товарный дефицит, недостаток необходимых условий для профессионального и культурного развития личности. Кроме известного ослабления материальной базы, в этом сказалась сложившаяся направленность социального управления этими процессами и мотивация труда. Дело

[1] Дж. Обэр-Крие. Управление предприятием. М.: Прогресс, 1973. С. 302.

в том, что ни одна управленческая структура (начиная с аппарата предприятия, объединения, министерства и кончая территорией) ни экономически, ни своим служебным статусом не ориентирована на достижение социальных целей. Отсюда незаинтересованность работников данных структур в непрерывном удовлетворении растущих потребностей конкретных индивидов и социальных групп.

Именно по этой причине мы не сумели организовать на государственном уровне стройную систему выявления потребностей и степени их удовлетворения, а наши общественные науки не получили социального заказа на разработку соответствующих инструментов в рамках существующих общественных и управленческих структур.

Поэтому наука и «прошла» мимо такого глубинного инструмента, каким является количественное измерение уровня удовлетворенности конкретного человека в тех или иных благах по сравнению с максимально возможным уровнем — полным насыщением потребности в этих благах, исходя из оценок, формируемых самим человеком, но объективизированных общественными отношениями.

Зачастую структурные звенья социального управления не искали возможностей и, значит, не стремились сознательно так воздействовать на мотивы труда, интересы человека, чтобы вызвать в нем потребность самосовершенствования исходя из принципов общественной морали, при постепенном накоплении условий для его свободного, гармоничного развития, начиная с детских садов, школ и т. д. В результате — низкий уровень квалификации, общей культуры и в значительной мере нереализованный потенциал огромной массы людей.

Ни отдельный человек, ни совокупность людей на предприятиях или в местах их проживания фактически не стали целью общественного развития, несмотря на декларирование гуманистической направленности социалистического общества.

И все же строй обеспечивал непрерывное повышение эффективности производства за счет развития производительной силы индивидуального и совокупного труда. Однако многое из достигнутого в этом направлении утрачено прежде всего потому, что не удалось создать синхронно и слаженно работающий механизм управления, все элементы (работники) и звенья (подразделения, предприятия) которого были бы прямо нацелены на повышение эффективности производства и соответственно заинтересованы в этом. Не получилась тесная увязка эффективности производства с эффективностью труда.

Поскольку труд лежит в основе всех явлений, а рабочая сила посредством живого труда вовлекает в трудовой процесс средства производства, то эффективность производства зависит от степени развития производительной силы труда, выраженной в результатах и затратах труда.

Мы не сумели оценить труд как совместное проявление рабочей силы и используемых средств производства, стимулировать рост результатов и снижение затрат труда, заинтересованность человека в развитии своей рабочей силы и средств производства, т. е. производительной силы труда. Отсюда и не «хозяйское» отношение к средствам производства, сегодня объясняемое отсутствием юридически закрепленного владения данными средствами.

Нерешенность этой задачи отразилась на научно-техническом прогрессе. Между тем результаты труда могут повышаться только на почве сбережения личного и общественного рабочего времени, имея в виду ограниченные рамки его продолжительности и уникальный характер хранимости. Заинтересовать же работника в повышении результатов труда и снижении затрат — значит заинтересовать его беречь свое и чужое рабочее время (экономить живой и прошлый труд), а эта экономия достижима на путях научно-технических новшеств.

Итак, причина в том, что **не создан мотивационный механизм** управления на основе распределения по труду посредством оценки трудового вклада и выделения каждому соответствующей ему (вкладу) доли из фонда оплаты труда.

К тому же в достаточной мере не используется и такой мотиватор труда, как состязательность (это природное свойство человека сравнивать себя с другими и стремиться быть не хуже). Причина та же: не найдены объективные и сопоставимые оценочные показатели трудовой и социальной деятельности работников.

С точки зрения социального управления экономикой сейчас у нас нет более важной задачи, чем отлаживание мотивационного механизма, включающего через самоуправление побудительные силы коллектива, человека, социальные цели общества, в том числе природоохранную деятельность.

При этом, учитывая первичный, базовый характер трудовых коллективов предприятий производственной сферы, предлагаемая концепция социального управления должна найти воплощение на их уровне, чтобы снизу оживить организацию всей системы управления.

Начинать нам следует с оценки труда в рамках коллективных форм его оплаты. Такая оценка должна отражать реализованную производительную силу труда на сопоставимой основе — количестве вложенного труда, измеренного продолжительностью рабочего времени (зависящего от изменения параметров труда, прямо увязанных с эффективностью производства).

Построенная на полном самоучете труда, выполняемом самими работниками в условиях коллективного контроля (последний включается при долевом методе совместного демократического рас-

пределения коллективных фондов в каждой социальной группе), данная оценка может задеть одновременно такие пласты мотивации, как воздействие на материальные интересы работников и чувство социальной справедливости, пробудить состязательность и взаимопомощь, реализуя самоуправление в самой чувствительной зоне производственных отношений — распределительной.

Разработать подобную оценку реализованной производительной силы труда, используемую в качестве оценки трудового вклада каждого работника и подразделения в производственной сфере,— значит найти ключ к решению первой глобальной задачи на основе уже не стихийного, а сознательного включения закона экономии времени в мотивационный механизм управления.

Утверждение политэкономов, ставшее поистине догмой, что оценку труда в его природной мере — рабочем времени в виде трудового вклада разработать нельзя из-за невозможности найти инструмент редукции труда, начинает рушиться в результате последних исследований ученых, разрабатывающих теорию системного управления трудовым коллективом как целостным социальным организмом.

Появились надежды, что путем воздействия на интересы можно сознательно ориентировать сначала трудовые коллективы, затем управленческие структуры на повышение эффективности производства, рост благосостояния работников, их социально-культурное развитие, усиление природоохранной деятельности (т. е. решать вторую глобальную задачу социального управления экономикой).

Такая возможность обусловливается тем, что, помимо новой оценки индивидуального и совокупного труда, появляются другие важнейшие инструменты измерения социальных явлений, ранее количественно не измерявшихся. Речь идет о факторно-критериальном подходе к оценке явлений, нашедших отражение в сознании людей.

Суть этого подхода, описанная в литературе [2], сводится к выявлению сущностных характеристик явления (его факторов) и определению путем сравнительного анализа их весомостей в долях единицы (с точки зрения важности на данный период времени). Затем каждый фактор характеризуется критериями, максимальная количественная значимость одного из которых, отражающего общественную норму, приравнивается к единице. Остальные критерии имеют значимости в долях единицы по сравнению с этой нормой.

Главная особенность этого класса социолого-математических моделей заключается в том, что формирование их параметров и получение результатов связаны с информацией, исходящей от главного субъекта и объекта управления — человека. Данная информация учитывается в процессе заключения коллективного договора. По этому принципу построены факторно-критериальные модели оценки уровня благосостояния работников и их социально-культурного (гармоничного) развития и несколько иначе — модели оценки уровня природоохранной деятельности.

Можно надеяться, что появятся показатели, позволяющие приступить к реализации сквозным образом (снизу вверх) социальных целей, начиная с базовых ячеек хозяйственного комплекса. Но как это может произойти, если управленческие структуры отделены от этих целей корпоративными интересами?

Намечается интересный путь организации системы управления посредством осуществления вертикальных обратных связей экономического и социального характера. В этом случае показатели, отражающие уровень достижения целей на предприятиях, становятся измерителями результатов деятельности управленческих структур. Это означает, что создается реальная возможность увязать динамику этих показателей с размерами фондов оплаты труда работников всего органа управления, а также с их служебным статусом.

Реализация этих связей через распределение по труду помогает разгосударствлению собственности на средства производства. Все, включая работников предприятий и органов управления, становятся собственниками средств производства и самих результатов, получая долю, пропорциональную трудовому вкладу.

Четкое определение целей и персональная ответственность за их достижение — это и есть генеральный путь разгосударствления собственности, создания самоуправляемой экономики при компьютеризации всех социально-экономических обратных связей.

Но что тогда остается на долю приватизации мелкой собственности, совершенствования финансово-кредитной системы, планирования, ценообразования и других приоритетных направлений выхода из тупика?

Наверное, одно — играть роль факторов, строго обеспечивающих реализацию социальных целей и развитие мотивационного механизма управления. При таком условии возможно движение к высокоэффективной экономике, но путем вытеснения нерациональных связей и через развитие рыночных отношений.

---

[2] См. например: Дмитренко Г. А. Новые инструменты мотивацни социальной активности работников на государственных предприятиях // Плановое хозяйство. 1991. № 2.; Дмитренко Г. А. и др. Организация регламентно-хозрасчетной системы управления на предприятиях, в трестах, объединениях. Киев: ВИПК «Водстрой», 1990.

ИНДЕКСАЦИЯ: ПАНАЦЕЯ ОТ ОБЕСЦЕНЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ИЛИ МИНА ЗАМЕДЛЕННОГО ДЕЙСТВИЯ?

С. Дон,
науч. сотр. Центра экономических и политических исследований (ЭПИцентр)

Выбрав в качестве предмета исследования проблему введения в нашу экономическую практику индексации доходов населения, автор поставил себя в довольно затруднительное положение. С одной стороны, «широкомасштабное» введение индексации — после принятия Верховным Советом СССР Основ законодательства Союза ССР и республик об индексации доходов населения — уже неизбежно. Казалось бы, это настраивает на сугубо практический разговор относительно выбора конкретных параметров механизма индексации. Однако, с другой стороны, нельзя не заметить, что круг обсуждаемых в этой связи в экономических публикациях проблем ограничивается в основном техническими аспектами индексации, например, какой ее механизм является для нас наиболее приемлемым или какими должны быть порог и степень индексационных выплат и т. п. Столь поверхностный подход, заключающийся в простом, механическом заимствовании у индустриально развитых стран техники индексации без анализа ее идеологии, свидетельствует о непроработанности этой проблемы нашей наукой и практикой, отсутствии ясного представления о роли индексации в экономической политике и возможных последствиях ее введения. Это обстоятельство во многом предопределило основную направленность данной статьи. Речь в ней пойдет об иллюзиях и реальностях, связанных с политикой индексации вообще и применительно к условиям нашей страны в частности.

Неверна постановка задачи. У нас сложилось представление, что поскольку индексация непосредственно связана с изменением количественных параметров системы доходов, последняя как раз и является главным и единственным объектом индексационной политики. А раз так, индексация должна быть максимально высокой (насколько позволяют средства), чтобы по возможности полностью защитить денежные доходы населения от инфляционного обесценения. Между тем известно, что в рыночной экономике между динамикой доходов и цен существует глубокая взаимозависимость. Это означает, что количественные изменения в системе доходов могут отражаться и на уровне цен. Происходит это влияние по двум основным направлениям — через увеличение совокупного спроса и рост издержек на рабочую силу в стоимости продукции (последнее является следствием изменения величины денежной заработной платы).

Что может нивелировать или хотя бы ослабить воздействие растущих доходов на цены? Конечно, увеличение общественной производительности труда — в этом случае возросшему спросу будет противостоять также увеличившееся — за счет количества товаров, а не более высоких цен — предложение. И с ростом совокупных издержек тогда тоже все будет в порядке — они просто распределятся на большее количество продукции. Однако увеличение общественного производства непосредственно принимается во внимание лишь при пересмотре реальных доходов — например, реформе пенсионного законодательства, изменении размеров различного рода пособий, заключении новых коллективных договоров (правда, здесь учитываются уже успехи конкретной отрасли или фирмы). Индексация же является самостоятельным каналом роста номинальных доходов населения с целью поддержания (а не повышения!) их реального содержания и никак не связана с увеличением эффективности производства, поэтому обратное ее воздействие на уровень цен скорее закономерность, чем исключение. В результате возникает процесс циклического характера: повышение уровня цен «включает» механизм индексации, последний вызывает новую «инфляционную волну» и т. д. При этом существует вполне реальная опасность возникновения своего рода «резонанса», когда темпы инфляции начинают стремительно нарастать.

Может возникнуть вполне естественный вопрос: а разве нельзя осуществлять индексацию доходов населения в условиях растущей инфляции? При прочих равных условиях — можно; к тому же это не порождает никаких дополнительных технических трудностей. Однако неконтролируемый рост цен, к чему

может привести «безоглядное» применение индексации, является серьезным дестабилизирующим фактором для экономики в целом. Рано или поздно это самым негативным образом сказывается и на общественном благосостоянии. Выход же экономики из трясины гиперинфляции, как свидетельствует мировой опыт, связан с еще большими социальными издержками. Поэтому при осуществлении индексационной политики текущий эффект от ее осуществления необходимо сопоставлять с ее последствиями в более отдаленной перспективе: серьезных социальных издержек завтра можно избежать, заплатив за них значительно меньшую социальную «цену» сегодня.

Из всего этого можно сделать следующий вывод: действительным, реальным объектом индексационной политики является система «цены — доходы»; при этом сама индексация выступает в качестве инструмента макроэкономического регулирования, основное назначение которого заключается не в том, чтобы пытаться «любой ценой» сохранить реальное содержание доходов населения, а в том, чтобы обеспечивать поддержание равновесия в системе «цены — доходы» посредством достижения разумного компромисса между желаемым уровнем реальных доходов и максимально допустимой величиной инфляции.

Таким образом, анализ тенденций, сформировавшихся в изменении параметров системы «цены — заработная плата» для определения потенциальной «инфляционности» индексационных мероприятий является важнейшим условием при выработке стратегии политики индексации.

Если рассматривать под этим углом зрения экономическую ситуацию в нашей стране, то первое, что следует отметить, это качественные изменения в характере инфляционных процессов; 1991 г. характеризуется абсолютным сокращением промышленного производства (которое, по прогнозам специалистов, может составить к концу года 20—25%). Денежные доходы населения все это время росли, разрыв между спросом и предложением на потребительском рынке увеличивался, причем нарастающими темпами. Поэтому даже несмотря на «жесткий» характер реформы (который, кстати, и не мог быть иным: степень эффективности реформы «по определению» зависела от ее фискальности), товары в магазинах так и не появились. Давление спроса не ослабло: обмен денег и апрельское повышение цен окончательно подорвали доверие народа к рублю и подстегнули процесс «бегства от денег». Сформировавшееся «инфляционное ожидание», обострение чувства социальной незащищенности и отсутствие доверия к правительственным компенсационным мерам провоцируют массовые выступления трудящихся с экономическими требованиями. И им вынуждены идти навстречу: к концу года существенное повышение заработной платы уже обещано шахтерам и авиадиспетчерам. В тех отраслях, где это возможно, руководители предприятий правдами и неправдами «взвинчивают» цены, с тем чтобы покрыть растущие издержки на рабочую силу: ведь с 1 июня компенсации включены в тарифы и оклады.

Таким образом, реформа цен инициировала в экономике страны процессы, которые в терминах макроэкономики можно охарактеризовать как «вхождение» в стремительно раскручивающуюся спираль инфляции издержек, поддерживаемую давлением избыточного спроса.

Опыт стран Восточной Европы показал, что в результате разового административного повышения цен более чем на 20% даже в относительно благополучной экономике возникают такие инфляционные процессы «цены — доходы», которые достаточно трудно удержать. Поэтому предположить, что ожидает нас, нетрудно. Думаем, уже к концу этого года ежемесячный рост неконтролируемых государством цен может исчисляться двузначными числами. Это означает, что над экономикой нависла реальная угроза гиперинфляции. Чтобы избежать ее, нужна специальная правительственная программа. Индексация как механизм текущего регулирования денежных доходов населения должна рассматриваться как составной элемент этой программы и с самого начала задумываться как инструмент сдерживания инфляции.

Новый индекс: прихоть или необходимость? Важнейшим условием эффективности функционирования любого, подчеркиваем, любого механизма индексации является точность его «настройки». Это, в свою очередь, зависит от степени репрезентативности индекса потребительских цен. Вообще для целей индексации может быть разработан и специальный индекс, как это сделано, например, в Италии или Дании. Но несмотря на некоторые особенности, заключающиеся главным образом в специфической потребительской корзине, при исчислении такого индекса, как правило, используется методология и методика расчета индекса потребительских цен. Состояние дел в этой области у нас, несмотря на серьезные позитивные сдвиги в области статистики цен, которые произошли за последнее время, все еще нельзя признать удовлетворительным. Совсем недавно, в конце сентября прошлого года, Госкомстатом СССР была утверждена новая «Методика расчета индекса потребительских цен (индекса стоимости жизни)». Однако в ней, как и прежде, обходится стороной целый комплекс исключительно важных и сложных проблем. Во-первых, как формировать потребительскую корзину, когда даже товары первой необходимости попадают в разряд дефицитных? Ведь для

расчета индекса потребительских цен необходимо брать те товары, которые население реально покупает, к тому же по сопоставимому кругу. Это очень сложный вопрос, не имеющий аналога в мировой практике. Поэтому абсолютно неясно, что же призван отражать, скажем, сводный индекс потребительских цен, включающий несколько сот позиций, когда население уже забыло, как выглядит добрая половина товаров из столь представительного потребительского набора! То же самое можно сказать и о других индексах, включенных в систему индексов потребительских цен.

Во-вторых, с проблемой формирования потребительской корзины в условиях дефицита тесно связана и проблема регистрации цен. Не имеет ровным счетом никакого значения, возьмет ли счетчик-регистратор цены из отчетных данных о товарообороте или дождется того счастливого момента, когда дефицитный товар хоть на час, но появится на прилавках: в любом из этих случаев регистрируемая прейскурантная цена не отражает истинного положения вещей. Ведь только часть населения сможет приобрести дефицитный товар по государственной цене; другая же часть будет вынуждена или обратиться к услугам «черного рынка», где цены в несколько раз выше, или искать товар-заменитель, который также может стоить дороже. При регистрации цены на дефицитный товар необходимо учитывать и то, и другое. Следует при этом иметь в виду, что вынужденная покупка более дорогого товара-заменителя вследствие исчезновения основного, более дешевого, не имеет ничего общего с повышением уровня благосостояния: потребитель просто будет вынужден снизить качество удовлетворения какой-нибудь другой своей потребности. С расширением «карточной» и «талонной» торговли указанная проблема проявляется все более и более отчетливо.

В-третьих, известно, что индекс потребительских цен призван отражать только инфляционную составляющую прироста цены; для этого необходимо нивелировать влияние изменения потребительских свойств товара на его цену. Буквально это означает следующее: если качественные характеристики товара возросли (по сравнению с базовым периодом), то регистрируемая цена должна быть на соответствующую величину уменьшена и наоборот. Процедура оценки изменения качества товара, естественно, должна проводиться не «на глазок». Мировая статистическая практика предусматривает для этой цели применение специальных приемов сравнения характеристик таких товаров: с использованием спецификаций, различного рода балльных систем и т. д. В результате такого анализа эксперт довольно точно определяет «необходимую» и «прибавочную» составляющие роста цены.

У нас механизм оценки изменения качества товара находится пока что в зачаточном состоянии, и это размывает картину динамики потребительских цен. С учетом тенденции к ухудшению качества товаров при неизменной (а порой даже повышающейся) цене этот фактор может действовать в сторону занижения истинной величины инфляции.

В-четвертых, одной из наиболее сложных проблем в области статистики цен в мировой практике является учет цен товаров длительного пользования, прежде всего недвижимости. Заключается она в том, что обладатель такого товара при его удорожании выигрывает, а потенциальный покупатель проигрывает. Если значительная часть населения уже обладает этим товаром, то адекватный учет в индексе изменения его цены может исказить степень влияния этого процесса на уровень благосостояния народа.

Этот фактор уже накладывает определенный отпечаток на динамику стоимости жизни; с учетом же перспективы создания рынка жилья необходимость разработки механизма учета цен товаров длительного пользования становится очевидной.

И, наконец, в-пятых, исключительно важным моментом при разработке механизмов защиты населения страны от инфляции является адекватное отражение региональных аспектов инфляционных процессов. И хотя в методике такая задача ставится, при этом оговаривается, что существующие методы организации и проведения обследований семейных бюджетов требуют принципиальных изменений.

Приведенный далеко не исчерпывающий перечень недостатков, которые имеет методика исчисления индекса потребительских цен, позволяет сделать вывод о низкой степени достоверности разрабатываемого с ее помощью официального индекса цен.

Учитывая, что процесс введения индексации доходов населения уже начался, потребность в репрезентативном измерителе инфляционных процессов в потребительском секторе экономики многократно возрастает. Работу в этом направлении необходимо начать немедленно и проводить ее гласно, с привлечением независимых экспертов. Исключительно полезным было бы привнести в нее элемент конкуренции; для этого следует всячески поощрять альтернативные разработки в области статистики цен со стороны профсоюзов, научных центров и т. д.

Проблемы в области статистики доходов. Известно, что индексация, проводимая в рамках антиинфляционных мероприятий, не может быть полной. Дифференциация же индексационных выплат, как правило, осуществляется с учетом официально утвержденных величин прожиточного минимума и минимальной заработной платы. Эти социальные нор-

мативы служат также основой при определении нижней границы индексации.

При проведении частичной индексации важным требованием является и четкое обеспечение адресности индексационных мероприятий, когда максимальный эффект достигается в отношении тех групп населения, которые в этом более всего нуждаются. Однако в рамках существующей системы распределения обеспечить в полной мере адресность едва ли возможно.

Государственная политика в области доходов населения постепенно утрачивает связь с реальными процессами, в результате чего в целом ряде отраслей народного хозяйства система распределительных отношений принимает все более уродливые, даже иногда полукриминальные формы. Например, ни для кого не секрет, что реальный заработок (если так можно выразиться) официанта или, скажем, слесаря автосервиса на порядок превышает их законный, официально установленный оклад, и к тому же имеет тенденцию «не отставать» от темпов инфляции. Соответственно к бедствующим слоям населения их можно отнести только с очень большой натяжкой. Но стоит нам отбросить здравый смысл и вооружиться данными статотчетности, как мы с удивлением обнаружим, что именно эти категории работников и являются самыми обездоленными среди всех остальных трудящихся и что именно их в первую очередь необходимо защитить от роста цен!

Есть два пути для изменения сложившейся ситуации. Первый — разработка действенной системы учета и контроля за источниками, а главное — размерами индивидуальных доходов. Это предполагает создание эффективной налоговой инспекции, усиление административной и уголовной ответственности за сокрытие доходов и уклонение от уплаты налогов и т. д. Другой путь — устранение первопричин существования стабильных каналов нерегистрируемых доходов. Очевидно, это потребует изменения глубинных основ функционирующего хозяйственного механизма. На наш взгляд, сложившаяся ситуация обусловливает необходимость использования обоих этих подходов. Любая политика социальной защиты, и индексация в том числе, проводимая в рамках сложившейся системы распределительных отношений и действующего механизма учета денежных доходов населения, будет уподобляться приемам охотника с ружьем без мушки, который на каждый точный выстрел делает по три промаха.

Какие «сюрпризы» нас ожидают в производственной сфере? Серьезные, специфические проблемы выявляются и при анализе условий введения индексации заработной платы в производственной сфере, которые связаны действующим хозяйственным механизмом.

В индустриально развитых странах с рыночной экономикой, как известно, уровень заработной платы на производстве фиксируется в коллективных договорах на определенный срок (как правило, на 1—3 года) и, независимо от коммерческих успехов предприятия или фирмы, остается практически неизменным в течение всего этого периода (размер различного рода премий и надтарифных выплат бывает невысок и не имеет постоянного характера). В условиях инфляции может применяться индексация, цель которой поддерживать в течение определенного периода на одном и том же уровне реальную заработную плату. Равномерность процесса обесценения номинальной заработной платы позволяет в таких условиях посредством индексации осуществлять определенную государственную политику в области заработной платы путем централизованного установления верхней и нижней границ индексационных выплат, порога индексации и т. п.

В нашей же экономике действующим хозяйственным механизмом предусмотрена прямая связь между динамикой фонда оплаты труда (при так называемой первой модели хозрасчета — фонда заработной платы и фонда материального поощрения) и динамикой хозрасчетного дохода (прибыли). В условиях, когда курс на экономическую самостоятельность предприятий осуществляется при практически сохраняющейся монопольной структуре народного хозяйства и углубляющейся несбалансированности потребительского рынка, указанная зависимость является одной из главных, если не основной, причин неконтролируемого роста заработной платы. Но помимо этого, она порождает также известную дифференциацию предприятий по характеру действия и соотношению «зарплатообразующих» факторов, а следовательно, по потенциальным возможностям в увеличении фонда оплаты труда. В результате предприятия одних отраслей уже осуществляют «компенсационную политику» (в условиях административно устанавливаемых цен за счет ассортиментной «игры», завышения цен на новую продукцию и др.), в то время как в других отраслях (горнодобывающая, транспорт и др.) эти возможности резко ограничены. И если сейчас эта дифференциация еще не столь очевидна, то с дальнейшим усилением инфляции она может стать причиной серьезных диспропорций в системе распределительных отношений и спровоцировать множество социальных конфликтов. Введение единообразного механизма индексации заработной платы в таких условиях способно лишь обострить ситуацию.

Указанное обстоятельство требует либо осуществления соответствующих, достаточно глубоких изменений в действующем хозяйственном механизме с последующей возможностью использования единого механизма индексации, либо применения дифференцированного (как минимум по отраслям) подхода при

разработке конкретных механизмов индексации заработной платы в условиях роста цен. Дифференциация отраслей может производиться на основе анализа отраслевой статистики: роста естественной заработной платы, в том числе по факторам; динамики производства продукции отрасли в текущих и сопоставимых ценах и др. Если будет выбран этот вариант, следует также иметь в виду необходимость постоянных корректировок множественных механизмов индексации в соответствии с изменениями в экономической ситуации.

Естественно, все эти изменения должны осуществляться в едином русле, отражающем стратегию политики индексации в целом.

С недавних пор в некоторых публикациях стало высказываться мнение о возможности уже в ближайшее время решить проблему защиты заработной платы трудящихся от инфляционного роста цен непосредственно на предприятиях через механизм коллективных договоров. Утверждается, что при децентрализации вопросов, связанных с оплатой труда, и передаче этой функции непосредственно на предприятия профсоюзы «сами разберутся», кого и в какой степени следует защищать от инфляции. Насколько правомерна такая позиция?

В индустриально развитых странах с рыночной экономикой коллективный договор — это, по сути, результат сделки между двумя независимыми партнерами (профсоюзами и предпринимателями) по поводу купли-продажи рабочей силы; процесс заключения коллективного договора, как правило, контролируется государством, которое делает все возможное, чтобы ни одна из сторон не выступала «с позиции силы», и, таким образом, цена рабочей силы устанавливалась бы объективно, под воздействием спроса и предложения.

Возвращаясь к нашей ситуации можно сразу отметить, что такой институт коллективных договоров у нас пока просто-напросто отсутствует. Заработная плата в таких условиях выступает результирующей не столько социально-экономических, сколько социально-политических процессов. Для последних сейчас характерен мощный всплеск охваченного «синдромом социальной справедливости» профсоюзного и рабочего движения. Попытки использовать столь деформированную систему коллективных договоров в качестве основного механизма защиты заработной платы трудящихся от инфляции в сложившейся ситуации угрожают своим крайним проявлением: неуправляемым раскручиванием спирали «заработная плата — цены», т. е. классической инфляцией издержек.

Необходимо также учитывать то обстоятельство, что в нашей экономике государственный сектор является преобладающим и, по-видимому, будет оставаться таковым еще долго. И в этой связи предложения о передаче всех вопросов, связанных с проведением политики индексации заработной платы (выходящей за рамки социальных гарантий), в непосредственное ведение государственных предприятий также представляются ошибочными. Мы согласны с известным венгерским экономистом Яношем Корнаи, который отмечает, что до тех пор, пока доминирующей остается государственная собственность, лишь административные средства могут помочь противостоять давлению к увеличению заработков снизу.

Социально-политические аспекты индексации. Социальная направленность индексации обусловливает повышенный интерес к ней со стороны профсоюзов, рабочих объединений и населения в целом. Поэтому во избежание обострения социальной напряженности или принятия (в условиях конфликтной, тупиковой ситуации) неприемлемой с экономической точки зрения программы индексации необходимо на всех этапах ее разработки осуществлять тесный контакт с представителями всех заинтересованных сторон. При этом следует иметь в виду, что, несмотря на всю остроту социально-политической обстановки в стране, применение полной индексации невозможно по чисто экономическим причинам. Индексационная политика, таким образом, может явиться результатом целой серии политических и социальных компромиссов, однако при этом нельзя допустить ни всплеска социальных конфликтов, ни принятия заведомо экономически неверных решений.

Снова о «дефиците». Наконец, хотелось бы обратить внимание на одно заблуждение, связанное с оценкой потенциальной действенности политики индексации в условиях, когда изначальный рост цен (который, собственно, и предполагается компенсировать посредством индексации) является единственно возможной реакцией экономической системы на нарушение сбалансированности спроса и предложения на потребительском рынке. Такая ситуация возникает либо при чрезмерном увеличении спроса (рост денежных доходов значительно превышает имеющиеся возможности их товарного покрытия), либо при сокращении предложения в натуре вследствие экономического кризиса, ухудшения условий внешней торговли и т. п., либо когда имеет место и то, и другое (как сегодня в нашей стране). Во всех этих случаях изначальный рост цен отражает объективный (т. е. уже свершившийся) факт — абсолютно, либо относительно по сравнению с возросшими денежными доходами снизившийся уровень общественного благосостояния. Попытка в целом компенсировать это снижение посредством индексации, т. е. через увеличение денежных доходов населения, неизбежно сопровождается инфляционным эффектом, экономическая ситуация вновь вернется в «исходную точку», но уже с новым уровнем цен.

Это, в частности, означает, что в условиях «дефицитной» экономики не совсем правомерно возлагать особые надежды на индексацию как средство поддержания определенного уровня потребления населением материальных благ и услуг, поскольку основным ограничением этого потребления является не величина денежных доходов, а наличие товаров.

Таким образом, в «дефицитной» экономике проблема поддержания уровня жизни выходит за рамки регулирования номинальных доходов населения. Использование в этих целях индексации может обеспечить реальный эффект только в увязке с другими мерами, регулирующими предложение товаров и модифицирующими систему их распределения (закупки по импорту, нормированное распределение и др.). В противном случае индексация может обеспечить только перераспределение бремени, связанного с инфляцией, между различными доходными группами населения, и не более того. Общая же стратегия индексационной политики, если она исходит из необходимости обеспечения сбалансированности между спросом и предложением на макроуровне, в такой ситуации должна строиться, как это ни парадоксально, на максимальном сдерживании роста номинальных доходов населения.

Подводя итоги, хотелось бы подчеркнуть следующее. Введение индексации в наших, во многом уникальных условиях гораздо сложнее, чем в индустриально развитых странах с рыночной экономикой. Поэтому при сложившемся, чисто техническом подходе к проблеме индексации мы рискуем не только не достичь цели, которую ставим — защитить реальные доходы населения от обесценения, а получить противоположный результат — войти в такую инфляционную спираль, выход из которой будет связан с резким снижением уровня жизни населения.

Необходим глубокий научный анализ этого вопроса, с тем чтобы выработать идеологию политики индексации применительно к нашей ситуации, а также определиться с подходами к решению ряда концептуальных проблем индексации, имеющих принципиальный характер При этом следует четко представлять реакцию населения на те или иные решения, с тем чтобы не спровоцировать возможность возникновения социальных конфликтов.

Наконец, политика индексации должна быть вписана в общую концепцию экономической реформы, она не может разрабатываться автономно от нее, ведь в случае их противоречия они нейтрализуют друг друга. Индексация — это тонкий, опасный инструмент, и применяться он должен умело. Нельзя позволить превратить его в «мину замедленного действия» для нашей и без того больной экономики.

ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В АПК

И. Луконин,
нач. подотдела Минэкономики СССР

В экономике страны агропромышленный комплекс занимает одно из ведущих мест. На его предприятиях, в колхозах и совхозах создается около трети национального дохода, а в розничном товарообороте продукция АПК составляет более 70%. Поэтому его устойчивое и эффективное функционирование во многом определяет экономическое и политическое положение страны.

Современная аграрная политика направлена на повышение жизненного уровня советских людей, удовлетворение их потребности в продуктах питания в необходимом ассортименте. Ее реализация идет в непростых условиях, когда экономика при переходе на рыночные отношения переживает острый кризис, рвутся годами отлаженные связи между предприятиями, падают объемы производства.

При обсуждении выбора путей решения продовольственной проблемы часто высказывается точка зрения, что главное сейчас — это перемена форм собственности в деревне, возрождение крестьянского хозяйства. Будто бы колхозы и совхозы исчерпали свои возможности, и дальнейшее вложение средств в их развитие неэффективно и поэтому не даст коренного изменения в обеспечении населения продовольствием

При рассмотрении этого важнейшего вопроса обычно называются только суммы, которые направляются на развитие предприятий и хозяйств, при этом не даются анализ цифр, оценки тенденций развития материально-технической базы агропромышленного комплекса.

Конечно, экономический механизм хозяйствования в деревне надо совершенствовать, развивать различные методы управления и формы собственности с целью раскрепощения производительных сил и повышения стимулов к труду. Однако следует напомнить, что любая организация производства (кооперативы, семейные фермы, крестьянские хозяйства и т. д.) требует высокой фондовооруженности. Например, фермер в США оснащен основными фондами в 2,4 раза больше, чем наш сельский труженик.

Устойчивое наращивание производства продовольствия возможно лишь при условии осуществления активной **инвестиционной политики**, обеспечивающей коренное решение социальных проблем села и вывод материально-технической базы сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса на новый технический и технологический уровень.

В последнее время проводится работа по качественному обновлению и укреплению производственного потенциала сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса страны. Только за 1981 — 1990 гг. на развитие материально-технической базы отраслей, входящих в АПК, направлено около 570[1] млрд. руб. капитальных вложений. В результате стоимость основных производственных фондов за этот период удвоилась и составила 590 млрд. руб. Площадь мелиорированных земель превысила 37 млн. га. Возросли поставки селу минеральных удобрений. Значительно пополнился парк тракторов, автомобилей, зерноуборочных комбайнов и других сельскохозяйственных машин. Энергетические мощности сельского хозяйства увеличились в 1,3 раза и составили 800 млн. л. с. Ведется строительство жилья, других объектов на селе.

Вместе с тем состояние материально-технической базы агропромышленного комплекса **не отвечает современным требованиям**. Увеличение капитальных вложений не привело к качественному изменению структуры производственных фондов. В сельском хозяйстве, сфере хранения, на транспорте, при переработке и реализации допускаются большие потери продукции и материалов. Уровень развития перерабатывающих отраслей не обеспечивает своевременную и качественную переработку сырья. Имеются диспропорции в развитии отраслей АПК по регионам. Требуют коренного улучшения жилищные, коммунально-бытовые и социально-культурные условия жизни сельского населения.

Инвестиционная политика в агропромышленном комплексе в ближайшие годы **должна быть направлена** на укрепле-

[1] Здесь и далее капитальные вложения показаны в ценах на 1 января 1984 г.

ние материально-технической базы, внедрение достижений научно-технического прогресса, техническое перевооружение предприятий перерабатывающей промышленности, полное обеспечение сохранности производимой продукции, устойчивое развитие земледелия на основе мелиорации земель и химизации производства, ускоренное обновление активной части основных фондов, социальное преобразование села. Следует подчеркнуть, что вывод материально-технической базы на новый уровень осуществить сразу и повсеместно невозможно. Для этого потребуются время и значительные ресурсы.

В соответствии с постановлением Совета Министров СССР от 5 апреля 1989 г. «Об улучшении продовольственного обеспечения населения страны на основе коренного повышения эффективности и дальнейшего развития агропромышленного комплекса» на строительство производственных и непроизводственных объектов в 1991—1995 гг. направляется 345 млрд. руб., что на 8,6% больше по сравнению с фактически освоенными за 1986 — 1990 гг. Много это или мало? Сравнительный анализ показывает, что коренного поворота в пользу агропромышленного комплекса, улучшения его производственной базы пока не происходит. Доля капитальных вложений, направляемых в АПК, в общем объеме по народному хозяйству снижается: в десятой пятилетке она составляла 32,3%, в одиннадцатой — 30,5, в 1991—1995 гг.— 30%. При этом все большая часть их направляется на поддержание и частичное восстановление устаревших основных фондов, сохраняющихся в эксплуатации. Если в одиннадцатой пятилетке на эти цели в среднем за год использовалось 28% капитальных вложений, то в двенадцатой — 38, а по расчетам на 1991—1995 гг.— 50%. С учетом роста цен затраты на замену устаревших мощностей, техники и т. д. во многих случаях оказываются более высокими, чем балансовая стоимость самих выбывающих основных фондов.

В условиях ограниченных возможностей решающее значение приобретает **правильность выбора приоритетных направлений и рациональной структуры капитальных вложений**, т. е. сосредоточение их на тех участках, где можно использовать с наибольшей отдачей.

Несмотря на увеличение за последние годы капитальных вложений на непроизводственное строительство, материально-техническая база социально-культурной сферы на селе развита слабо.

Низкий уровень культурно-бытового, торгового, медицинского обслуживания, отсутствие многих объектов инфраструктуры, тяжелые условия труда работников полей и ферм являются главными причинами продолжающейся миграции сельского населения в города, особенно из трудонедостаточных районов РСФСР, Украинской ССР, Белорусской ССР, республик Прибалтики. Обеспеченность трудовыми ресурсами отдельных колхозов и совхозов этих регионов составляет 50—80%. Это вынуждает хозяйства привлекать на сельскохозяйственные работы растущее число работников из городов и промышленных центров, причем как на полевые работы, так и в животноводство.

В настоящее время в половине сел и деревень нет учреждений здравоохранения и культуры, в третьей части — торговых точек. Мест в дошкольных учреждениях из расчета на 1000 детей насчитывается почти в 2 раза меньше, чем в городе. Газа и электроэнергии на бытовые нужды сельским жителем потребляется в 3 раза меньше. То же и с инженерным обустройством жилья, школ, больниц, объектов культуры и бытового обслуживания. Только 10% сельских поселков имеют централизованное водоснабжение, менее 5% — канализацию.

Серьезно тормозит развитие села, особенно в глубинных районах, бездорожье. В среднем на одно хозяйство приходится около 5—6 км внутрихозяйственных дорог с твердым покрытием при минимальной потребности 18 — 20 км, хотя они и являются незаменимым условием коренного улучшения сельской жизни. Замечено, что при наличии надежной дорожной связи прекращается или заметно сокращается отток кадров из хозяйств, преобразуются условия их жизни и труда.

Учитывая, что темпы роста сельскохозяйственного производства во все большей мере будут определяться социальными факторами, приоритет в выделении капитальных вложений отдан развитию **материально-технической базы социально-культурной сферы села**. Чтобы полнее использовать возможности человека, нужно проявлять заботу в решении социальных вопросов труда и быта, здоровья и досуга.

В соответствии с постановлением Совета Министров СССР от 5 апреля 1989 г. «О программе социального развития села» в 1991 — 1995 гг. намечается высокими темпами осуществлять строительство жилья, дошкольных учреждений, школ предприятий общественного питания, сближение уровней и качества медицинского, культурно-бытового и торгового обслуживания сельского и городского населения. На эти цели направляется 121 млрд руб., что в 1,5 раза больше чем в двенадцатой пятилетке, а удельный вес в общих капитальных вложениях по АПК возрастает с 25% до 35%. Предусмотрено увеличить объем капитальных вложений, выделяемый на строительство объектов здравоохранения в 2 раза, коммунального хозяйства — в 2,3, народного образования — в 1,6 раза. Непосредственно в коммунальном строительстве более высокими темпами будут вестись работы по газификации (рост капитальных вложений в 2,2

раза), водоснабжению села (1,6). Предстоит реализовать государственные программы «Газ Нечерноземья» и «Дороги Нечерноземья».

Многие годы в стране не уделялось должного внимания вопросам современной **переработки, хранения, транспортировки и реализации** сельскохозяйственной продукции. Между тем значительное количество ее теряется по различным причинам и не доходит до потребителя. Так, страна ежегодно недополучает из-за нехватки производственных мощностей для переработки сахарной свеклы в оптимальные сроки в некоторых областях РСФСР почти 200 тыс. т сахара, из-за использования устаревшего оборудования — до 20 тыс. т растительного масла, неудовлетворительного состояния холодильного хозяйства — до 200 тыс. т мяса и т. д. Еще большие размеры потерь приходятся на плодоовощную продукцию. Если бы все, что производится в хозяйствах, было переработано и сохранено, прибавка продовольствия составила бы 25%, а по некоторым позициям — 40%.

Поэтому усилия по наращиванию производства сельскохозяйственной продукции теряют смысл, если не будут решены вопросы форсированного развития материально-технической базы, ее хранения и переработки.

А положение дел в перерабатывающих отраслях критическое. Значительная часть предприятий обветшала. Многие из них строились еще до революции или в годы первых пятилеток. Износ основных промышленно-производственных фондов в пищевкусовой промышленности составляет почти 40%, мясной и молочной — более 30, рыбной — 45%. Только пятая часть действующих предприятий и отдельных цехов отвечает современным требованиям. Более четверти технологического оборудования перерабатывающих отраслей требует немедленной замены, низок уровень механизации труда, который составляет в среднем по стране немногим более 60%, а по отдельным предприятиям — только 43.

Остается нерешенной проблема сбалансированного развития рыбопромыслового флота и береговой материально-технической базы рыбного хозяйства. Значительная часть флота рыбной промышленности нуждается в обновлении.

Не лучше положение и в сельском хозяйстве. Колхозы и совхозы обеспечены хранилищами для картофеля и овощей — на 64%, фруктов — на 78, минудобрений — на 60, силосными и сенажными сооружениями, сено- и корнеплодохранилищами — на 18—78%.

Необходимы выполнение комплекса мероприятий, предусмотренных на 1991 — 1995 гг. постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 22 ноября 1987 г. «О мерах по ускорению развития перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса в 1988 — 1995 годах», осуществление ввода в действие новых мощностей и объектов. Для этого направляется 54 млрд. руб. капитальных вложений. При этом в мясо-молочную промышленность средств будет вложено в 1,8 раза, пищевую — в 1,6, рыбную — в 1,7 раза больше, чем в прошлом пятилетии.

Реализация этой программы в мясомолочной промышленности позволит каждой союзной республике, краю и области иметь необходимые мощности для своевременной приемки и переработки животноводческой продукции, значительно увеличить выпуск кисломолочных продуктов, творога и сыра, в пищевой — обеспечить население высококачественной кондитерской и маргариновой продукцией, майонезом, безалкогольными напитками, расширить сеть предприятий по изготовлению плодоовощных консервов, картофелепродуктов, быстрозамороженной продукции, перевооружить и создать новые производства в хлебопекарной, крупяной и рыбной промышленности, удовлетворить потребности колхозов и совхозов в хранилищах для зерна и семян, силоса и сенажа, брикетированных и гранулированных кормосмесей, продовольственного картофеля и овощей.

Перерабатывающая промышленность сконцентрирована преимущественно в городах и представлена в основном крупными предприятиями. Наряду с ними целесообразно размещать предприятия по переработке и хранению сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции с максимальным приближением к местам производства, расширять объемы их строительства, цехов и производств малой и средней мощности непосредственно в колхозах, совхозах, агропромышленных объединениях, фирмах и комбинатах.

Для успешного осуществления технического перевооружения и наращивания производственных мощностей намечено поставить оборудования для перерабатывающих отраслей АПК на 18—20 млрд. руб., создать более 4 тыс. наименований нового технологического оборудования, резко увеличить поставку агропромышленному комплексу сборных цехов малой мощности по переработке мяса, молока, овощей и фруктов. Для этого подключены многие машиностроительные министерства, предприятия оборонного комплекса, научные учреждения АН СССР и отраслевые институты.

Темпы развития и эффективность сельскохозяйственного производства органически связаны прежде всего с качественным состоянием, осуществлением мероприятий по сохранности, рациональному использованию и улучшению **плодородня** земельных ресурсов Их выполнение возлагается на мелиорацию и химизацию земель.

Особо следует остановиться на проблеме мелиорации земель. В последние годы под давлением общественности капитальные вложения на эти цели сокращаются, что может резко осложнить ситуацию в земледелии, так как в стране 59%

пашни расположено в зоне неустойчивого увлажнения и 40 — в засушливой зоне. Практически не бывает года, чтобы несколько крупных сельскохозяйственных регионов не подвергались в той или иной степени воздействию засухи. Особенно страдают от этого районы Поволжья, Урала, Северного Кавказа, юга Украины, целинные земли Казахстана, где сосредоточены основные районы товарного производства сельскохозяйственной продукции.

В центральной, северной и северо-западной частях страны, в районах интенсивного земледелия заболоченные и переувлажненные земли, которые не могут продуктивно использоваться, составляют более 50 млн. га. Кроме того, из-за несовершенства и низкого качества вновь вводимых оросительных систем около 7 млн. га земель требует комплексной реконструкции, более 2,5 млн. га осушительных систем — восстановительных работ. Около 50 тыс. га пашни ежегодно выбывает из сельскохозяйственного оборота, превращаясь в овраги.

Постоянное **увеличение мелиоративного фонда** с низкой естественной биологической продуктивностью земель — настоятельная необходимость, и несмотря на недостатки в мелиоративном строительстве и в дальнейшем потребуются значительные капитальные вложения на мероприятия по осушению и орошению земель. При этом надо резко переориентировать направления их использования: сокращение ввода новых мелиорированных земель; приоритетное выполнение работ по комплексной реконструкции и техническому совершенствованию существующих систем на орошаемых и осушенных землях; защиту почв от ветровой и водной эрозии; внедрение новых водосберегающих технологий; увеличение культуртехнических работ; проведение других мероприятий по улучшению уже созданного мелиоративного фонда.

Крупные средства предстоит направить на укрепление производственной базы предприятий по **агрохимическому обслуживанию** сельского хозяйства: строительство складов для минеральных удобрений, консервантов кормов, средств защиты растений, навозохранилищ, обустройство месторождений по добыче торфа и сапропеля, обеспечение техникой для транспортировки и внесения их в почву.

Важное звено в укреплении материально технической базы агропромышленного комплекса — **индустриализация сельскохозяйственного производства**. В условиях дефицита трудовых ресурсов нельзя рассчитывать на успех, если ни в одной отрасли земледелия не внедрена комплексная механизация, а в животноводстве ее уровень не превышает 75%. Две трети работников сельского хозяйства в нашей стране заняты на ручных работах. Не решены вопросы надежного электроснабжения, которое особенно отрицательно сказывается на развитии животноводства, где из-за частого отсутствия электроэнергии невозможно обеспечить дойку коров, кормораздачу, навозоудаление и т. д. Потребность сельского хозяйства в тракторах удовлетворяется только на 80%, грузовых автомобилях — на 86, землеройной технике — на 85, кормоуборочных комбайнах — на 70, пресс-подборщиках сена — на 60%. Медленно создаются комплексы машин для картофелеводства, овощеводства и возделывания технических культур. Навесного оборудования, предусмотренного системой машин для растениеводства, выпускается лишь 50%, а для животноводства — 61%. Остается низким технический уровень поставляемых сельскому хозяйству машин.

Поэтому целесообразно направлять ресурсы на наращивание и ускоренное **обновление активной части основных фондов**, осуществление мероприятий по **комплексной механизации** производственных процессов в колхозах, совхозах, фермерских и других хозяйствах. В 1991—1995 гг. необходимо обеспечить поставку селу **высокопроизводительной и качественной** сельскохозяйственной техники, транспортных средств, машин и оборудования, в особенности для возделывания основных сельскохозяйственных культур по интенсивным технологиям и минимальной обработке почвы, более эффективных приборов. На решение этой задачи должна быть направлена деятельность машиностроительного комплекса и в первую очередь сельскохозяйственного машиностроения.

Потребуется увеличить протяженность сельских электрических сетей на 1,5 млн. км, провести работы по реконструкции действующих линий и трансформаторных подстанций, резервированию электроснабжения от автономных источников.

Без надежной **ремонтно-эксплуатационной базы** невозможно добиться хороших результатов в своевременной и качественной подготовке техники к сезонным полевым работам. Однако уровень эксплуатации сельскохозяйственной техники, база для проведения ремонта, обслуживания и хранения машин не соответствуют современным требованиям. Обеспеченность хозяйств типовыми ремонтными мастерскими и пунктами обслуживания составляет менее 50%, машинными дворами — 60 — 70%. Ощущается недостаток и вспомогательных объектов, таких, как моечные эстакады, площадки и навесы для регулирования и комплектования машинно-тракторных агрегатов, подсобных и бытовых помещений.

Предстоит в каждом колхозе и совхозе построить ремонтные мастерские, машинные дворы с пунктами технического обслуживания и автогаражами, а в отделениях, бригадах, фермерских хозяйствах — необходимое количество закрытых помещений, навесов и площадок.

В ближайшие годы крупные средства потребуется направить на развитие **производственной базы научно-исследовательских учреждений** — внедрение науч-

но-технического прогресса, создание условий для ускоренного развития биотехнологии и генетики, селекции и семеноводства, других методов повышения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных.

Опыт экономически развитых стран свидетельствует о том, что в процессе перевода сельскохозяйственного производства на промышленную основу темпы роста потребления ресурсов опережают темпы роста производства продукции. Это продолжается до тех пор, пока комплексной механизацией не охватываются все основные отрасли производства. В нашей стране аналогичная тенденция наиболее отчетливо проявилась в птицеводстве — отрасли, которая раньше других встала на индустриальный путь развития.

Вопрос эффективности капитальных вложений следует рассматривать **комплексно**. Так, в сельском хозяйстве на 100 руб. основных производственных фондов в 1980 г. произведено валовой продукции на 68,2 руб., а в 1990 г.— на 45,5, т. е. фондоотдача снизилась. В то же время производительность труда работника за этот период увеличилась в 1,4 раза. Если бы она сохранилась на уровне 1980 г., то для обеспечения полученного объема производства в 1990 г. потребовалось бы привлечь дополнительно 7,9 млн. чел. с ежегодной выплатой им заработной платы в размере 16—17 млрд. руб. То есть за счет повышения фондовооруженности труда уже получен эффект.

На оценку эффективности капитальных вложений большое влияние оказывает **уровень цен** на продукцию и потребляемые средства производства. Существующий в настоящее время в стране неэквивалентный обмен товарами между сельским хозяйством и другими отраслями народного хозяйства не позволяет объективно оценить меру отдачи вкладываемых средств. Примеров тому немало.

Так, средняя стоимость зерноуборочного комбайна за десять лет увеличилась в 2,1 раза, в то время как средняя его пропускная способность возросла только на 17%. При замене трактора Т-74 на Т-150 мощность последнего возросла в 2 раза, а цена — в 2,7 раза. Из-за несоответствия прироста производительности техники цене ее приобретения колхозы и совхозы ежегодно переплачивают заводам-изготовителям сотни миллионов рублей. Аналогичное положение наблюдается и по другим видам ресурсов и отраслям АПК.

В настоящее время эффективность производства связывается с переводом экономики **на рыночные отношения**, внедрением **новых форм хозяйствования**, улучшением работы на земле труженика села, превращения его в хозяина, повышением его трудовой активности.

Для этой цели создаются ассоциации, кооперативы, арендные и семейные коллективы, крестьянские хозяйства, которые начинают развивать производство за счет **собственных накоплений**. Это вынуждает их соблюдать строгий режим экономии и бережливости, рациональнее использовать имеющиеся ресурсы. Каждый коллектив, чтобы успешно вести производство, должен вести расходы исходя из доходов.

А каковы источники материальных и финансовых ресурсов, требуемых для агропромышленного комплекса?

В соответствии с законами СССР о разграничении функций и собственности между Союзом ССР и субъектами федераций предприятия и организации агропромышленного комплекса переданы в ведение республик. В настоящее время большинство республиканских законодательных органов приняло решение о приоритетном развитии аграрного сектора (РСФСР, Украина, Казахстан, Белоруссия и др.). Намечены конкретные программы развития его отраслей, финансовой и материальной поддержки колхозов, совхозов, фермерских хозяйств. Однако практическая их реализация пока **тормозится** в связи с неудовлетворительным обеспечением предприятий и организаций материально-техническими ресурсами, отсутствием надежных источников финансирования.

С расширением полномочий республик и местных органов управления усложнилось положение с заключением договоров о поставке продукции. Во многих регионах проявляется местничество. Государственные органы отдельных республик, краев и областей вводят запреты на вывоз продукции за пределы своих территорий. В такой ситуации успех осуществления республиканских программ, видимо, гарантируется лишь при координирующей роли союзных органов, наделении их определенными правами, в первую очередь, по регулированию материально-технического обеспечения республик и некоторых регионов. Это особенно важно в период становления рыночных отношений. Союзным органам должна быть предоставлена возможность распоряжения частью производимых в стране важнейших материально-технических ресурсов по согласованной номенклатуре для перераспределения между республиками.

В качестве ориентира для определения гарантированного минимума выделяемых ресурсов могли бы служить объемы строительства, предусмотренные на 1991—1995 гг. вышеназванными постановлениями союзного правительства. При планировании республиками выполнения работ в агропромышленных комплексах в больших размерах, чем предусмотрено этими решениями, дополнительные материально-технические ресурсы должны приобретаться ими на рынке.

На производство и поставку агропромышленному комплексу централизованно распределяемых материальных ресурсов и оборудования устанавливается **государственный заказ**. Органы управле-

ния Союза ССР и республик определяют меры по стимулированию предприятий для его выполнения.

В условиях нарушения ценового паритета между промышленностью, строительной индустрией и сельским хозяйством нереально рассчитывать, что преобразования в агропромышленном комплексе могут быть осуществлены за счет собственных средств предприятий, хозяйств и фермеров. Следует **на всех уровнях обеспечивать государственную финансовую поддержку** мероприятий по развитию материально-технической базы аграрного сектора.

За счет средств союзного бюджета финансируются работы по ликвидации последствий стихийных бедствий, аварий, затрагивающих интересы нескольких республик.

Должны выделяться средства из централизованных фондов для строительства объектов, связанных с производством и поставками продукции, выполнением работ и оказанием услуг для всех или большинства союзных республик (предприятия по производству детского питания и переработке морепродуктов, экспериментальные базы, объекты биологической промышленности, государственных инспекций, учреждений науки и высшего образования, бюджетных организаций, а также объектов непроизводственной сферы для них).

Было бы целесообразно союзным органам управления совместно с республиками принять решение **о финансировании за счет средств централизованных общесоюзных фондов программ** электрификации, газификации и водоснабжения сельских населенных пунктов, строительства в отдельных регионах предприятий перерабатывающей промышленности, общеобразовательных школ, интернатов и внутрихозяйственных автомобильных дорог.

Для осуществления этих предложений необходимо за счет долевого участия союзного и республиканского бюджетов образовать государственный централизованный инвестиционный **аграрный фонд**.

В республиках для оказания поддержки агропромышленному комплексу надо использовать финансовые возможности бюджетов и внебюджетных фондов всех уровней.

ЗЕМЛЯ И ДОХОДЫ ЗЕМЛЕДЕЛЬЦЕВ

А. Маматказин,
председатель Ферганского облплана, канд. экон. наук
Б. Холмирзаев,
зам. председателя облагропромсоюза
Ю. Додобоев,
зав. отделом САНИИЭСХ

Сегодня, обсуждаемая на всех уровнях, продовольственная проблема волнует весь народ. Многие видят ее решение **в многообразии форм хозяйствования,** введении **частной собственности** на землю. По этому поводу проводится анкетирование. Однако результаты анкетирования, на наш взгляд, не дают ответа на главный вопрос: смогут ли земельная реформа и принятие частного землепользования решить продовольственную проблему, изменят ли личные подсобные хозяйства положение в стране с продовольствием? Рассмотрим динамику производства важнейших продуктов питания в личных подсобных хозяйствах в среднем на семью (табл. 1).

Как видно из таблицы, наблюдается увеличение производства только молока и овощей, а по другим продуктам питания — стабилизация или даже снижение.

Рост производства сельскохозяйственной продукции в личных хозяйствах населения на 4,2% за последние тринадцать лет нельзя признать достаточным. В то же время денежные доходы сельских жителей от реализации своей продукции увеличились в 1,5 раза. Продуктивность скота и сельскохозяйственных угодий в этих хозяйствах не выше, чем в общественном секторе. Это происходит не только из-за недостатков развития системы заготовок, средств малой механизации, причины, на наш взгляд, глубже.

Частный землепользователь, имеющий право собственности на произведенный им продукт, при дефиците практически всех видов сельскохозяйственной продукции получит полную возможность присвоения монопольной ренты и увеличения своих доходов за счет роста цен. Это на практике и демонстрируют колхозные рынки, на которых доминирует частник, а не колхозы и совхозы.

Нужна иная система стимулирования сельских производителей. В нашей стране, где основу сельского хозяйства составляют колхозы и совхозы, эффективной и унифицированной системы оплаты труда крестьянина пока нет. Поэтому

Таблица 1
(в %)

	1975 г.	1980 г.	1985 г.	1988 г.
Доходы от личного подсобного хозяйства . .	100	121,2	141,1	150,9
Мясо и мясопродукты .	100	102,4	98,2	100,1
Молоко и молокопродукты	100	105,3	112,3	118,3
Яйца	100	98,1	90,4	93,9
Овощи и бахчевые . . .	100	109,3	122,4	136,5
Картофель	100	92,8	93,9	73,5
Фрукты и ягоды . . .	100	93,7	109,9	82,9

встает вопрос: не лучше ли без коренной ломки улучшить уже сложившиеся структуры через развитие кооперации и аренды и тем самым резко повысить заинтересованность работников в наращивании производства продукции? Поскольку в современных условиях не только добросовестный труд, но и техника, и технология определяют уровень урожайности и продуктивности животноводства, одной раздачей земли в частную собственность, а тем более под дачи и приусадебные участки, продовольственной проблемы не решить.

Однако данный вывод не снижает актуальности поиска новых систем организации и оплаты труда в хозяйствах государственной и коллективной форм собственности. Применявшиеся ранее принципы оплаты труда признаны теперь неэффективными, тормозящими развитие производства, не стимулирующими внедрение научно-технического прогресса. Не избежали этих недостатков и предложенные системы: определения остаточного хозрасчетного дохода от валового дохода, применения внутрихозяйственных расчетных цен по опыту совхоза им. Машлук Мамедовой из Казахстана, технологической цены и ряд других, поскольку и здесь значительная часть произведенного прибавочного продукта остается в распоряжении администрации и неэффективно распределяется путем премирования. Более показателен способ оплаты труда в колхозе им. Орджоникидзе Дагестанской АССР, хотя и он в полной мере не отвечает рыночной экономике и громоздок в расчетах.

Учитывая это, специалистами Ферганской обл. была разработана и широко внедрена в производство в 1989—1990 гг. **система оплаты труда при внутрихозяйственном арендиом подряде,** более полно, на наш взгляд, отвечающая требованиям перехода к рыночной экономике. Суть ее заключается в том, что оплата арендатору обусловленнной договором части продукции производилась по внутрихозяйственным расчетным ценам, а весь полученный сверх этого объем мог реализовываться им по договорным или рыночным ценам, по хлопку и коконам — по государственным закупочным. При этом вся экономия материально-денежных затрат остается в распоряжении арендатора.

Данная система оплаты труда в сочетании с широким применением внутрихозяйственного арендного подряда и переводом колхозов и совхозов на цеховую структуру производства и полный внутрихозяйственный хозрасчет внедряется в области в течение двух лет, показав достаточно высокую эффективность в большинстве отраслей. В результате, несмотря на крайне неблагоприятные погодные условия и маловодье в 1989 г., колхозы и совхозы успешно выполнили планы продажи государству основных видов сельскохозяйственной продукции, произвели сверх задания 38 тыс. т хлопка-сырца. Возросли прибыль и рентабельность производства, несколько увеличилась производительность труда по сравнению с 1988 г., существенно повысились доходы сельских тружеников. Об этом свидетельствуют экономические показатели колхозов, совхозов и межхозяйственных предприятий за 1989 г., перешедших на новую систему оплаты труда (табл. 2).

Как видно из таблицы, объем реализованной сельскохозяйственной продукции увеличился в 1989 г., по сравнению с 1988 г., на 55,3 млн. руб., 43 млн. руб. было получено хозяйствами за счет повышения закупочных цен на хлопок-сырец. Однако из-за повышения цен на материальные ресурсы, сокращения дифференцированных надбавок к ценам их доход уменьшился почти на 20 млн. руб. Следовательно, без учета повышения цен, снижения надбавок к ним и удорожания материальных ресурсов сумма выручки от реализованной сельскохозяйственной продукции за счет увеличения объемов ее производства и более выгодной продажи возросла на 32,3 млн. руб.

Несмотря на рост стоимости использованных материально-технических ресурсов на 17 млн. руб., материально-денежные затраты на производство сократились на 2,2 млн., или общая сумма их экономии составила 19,2 млн. руб. В натуральном выражении это выразилось

Таблица 2

	1988 г.	В среднем за 1986—1989 гг.	1989 г.	1990 г. в %	
				1988 г.	в среднем за 1986—1989 гг.
Объем реализованной сельскохозяйственной продукции, млн. руб.	679,1	666,0	734,4	108,1	110,2
Прибыль, млн. руб.	126,6	127,7	135,7	107,1	106,2
Рентабельность, %	22,6	23,1	22,4	—0,2	—0,7
Валовая продукция, млн. руб. (в сопоставимых ценах)	687,1	665,3	678,5	98,7	101,9
Валовой доход, млн. руб.	476	475,5	533,5	112	112,1
Материально-денежные затраты, млн. руб.	203,1	190,5	200,9	98,9	105,5
Численность работающих в сельскохозяйственном производстве, тыс. чел.	206,6	202,4	196,8	98,1	97,2
Оплата труда, млн. руб.	344,2	341,2	388,2	112,8	113,7
Среднегодовая оплата труда 1 работающего, руб.	1 500	1 488	1 704	113,6	104,9
Производство продукции на 100 га пашни и насаждений, тыс. руб.	240	237	249	103,7	105,0

в резком снижении спроса на минеральные удобрения, практически полном отказе от применения химических средств защиты растений и переходе на биометод, уменьшении затрат на ремонт и приобретение техники, оборудования и других ресурсов. При некотором снижении общего объема механизированных работ увеличился машинный сбор хлопка в 1,5 раза.

Все это обеспечило существенный рост доходов работников сельского хозяйства, которые за год возросли на 44 млн. руб., или 12,8%. При этом арендаторы сэкономили 11,7 млн. руб. Среднегодовая оплата труда одного работника составила 1704 руб., или повысилась на 13,6%. Однако и при этом уровне средние душевые доходы сельских семей составили всего 60 руб. в месяц на человека, т. е. были ниже официального прожиточного минимума, что объясняют в основном низкой производительностью труда в регионе, определяемой уровнем цен валовой продукции

Внедрение внутрихозяйственного арендного подряда в условиях малоземельных регионов выдвинуло **еще одиу проблему**. За арендаторами, отдельными работниками или семейными звеньями в связи с ограниченностью земельных ресурсов, как правило, закрепляется поливная пашня площадью в 2—10 га. В то же время действующие севообороты имеют площадь в 200—500 га с соответствующими размерами отдельных полей, а их разукрупнение до масштабов одной карты орошения делает невозможным применение современной техники. В результате в процессе ротации у арендаторов происходит смена культур. И если гектар хлопка или овощей дает им доход в сумме 1000—1200 руб., то гектар зерновых, колосовых, кукурузы, люцерны — всего 120—150 руб., бахчевых и картофеля — 400—700 руб. При прежней системе землепользования это неравенство компенсировалось перераспределением земель, что и привело к потере чувства хозяина у земледельца. При переходе к внутрихозяйственному арендному подряду, когда ставится задача закрепления земель за арендаторами на более длительный срок, такой возможности уже нет. Однако можно разрешить эти противоречия за счет использования **договорных или рыночных цен**, как это делается, например, в одном из звеньев колхоза им. Карла Маркса Ташлакского р-на, где, возделывая одну из самых низкодоходных культур, люцерну, на площади 6,5 га собрали 905 ц сена при договоре 780. Часть сверхдоговорной продукции в объеме 2,5 т была реализована хозяйству по 10 коп. за 1 кг, а оставшиеся 10 т — на колхозном рынке по 30 коп. Таким образом, дополнительный доход звена составил 3250 руб., а общий доход — 4,3 тыс. руб., по 662 руб. на гектар пашни, что в 5 раз больше прежних показателей.

В звене из колхоза «Ленинабад» Бувайдинского р-на с 3 га ранней капусты собрано по 329 ц вместо 220. Ранний урожай и рациональная его реализация позволили членам звена получить 23,9 тыс. руб., т. е. почти 11 руб. на каждый рубль оплаты труда.

Путь к улучшению снабжения населения продовольствием лежит именно через **учет интересов и повышение материальной заинтересованности рядовых работников села**, развитие планово-рыночных отношений. Этому должно способствовать сочетание экономических и административно-правовых рычагов, при котором не подавлялись бы рыночные стимулы, правильно учитывалось стремление тру-

жеников к выгодному развитию и совершенствованию производства. На наш взгляд, решить эту проблему можно за счет повсеместного введения новой системы оплаты труда (при внутрихозяйственном арендном подряде), основанной на средней норме дохода земли. Математически ее можно выразить следующей формулой:

$$ХД = СНД + (П_ф - П_{мн}) \cdot Ц_р - МДЗ - АП,$$

где ХД — хозрасчетный доход арендатора;

СНД — средняя норма дохода земли;

Пф — фактический объем реализации произведенной сельскохозяйственной подукции;

Пмн — минимальная норма производства сельскохозяйственной продукции (продналог);

Цр — реализационная цена;

МДЗ — материально-денежные затраты;

АП — арендная плата или земельный налог.

В чем преимущество этой системы? Во-первых, средняя норма дохода должна быть равной для всех видов земель и возделываемых культур, выплачиваться равномерно на протяжении всего года. Фактически это применяемое сегодня многими хозяйствами повременное авансирование работ в вегетационный период. Увеличение нормы до размеров, обеспечивающих получение минимально необходимого дохода земледельцам, может резко повысить их заинтересованность во владении и эффективном использовании земельных участков, что должно предотвратить их хищническую эксплуатацию, породить стремление повышать плодородие почв.

Минимальная норма производства, рассчитанная в государственных закупочных ценах, должна покрывать затраты хозяйств на авансирование оплаты труда, выплату земледельцам средней нормы дохода земли. Она может стать основой для определения объемов государственного заказа и продналога, который земледелец передает обществу для удовлетворения его нужд в сельскохозяйственной продукции.

За счет регулирования размеров минимальной нормы производства в зависимости от качества и местоположения земель, их мелиоративного состояния и водообеспеченности можно изымать дифференцированную ренту I. Продукция, произведенная сверх минимальной нормы производства, должна реализовываться по договорным или рыночным ценам. На наш взгляд, это обеспечит эффективное сочетание плана и рыночных отношений, поддержание уровня доходов земледельцев при изменениях экономической ситуации и развитии инфляционных процессов, компенсацию удорожания производственных затрат из-за неэквивалентного обмена с другими отраслями народного хозяйства.

Необходимость осуществления материально-денежных затрат и выплаты арендной платы станет побуждать арендаторов к росту производства продукции. При этом всякая экономия затрат и стабильность арендной платы оставят в распоряжении арендаторов большую часть прибавочного продукта, образованного дифференциальной рентой II.

Исходя из вышеизложенной формулы можно осуществить моделирование предлагаемой системы оплаты труда и проанализировать ее влияние на доходы сельских тружеников и ценообразование сельскохозяйственной продукции.

В качестве исходных данных приняты фактические показатели совхозов Ферганской обл. за 1989 г. и плановые показатели производства продукции за 1990 г. По ожидаемой урожайности произведена корректировка в сторону ее увеличения в реальных размерах. Минимальная норма производства определена как разность между плановой и урожайностью с гектара, необходимой для покрытия арендной платы и материально-денежных затрат с накладными расходами по установленным договорным (рыночным) ценам продукции. Их величина принята приближенно к фактическим реализационным и рыночным ценам прошлого года. Структура посевных площадей установлена приближенно к реальной по области, материально-денежные затраты и накладные расходы — на уровне фактических за прошлый год, арендная плата — на уровне фактически полученной прибыли.

Размер средней нормы дохода (минимальной оплаты) определяется исходя из необходимости обеспечения прожиточного минимума сельской семье и возможностей обработки арендуемого участка в оптимальные агротехнические сроки (примерно 1—3 га на человека).

Применение средней нормы дохода позволит выравнить доходы арендаторов при возделывании всех видов сельскохозяйственных культур: получение урожаев меньше запланированных снижает доходы против достигнутого уровня, а превышение резко их увеличивает. При высоких конечных результатах и хозрасчетный доход будет выше, чем при использовании прежних систем оплаты труда, когда в него засчитывалось примерно 70% сверхплановой продукции.

Сохраняется неравенство в распределении доходов, авансирование средней нормы дохода производится за счет стоимости минимальной нормы производства в рентабельных отраслях. В целом применение подобной системы по данной модели приводит к удорожанию продукции на 57,6 тыс. руб., т. е. по 52,4 руб. в расчете на гектар пашни и насаждений. Это удорожание может быть компенсировано увеличением закупочных цен или выгодной реализацией полученной хозяйством в счет продналога продукции, а также повышением материальной заинтересованности земледельцев в достижении высоких конечных результатов.

К ПЛАНИРОВАНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

А. Колесников,
канд. экон. наук

Одна из основных задач, которая должна решаться в целях совершенствования технологии,— это надежное информационное обеспечение процесса планирования себестоимости по технико-экономическим факторам. Но здесь есть ряд нерешенных вопросов, на которых хотелось бы остановиться.

Связующим звеном в информационном обеспечении между планированием и анализом себестоимости строительно-монтажных работ по технико-экономическим факторам является учет изменения норм. Как важнейший элемент нормативного метода планирования он характеризует взаимосвязь издержек строительного производства с техническим прогрессом, позволяет контролировать ход выполнения организационно-технических мероприятий, а систематизация данных о величине изменений норм и затрат и причинах изменений — важнейший источник информации о влиянии технико-экономических факторов на плановый уровень себестоимости строительной продукции.

Оценка экономической работы строительных организаций Минстроя УССР, где ведется учет изменения норм, показывает, что ценная информация о происходящих изменениях зачастую не используется в анализе. Связано это с тем, что строительные организации ограничиваются внедрением только отдельных элементов нормативного метода, следовательно, уменьшается объем учетной информации, которая может быть использована в анализе работы подрядных бригад, снижаются возможности для полного выявления причин изменений затрат на строительное производство в отчетном периоде по сравнению с планом.

Учет конкретных условий производства работ при планировании себестоимости позволяет в определенной степени обеспечить единство плановой, учетной и отчетной информации и возможность проведения анализа по технико-экономическим факторам. Здесь комплекс работ по совершенствованию информационного обеспечения должен быть ориентирован на автоматизированную систему управления.

Процесс информационного обеспечения комплекса оптимизационных задач планирования себестоимости имеет последовательные этапы. На первом этапе ответственные исполнители подготавливают входную информацию с учетом использования элементов экономико-математического анализа и средств ЭВМ. Второй этап предусматривает проверку стандартных отчетов различных подразделений и служб строительной организации. Третий этап — это контроль хода расчетов всех параметров, формирующихся на основе прогнозируемых результатов. На четвертом этапе вырабатываются варианты регулирующих воздействий, направленных на ликвидацию выявляемых отклонений фактического состояния строительного производства от предусмотренного планом. На пятом этапе анализируются предлагаемые варианты регулирующих воздействий относительно цели. И, наконец, шестой этап — это выбор конкретных регулирующих воздействий для принятия плановых решений.

В «Основных положениях по планированию, учету себестоимости строительно-монтажных работ», введенных в действие с 1 января 1985 г., предусмотрена определенная технология формирования планов по себестоимости строительно-монтажных работ, в ней отражена необходимость пятилетнего планирования затрат на основе контрольных цифр, инженерных и экономических расчетов, с учетом планируемого повышения организационно-технического уровня строительного производства и рациональности использования всех видов ресурсов. Отмечено, что основным методом планирования себестоимости является **пофакторный**. Приведен перечень факторов, даны общие рекомендации по расчету изменений себестоимости.

В целом названный документ нацеливает на снижение затрат по ряду технико-экономических факторов. Однако здесь не даны конкретные методические рекомендации расчета экономии этих затрат. На практике плановая экономия затрат в разрезе основных технико-экономических факторов рассчитывается путем суммирования данных о предполагаемом экономическом эффекте от реализации мероприятий. Различные отделы и участки строительной организации, осуществляющие мероприятия, представ-

ляют эти данные в плановый отдел, где эта информация обобщается. Здесь одновременно должна производиться и аналитическая работа по исследованию влияния технико-экономических факторов на плановый уровень себестоимости строительной продукции.

Исходными данными для информационного обеспечения комплекса оптимизационных задач и планирования себестоимости служат: задания на планируемый период; годовые календарные графики производства работ по отдельным объектам или сетевые графики; проекты производства работ и проектно сметная документация; данные об обеспечении строительства материально-техническими ресурсами и рабочей силой на планируемый период; данные о состоянии работ на каждом объекте к началу планируемого периода; расчетные нормативы затрат труда и заработной платы; расчетные нормативы работы строительных машин и механизмов; нормы расхода строительных материалов на единицу физического объема строительно-монтажных работ.

На наш взгляд, необходимо усилить роль функционально-стоимостного анализа как составной части планирования издержек. К сожалению, он еще не нашел широкого применения в практической деятельности строительной отрасли. А ведь целью функционально-стоимостного анализа является совершенствование организации и технологии строительного производства.

При нынешних методах организации строительного производства вопрос сводится к тому, как наиболее экономично организовать производство строительно-монтажных работ, осуществлять рациональное обеспечение материальными ресурсами, механизмами и транспортом. Однако такой подход имеет тот недостаток, что не учитывает назначение выполняемых физических объемов работ, народнохозяйственные задачи и функции различных объектов, и поэтому социально-экономический аспект остается за пределами информационного обеспечения.

В течение длительного времени с таким подходом еще можно было мириться. Но теперь, когда резко повышаются требования к качеству и народнохозяйственной отдаче строительной продукции, сокращению сроков производства строительно-монтажных работ, ограниченность его оборачивается потерями. Исследования свидетельствуют о том, что функционально-стоимостной анализ позволяет обеспечивать эффект от снижения себестоимости строительной продукции до 12%, предел же традиционных методов — 2—3%. Основным их недостатком является то, что чаще всего анализируются уже произведенные, прошлые затраты базисных периодов.

В основе информационного обеспечения методов функционально-стоимостного анализа лежит подход, базирующийся на определении, оценке и анализе функций, выполняемых анализируемым объектом, в целях изыскания наиболее экономичных способов их осуществления. В процессе производства строительно-монтажных работ тесно связаны технические и экономические вопросы. Обособленное решение каждого из них приводит к тому, что физические объемы работ, одинаковые по параметрам и функциональному назначению, имеют различные затраты вследствие многообразия конструктивно-технических и технологических решений, принимаемых на стадии организации производства этих работ. В связи с этим возникает необходимость создания методов, позволяющих устанавливать для вновь производимых строительно-монтажных работ функционально-необходимые затраты, то есть минимальные затраты на производство работ с заданными функциями и параметрами, обусловленными конструктивно-техническими решениями.

При решении комплекса оптимизационных задач планирования себестоимости необходимо рассматривать как минимально-необходимые затраты, обеспечивающие выполнение строительными объектами своих функций, так и дополнительные, связанные с усложнением функциональной и технологической структуры работ, несовершенством материалов, изделий, конструкций, нерациональным выбором функциональных элементов работ. Как показывает практика, дополнительные затраты строительного производства обусловлены просчетами либо в конструктивных решениях и технологии, либо при его организации.

Функционально-стоимостной анализ позволяет решать частные задачи совершенствования строительно-монтажных работ и их технологии на основании системного подхода. Это означает, что, прежде чем выявить причину дополнительных издержек, необходимо сформулировать функции строительно-монтажных работ, которые являются основой технологических решений, а следовательно, и формирования себестоимости. Основной принцип основывается здесь на том, что удельный вес фактических затрат на производство должен соответствовать их удельному весу в функционально необходимых затратах, обеспечивающих главную функцию строящихся объектов.

Для сопоставления фактических затрат на производство строительно-монтажных работ с необходимыми следует оценить значимость функций различных видов этих работ, определить затраты на их выполнение. В состав здания или сооружения входят фундаменты, каркас, перекрытия, стеновое ограждение, кровля, столярные изделия, покрытия, полы и др. Основными ее частями являются фундаменты, каркас, перекрытия и стеновые ограждения, удельный вес которых в фактических затратах соответственно составляет 23, 31, 14, 19%[1]. В связи с

[1] Средний удельный вес рассчитан на ос-

тем что нет количественной оценки функций, их анализ связан с определенными трудностями. Метод экспертных оценок позволил произвести ранжирование функций по их значимости.

Оценка значимости 43 функций анализируемых зданий определена по десятибалльной шкале. Значимость отдельных элементов и конструкций в реализации главной функции определена как удельный вес оценки каждой функции в общей оценке здания. Оценка функции находится в пределах от 1 до 43 баллов, а оценка здания составляет 328 баллов. На основании полученных данных о значимости каждого элемента и конструкции по фактическим затратам и их роли в реализации главной функции здания строится диаграмма.

Как выяснилось, по многим элементам и конструкциям удельный вес фактических затрат превышает удельный вес функционально необходимых затрат на реализацию главной функции здания. Среднеквадратическое отклонение фактических затрат от функционально-необходимых составляет для фундаментов — 3,2%, для каркаса — 1,2%, для перекрытий — 0,8%, для стен — 3,1%. Это свидетельствует о необходимости совершенствования изделий, конструкций и технологии их изготовления. В качестве критерия отбора вариантов конструкций здания с целью устранения излишних затрат на его возведение принят минимум приведенных затрат.

Проведенный анализ наглядно иллюстрирует метод функционально-стоимостного анализа как составной части всего комплекса информационного обеспечения оптимизационных задач планирования себестоимости строительной продукции.

Харьков

нове анализа 17 зданий объектов промышленного строительства Харьковского региона.

ИМЕЕТ СМЫСЛ

Д. Могилевский

Известно, что розничные цены существенно выше оптовых, и потому целый ряд фирм западных стран стремятся реализовать часть своих товаров через собственную сеть розничной торговли, минуя оптовиков. Наши внешнеторговые организации продают экспортируемые товары, как правило, через посредников, поскольку не имеют своих магазинов.

В этой связи представляется целесообразным хотя бы в порядке эксперимента организовать в ряде городов стран Запада сеть небольших собственных магазинов, в которых могли бы реализовываться производимые в СССР товары непосредственно населению этих стран (например, меха, драгоценности, сувениры, изделия народных промыслов и ряд других). При небольших начальных затратах такая форма торговли могла бы за короткий срок принести прибыль в десятки, если не сотни миллионов долларов. Конечно, на фоне многомиллиардного внешнеторгового оборота это крайне мало, но и такой возможностью не стоит пренебрегать, учитывая те тяжелейшие условия, в которых находится наша экономика.

Как первый шаг, такую торговлю можно было бы организовать в ряде населенных пунктов в зонах свободной торговли в нашей стране, а также в приграничных районах в местах проезда зарубежных туристов. В этом случае затраты с нашей стороны будут производиться в рублях, а не в валюте. Высказанное предложение, конечно, носит постановочный характер, и, видимо, можно найти достаточно аргументов, чтобы отвергнуть его, но, по нашему мнению, имеет смысл проверить это предложение на практике.

Ленинград

Нетрадиционные методы макроэкономического анализа

А. Н. Цыгичко. **Новый механизм формирования эффективности.** М.: Экономика, 1990.—192 с.

Как видно из названия, рецензируемая книга посвящена проблемам эффективности общественного производства. В советской экономической литературе представлено, как известно, большое собрание монографий по данной проблематике. Поэтому правомерно ожидать, что критерием, определяющим интерес к той или иной публикации по эффективности производства, является то, какова новизна и оригинальность данной работы, что добавляет она к уже известному в этой области. Думается, что рецензируемая книга вполне отвечает подобному критерию.

Во введении автор, размышляя об острых проблемах текущего состояния экономики, высказывает принципиальное положение о том, что нельзя надеяться на успешное их разрешение, не разобравшись в связанных с ними глубинных, базовых факторах воспроизводственного характера.

Такой подход, развитый в основной части монографии, позволил более глубоко проанализировать, в частности положение на рынке товаров народного потребления. Динамика состояния этого рынка продолжительное время определялась углублявшимся разрывом между ростом платежеспособного спроса и обеспеченностью его товарами и услугами. Автор отмечает, что ликвидация дисбаланса между предложением и спросом на товары и услуги возможна лишь при устранении целого ряда существующих в народном хозяйстве диспропорций. Меры же, принимаемые без учета необходимости преодоления этих диспропорций, не дают желаемых результатов. Более того, те же меры при продолжающемся сохранении подобных диспропорций влекут прямо противоположный эффект. Именно рассогласования в отраслевой структуре общественного продукта создают такую экономическую конъюнктуру, которая позволяет предприятиям отдельных отраслей достигать относительно высоких показателей по валовому объему производства, по прибыли и по оплате труда, обходясь при этом без заметного увеличения производительности труда или других характеристик эффективности. В то же время объем продукции в физических единицах остается недостаточным, к тому же при невысоком уровне ее качества.

В трех разделах небольшой по объему книги представлен новый, во многом оригинальный аппарат анализа и экономических измерений факторов эффективности общественного производства, дана основанная на глубокой проработке обширной статистической информации масштабная картина состояния дел в сфере использования основных производственных ресурсов в промышленности СССР (основных фондов, производственных мощностей, рабочей силы, материальных ресурсов, качественного уровня технологии и продукции и т. д.).

Важный материал, имеющий преимущественно методическую и инструментальную направленность, представлен в первом разделе монографии. Здесь раскрывается содержание предложенных методов, благодаря которым достигнуто существенное продвижение в области как изучения факторов эффективности общественного производства, так и способов ее измерения. Автор раскрыл огромные возможности матричного соизмерения затрат и результатов, представленных широким кругом показателей, матричного соотнесения и комбинирования между собой различных видов эффекта, а также соотнесения и комбинирования затрат и ресурсов. Благодаря этому он реформировал существующую систему показателей эффективности, сделал ее более последовательной, полной, показал возможные пути ее развития, подходы к измерению интенсификации производства и ее эффективности, целесообразность построения комбинаторных показателей эффективности, в том числе интегральных, где есть возможность отразить качественные сдвиги в структуре производства.

Во втором и в третьем разделах представлены не имеющие аналогов методы изучения ряда факторов эффективности общественного производства. Здесь описаны новые результаты исследований автора по изучению взаимосвязанного движения основных производственных фондов и ресурсов рабочей силы в советской экономике.

Уместно будет отметить, что именно в работах А. Н. Цыгичко благодаря разработанной им методике впервые было показано, что в нашей экономике имеет место несбалансированный рост основных производственных фондов и рабочей силы, показаны масштабы ввода новых основных фондов, не обеспеченных рабочей силой на базовом уровне. В этом помогла разработанная им модель расширенного воспроизводства основных производственных фондов, в которой установлена зависимость между объемами выбытия средств труда, вводом новых основных фондов и численностью работников.

Основой этой модели стала предложенная автором и уже известная «пропорция интенсивности», или устойчивое для больших совокупностей средств труда соотношение интенсивной и остальной части ввода, близкое, между прочим, по величине к знаменитому «золотому сечению» и отражающее средний темп прироста фондовооруженности труда на новых и обновленных рабочих местах при неизменном уровне обеспеченности их кадрами работников. Исходя из данной нормативной пропорции, можно выявить величину избыточного, по отношению к численности занятых, ввода новых основных фондов, оценить оптимальную величину выбытия. В рецензируемой книге эта методика развита и дополнена графическими методами, которые существенно обогащают представление о согласованности динамики основных производственных фондов и рабочей силы, об изменении характера использования последней. Внесены важные уточнения в расчетный аппарат, в частности для случая сокращения численности занятых. В итоге в книге дан обстоятельный анализ «крупной народнохозяйственной диспропорции» (стр. 99), препятствовавшей достижению потенциально возможных уровней эффективности производства и темпов экономического роста.

Наряду с тем в книге показаны новые методы анализа и других факторов эффективности общественного производства. Автор продемонстрировал, например, как с помощью соотношения «затраты на топливо и энергию — затраты на сырье и основные материалы» можно успешно исследовать средние тенденции изменения качества и сложности изделий, глубины подготовки исходных материалов, каким образом все это связано с динамикой традиционных показателей материалоемкости.

Авторская «технология» макроэкономического анализа качества и материалоемкости непосредственно увязана с новым подходом к анализу межотраслевых рассогласований факторов производства по разнице динамики их долей в общем объеме ресурсов и динамики доли производства той или иной отрасли. Благодаря этому подходу удалось установить наличие «узких мест» в экономике, отставание которых по тем или иным ресурсам, их качеству компенсируется снижением качества продукции, ростом ее материалоемкости, стоимости единицы потребительной стоимости изделий. Это, в свою очередь, требует дополнительных затрат в отраслях, потребляющих все более дефицитную продукцию, с целью доработки, улучшения качества сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, машин, оборудования, зданий и сооружений.

Более точное представление читатель получает о средних сроках сооружения предприятий и объектов в нашем хозяйстве, о степени приближения их к нормативным величинам. Здесь автор впервые успешно применил методику, использовавшуюся ранее для оценки средних фактических сроков службы средств труда, для определения скорости оборота в натуре сметной стоимости строительства и незавершенного строительства. Это, безусловно, ценное пополнение арсенала макроэкономических методов анализа факторов эффективности производства и капитальных вложений.

Большое внимание уделено в книге проблеме активизации и оптимизации вывода из эксплуатации устаревших средств труда. Автор предлагает собственные макроэкономические методы оценки оптимального выбытия, вооружая тем самым экономистов-практиков действенным инструментарием управления реновационным процессом. При этом существенным достижением является использование при анализе соотношения между выбытием оборудования и выбытием зданий и сооружений, что характеризует реальное соотношение затрат на техническое перевооружение, реконструкцию, расширение и новое строительство.

В книге рассмотрен вопрос о циклах качественного обновления основных производственных фондов, периодичности смены технического базиса развития. Здесь автор также применил аппарат, заимствованный из области изучения скорости оборота основных производственных фондов в натуре, который позволяет оценить, как скоро техника данного поколения достигает «критической массы» в составе основных фондов. Идея «критической массы», выдвинутая автором, позволяет совсем иначе оценить проблемы расширенного воспроизводства основных фондов, оптимизации показателей их обновления ради максимизации отдачи всех ресурсов производства.

В целом рецензируемая книга будет, несомненно, полезна всем, кто интересуется проблемами народнохозяйственного анализа и моделирования, а также в области управления повышением эффективности общественного производства.

Ю. Чернов,
канд. экон. наук

В МИНЭКОНОМИКИ СССР

Коллегия Минэкономики СССР обсудила вопросы совместной деятельности Минэкономики СССР и суверенных республик по формированию единого экономического пространства на основе разработки экономических соглашений, производственных программ и прогнозов социально-экономического развития предприятий, регионов, республик и Союза ССР на 1992 г. в условиях перехода к рынку и поручила дополнительно проработать организацию и технологию этой работы. При этом особое внимание должно уделяться формированию государственного заказа, межреспубликанских экономических соглашений, налоговой и бюджетной политики и валютных взаимоотношений, а также последующего функционирования комплексов отраслей и сфер совместной деятельности Союза ССР и суверенных республик.

Коллегия поручила заместителям Министра экономики и прогнозирования СССР совместно с представителями суверенных республик разработать соглашения о технологии формирования прогноза и плана на 1992 г. по народнохозяйственным комплексам и сферам деятельности, имея в виду обеспечить проведение координированной инвестиционной, научно-технической, структурной и внешнеэкономической политики в составе этих комплексов.

Сводному отделу экономики и прогнозирования развития народного хозяйства совместно с заместителями Министра экономики и прогнозирования СССР и начальниками соответствующих отделов, а также руководителями экономических органов суверенных республик поручено подготовить проекты союзно-республиканских соглашений о технологии формирования прогноза и плана на 1992 г., а также заказов на поставки продукции и осуществление работ для государственных нужд на 1992 г.

Коллегия Минэкономики СССР считает первостепенной задачей разработку и осуществление совместных мер по преодолению продовольственного кризиса и стабилизации потребительского рынка на основе безусловного выполнения обязательств всех отраслей, сфер деятельности и предприятий по поставкам агропромышленному комплексу материально-технических ресурсов в объемах не ниже уровня 1990 г., в том числе для встречной продажи дефицитной продукции и товаров народного потребления в обмен на сельскохозяйственные продукты, заблаговременной подготовки к уборочным работам, заготовке, транспортировке и переработке сельскохозяйственной продукции и сырья, а также за счет благоприятной финансово-кредитной политики, и прежде всего в вопросах ценообразования, использования дополнительного материального стимулирования роста производства, льготных кредитов и бюджетных дотаций, установления льгот по экспортно-импортным операциям, уплате налога на прибыль вплоть до полного освобождения от него в части, образуемой за счет увеличения физических объемов производства товаров народного потребления, продуктов питания и медикаментов против соответствующего периода прошлого года. В целях сокращения потерь продукции предусмотрено осуществить меры по обеспечению бесперебойной поставки селу, особенно в период уборочных работ, материально-технических ресурсов, и в первую очередь моторного топлива и запасных частей.

Совместно с суверенными республиками намечено разработать четкую технологию поставок продукции АПК, закупок продовольствия за рубежом и расчетов за импорт и на этой основе подготовить проект союзно-республиканского соглашения на 1992 г. о поставках для общесоюзных нужд продовольствия и сельскохозяйственного сырья, об обеспечении республик белковыми кормами, нефтепродуктами и другими важнейшими материально-техническими ресурсами.

Коллегия поручила руководителям агропромышленного, социального, машиностроительного и других народнохозяйственных комплексов и отделов Минэкономики СССР проработать совместно с Минресурсов СССР, Минавтосельмашем СССР и суверенными республиками указанные вопросы по отдельному графику, имея в виду рассмотреть результаты этой работы на заседании коллегии.

Признано также целесообразным обсудить в третьем квартале 1991 г. на за-

седании коллегии итоги совместной деятельности Минэкономики СССР, его Межреспубликанского комитета по ценам и суверенных республик по проблемам согласованной политики в области ценообразования, а также формирования субвенций на 1992 г.

Коллегия рассмотрела на ряде заседаний вопрос о прогнозных оценках макроэкономических показателей развития народного хозяйства страны в 1991 и 1992 гг. и мерах по стабилизации экономики.

В целях создания благоприятной базы для формирования производственных программ, проектов Комплексного межреспубликанского договора и двусторонних межреспубликанских соглашений на 1992 г. коллегия поручила ее членам и руководителям отделов уточнить совместно с соответствующими государственными органами республик материалы об уточненном прогнозе развития экономики страны в 1991 г., дополнив их перечнем конкретных мероприятий по ликвидации узких мест, обеспечению стабилизации экономики, и прежде всего восстановлению хозяйственных связей, выходу предприятий, отраслей и регионов на среднесуточные объемы производства продукции (выполнения работ, услуг), сложившиеся к началу 1991 г., нормализации денежного обращения, улучшению снабжения населения продовольствием, медикаментами и другими товарами первой необходимости. За основу для дальнейшей работы приняты прогноз по первому варианту развития народного хозяйства и меры по стабилизации экономики, подготовленные Минэкономики СССР.

Признано целесообразным подготовить с учетом прогнозов суверенных республик по итогам первого полугодия 1991 г. уточненный прогноз экономического положения страны в 1991 г., представив в нем развернутую по суверенным республикам, народнохозяйственным комплексам и Союзу ССР в целом программу антикризисных мер на второе полугодие 1991 г., имея в виду рассмотреть проект доклада по данному вопросу на заседании коллегии Минэкономики СССР.

Принято также решение продолжить на этой основе работу над прогнозными оценками макроэкономических показателей развития народного хозяйства страны в 1992 г. с учетом необходимости осуществления неотложных антикризисных мер и ускоренного перехода к рыночным отношениям, и прежде всего в части либерализации цен, внутренней конвертируемости рубля, разгосударствления и приватизации собственности и других элементов рыночной среды исходя из специфики народнохозяйственных комплексов, отраслей, регионов и республик. Рекомендовано предусмотреть в составе прогнозов систему мер, обеспечивающих управляемость народным хозяйством, активное воздействие рыночных отношений на стабилизацию положения в экономике, ликвидацию узких мест в развитии народнохозяйственных комплексов, отдельных отраслей, регионов и республик.

На заседании коллегии в основном согласован с суверенными республиками вопрос о необходимости финансирования программ по ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС и улучшению экологической обстановки в Приаралье.

Комплексу территориального развития, отделу структурной политики и программ Минэкономики СССР следует уточнить совместно с суверенными республиками порядок рассмотрения и принятия общесоюзных и межреспубликанских программ на 1992 г. по социально-экономическому развитию вопросам экологии, ликвидации последствий крупных стихийных бедствий и катастроф.

Заместителям Министра экономики и прогнозирования СССР и начальникам соответствующих отделов поручено оценить совместно с суверенными республиками степень готовности программ для их включения в проект плана на 1992 г., а также предполагаемый эффект от их реализации, ориентировочную стоимость и размеры долевого участия республик в их финансировании.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕРЫ ТРУДА

Ю. Семенов

В годы перестройки о социальной справедливости произносится немало слов. Однако при переходе к делу возникают серьезные затруднения как в теоретическом исследовании, так и в практическом осуществлении справедливости. По своей сущности она, очевидно, означает отношение людей между собой «с правом ведающих», т. е. на основе права. Из марксистской теории известно, что «по своей природе право может состоять лишь в применении равной меры» и весь обобщающий смысл правового государства заключается в праве производителей **пропорционально** доставляемому ими труду: «...Равенство состоит в том, что измерение производится равной мерой — трудом... а труд, для того чтобы он мог служить мерой, должен быть определен по длительности или интенсивности, иначе он перестал бы быть мерой»[1].

Таким образом, перед нами стоит главная проблема — определение меры труда, измерение его количества и качества. Без разрешения этой центральной проблемы смысл правового государства теряется, лозунг «Каждому по труду» повисает в воздухе, справедливость, сколько бы мы о ней ни говорили, остается благим пожеланием. Но где ключ к разрешению проблемы? Он все в той же марксистской логике, которая до сих пор остается не до конца понятой.

В самом деле, чтобы с возможно большей точностью подойти к определению меры труда, мы должны подробно рассмотреть понятие рабочего времени, данное в свое время К. Марксом: «Как количественное бытие движения есть время, точно так же количественное бытие труда есть рабочее время. Различие в продолжительности самого труда является единственным различием, свойственным ему, предполагая данным его качество. Как рабочее время, труд получает свой масштаб в естественных мерах времени, часах, днях, неделях и т. д. Рабочее время суть живое бытие труда, безразличное по отношению к его форме, содержанию, индивидуальности: оно является живым, количественным бытием труда и в то же время имманентным мерилом этого бытия»[2].

Если это марксистское определение верно, то в общественной практике должно существовать его отражение и всякий добросовестный исследователь сможет заметить его. Рассмотрим в связи с этим более детально содержательную сторону проблемы под углом зрения приведенного определения.

Итак, рабочее время — это живое бытие труда. Но живое бытие труда означает сам процесс труда, то есть сам процесс расходования «рабочей силы в физиологическом смысле слова» и в то же время в особой целесообразной форме. Сущность такого «живого труда» можно количественно представить в виде затраты энергии человеческим организмом и как целесообразную переработку информации этим организмом.

---

[1] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 19. С. 19.

[2] Там же. Т. 13. С. 16.

Мерой этих величин является физическая и интеллектуальная направленность.

Вместе с тем рабочее время как живое бытие труда безразлично к его форме, содержанию, индивидуальности. Отсюда следует, что, говоря о рабочем времени, приходится абстрагироваться от конкретных форм процесса труда. Для рабочего времени не имеет значения, как соединяется инструмент с предметом труда: в форме ли взаимно вертикального или взаимно горизонтального движения, и т. п. Рабочее время не может охарактеризовать содержание самого процесса труда, для него не играет роли также и то, твердосплавным или быстрорежущим инструментом обработана деталь, был заранее задан чертеж детали или она изготовлялась по образцу и т. д. В рабочем времени не видно, к какому индивиду относится это живое бытие труда.

Рабочее время является живым количественным бытием труда. Следовательно, форма, содержание и индивидуальный характер процесса труда теряют в рабочем времени свои конкретные параметры, критерии, свойства, количественно выражаемые различными мерами и размерностями. Остается лишь одно: количество живого бытия труда как количество целесообразно затраченной энергии человеческого организма.

Будучи живым, количественным бытием труда, рабочее время выступает наряду с тем имманентным мерилом этого бытия. Количество рабочего времени, воплощаемое в продукте, формируется в процессе бытия (функционирования) самого труда. Поэтому, когда рабочее время выражено количественно, это свидетельствует о закончившемся процессе труда; в таком случае оно становится мерой своего собственного формирования и исчезнувшего в продукте труда живого бытия целесообразной деятельности каких-либо индивидуумов.

Подобно тому, как количественное бытие движения есть время, точно так же количественное бытие труда есть рабочее время. В повседневной жизни такие выражения, как 8-часовой рабочий день, в цехе затрачено 1000 ч рабочего времени, трудоемкость изделия — 50 нормо-ч и т. п., понятны каждому без особых разъяснений. Но как только люди переходят от обыденного понятия рабочего времени к таким экономическим категориям, как заработная плата, себестоимость, цена, то сразу же выясняется, что время времени — рознь. 8-часовой рабочий день, оказывается, у каждого индивидуума разный: у одного он тяжелый, у другого — легкий, у третьего — простой, у четвертого — сложный и т. д. В зависимости от этого и появляются разные повременные и сдельные часовые тарифные ставки заработной платы и должностные оклады.

Все это лишь следствие того, что при одинаковой продолжительности разнородные процессы труда имеют и различное количество живого бытия труда, то есть различное количество рабочего времени.

Действительно, в общественной практике общепризнанной является следующая формула определения расценки выполненной работы:

$$P = T_1 \cdot K_{тр} \cdot H_в,$$

где P — расценка за выполненную работу, руб;

T_1 — тарифная ставка работы первого разряда, руб/час;

$K_{тр}$ — тарифный коэффициент;

$H_в$ — норма времени на единицу объема работы, час.

Таким образом, для характеристики рабочего времени становится совершенно недостаточной лишь продолжительность работы во времени, приходится апеллировать к тарифным ставкам, которые количественно различаются в зависимости от тяжести и вредности условий работы, т. е. в основном от затраты рабочей силы в физиологическом смысле слова. Приходится обращаться поэтому к тарифным коэффициентам, которые, в свою очередь, количественно различаются в зависимости от

сложности труда, т. е. в основном от количества перерабатываемой человеком целесообразной информации в данном процессе труда.

Итак, если движение количественно выражается в часах (минутах, секундах), то рабочее время можно выразить в трудочасах. При таком подходе количественное выражение рабочего времени («живого количественного бытия труда») возможно представить в математическом виде следующей функциональной зависимостью:

$$P_в \equiv T_ж = f(Ф, Ц, t),$$

где $P_в$ — рабочее время;

$T_ж$ — трудозатраты, трудочасы;

$Ф$ — затраты рабочей силы в физиологическом представлении;

$Ц$ — количественная характеристика целесообразной переработки информации в процессе труда;

t — продолжительность «живого бытия» (процесса) труда, час;

$\equiv$ — знак эквивалентности между понятиями «рабочее время» и «затраты труда».

Но снова встает все тот же, не разрешенный до сих пор вопрос: «Возможно ли измерить трудозатраты?» Иначе говоря, имеются ли количественные методы для измерения затрат рабочей силы в физиологическом представлении (Ф) и определения количества целесообразной информации (Ц) Лишь после этого открывается путь для научного анализа вышеприведенной математической функции.

Здесь вновь-таки приходится принять в качестве отправного пункта марксистское определение, а именно: «Всякий труд есть, с одной стороны, расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле слова,— и в этом своем качестве одинакового или абстрактно человеческого, труд образует стоимость товаров. Всякий труд есть, с другой стороны, расходование человеческой рабочей силы в особой целесообразной форме, и в этом своем качестве конкретного полезного труда он создает потребительные стоимости» [3].

В тот период, когда Маркс сформулировал приведенное определение труда, еще не существовало практически ни одной рациональной науки, через достижения которой возможно было бы количественное представление физиологической и целесообразной сторон процесса труда. Теперь в распоряжении исследователей и практиков имеется целый научный арсенал, в котором: физиология и психология труда, инженерная психология, общая теория систем и кибернетика, теория информации и математическое моделирование, технология производства и нормирование труда, позволяющие комплексно анализировать все стороны процесса труда и создать методы количественного выражения затрат живого труда для всех конкретных процессов труда.

В предыдущих статьях было показано, что первичным элементом функционирующего народнохозяйственного комплекса является рабочее место, где происходит вся совокупность единичных процессов труда, составляющая функционирующий общественный организм [4].

Нами разработан метод, с помощью которого всякий конкретный вид работы может быть представлен абстрактно, как процесс труда вообще, и изображен в виде структурной схемы:

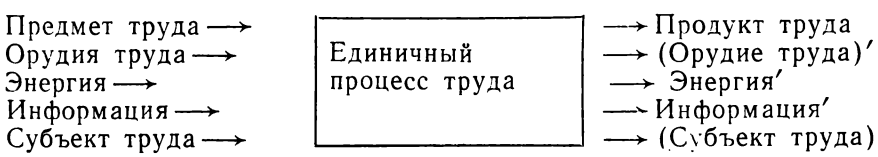

Рис. 1. Структурная схема единичного процесса труда

[3] Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 23. С. 55.

[4] См.: Плановое хозяйство. 1991. № 4, 6.

Правая часть на схеме единичного процесса труда показывает, что получено в результате процесса труда. Сам труд выступает как процесс соединения первоначальных элементов, в том числе субъекта как активной силы, без которого ни один процесс не может рассматриваться как процесс труда. Элементы результата труда обозначены на схеме со штрихом, так как они уже не те, что были до процесса. А именно: в результате процесса труда предмет труда изменил свою геометрическую форму, физико-химические свойства или расположение в пространстве и приобрел новые признаки и потребительные свойства (полезные для людей); орудия труда претерпели физический и моральный износ; у субъекта труда в процессе его деятельности затрачена жизненная энергия и накоплен опыт; преобразуется вид энергии (электрическая энергия переходит в тепловую и механическую); информация постоянно возрастает в результате процесса труда.

Информация и энергетические источники, с одной стороны, являются самостоятельными факторами труда, отделившимися от субъекта данного процесса труда. Это отделение является результатом исторического развития жизни людей, разделения труда и подчинения человеком естественных сил природы. С другой стороны, информация и энергия по отношению к субъекту данного процесса труда являются заранее данными извне и поэтому дополнительными факторами, повышающими степень целесообразного действия субъекта. Так или иначе информация и энергия приобретают самостоятельный характер, частично примыкая к средствам труда и частично — к субъекту труда. В практическом и теоретическом плане эти факторы процесса труда рассматриваются как самостоятельные.

Единичный процесс труда изображен абстрактной структурной схемой, но в практике мы всегда имеем дело с конкретными видами работ, т. е. с индивидуальной формой процессов труда. В связи с этим следует подчеркнуть **единичный процесс труда всегда и всюду имеет индивидуальную форму проявления**. Этой конкретной индивидуальной формой процесса труда в промышленности выступает производственная (технологическая) операция, которая является первичной единицей разделения труда, нормирования, планирования и анализа производства. В экономическом смысле производственная операция существует как непосредственный объект исследования, абстрактно — как процесс труда вообще.

В любых процессах, происходящих в природе, можно выделить при анализе: вещественные элементы, вступающие в процесс; непосредственный процесс их соединения; вещественные элементы, получившиеся как результат процесса. В этом отношении единичные процессы труда не составляют исключения из общего правила. Далее, процесс труда, поскольку в нем активной действующей (согласно намеченной цели) силой является человек, рассматривается как явление, обладающее кибернетическими свойствами, т. е. свойствами самоорганизации, самоуправления.

Во всяком процессе труда можно отметить три логических момента или состояния:

а) когда все факторы находятся в статике, не взаимодействуют между собой. Каждый материальный фактор обладает самостоятельными признаками, свойствами, которые количественно могут быть выражены через геометрические, физико-химические, информационные, физиологические, психологические и другие параметры;

б) когда все факторы труда находятся в динамике, взаимодействуют между собой. Это состояние собственно самого процесса труда, как проявление целесообразной воли человека, характеризуется постоянно меняющимися (непрерывно или дискретно) динамическими связями и отношениями свойств и признаков, которыми обладают факторы труда;

в) после процесса (результат процесса) каждый фактор труда находится вне взаимодействия с другими факторами и характеризуется разнообразными свойствами, приобретенными или устраненными в сопоставлении со свойствами и признаками, имевшимися до начала процесса.

Единичные процессы труда могут быть рассмотрены в различных аспектах, в частности:

в технологическом — как процесс технического воздействия на предмет труда, когда все моменты процесса труда рассматриваются под углом зрения изменения определенных геометрических параметров, физико-химических свойств или взаимного расположения в пространстве отдельных частей предмета труда;

в энергетическом — как процесс преобразования энергии и установления соответствующих пропорций преобразования, отвлеченно от субъекта труда;

в физиологическом — как процесс затраты субъектом труда рабочей силы на преодоление противодействия пассивных факторов труда;

в интеллектуальном — как процесс приема, переработки и передачи информации субъектом труда, т. е. как процесс изменения энтропии целесообразной деятельности индивида.

Синтез всех аспектов дает полную количественную и качественную характеристику единичного процесса труда.

При рассмотрении процессов труда в вышеназванных аспектах исследователи наталкиваются на одну довольно распространенную социально-экономическую преграду, которая возникает из известной проблемы о противоречиях между физическим и умственным трудом. Однако при обосновании методов определения меры труда принцип рассмотрения единичных процессов труда на основе изложенного остается единым как для физического, так и умственного труда. Иными словами, они подлежат рассмотрению с единых позиций в технологическом, энергетическом, физиологическом и интеллектуальном аспектах. Поэтому приведенная структурная схема равно относится к процессам и физического, и умственного труда.

Однако в физическом процессе труда предметом является вещество природы, и сам процесс носит характер механического воздействия на вещественно данный предмет труда. В умственных же процессах труда предметом является информация, и продуктом труда выступает информационная модель. Сам процесс умственного труда проявляется как процесс чисто интеллектуальный, т. е. как процесс преобразования информации.

Разумеется, и в процессах физического труда переработка информации выступает как его составная часть, но целью процесса является физическое или химическое преобразование природного вещества. Например, токарь вытачивает болт из прутка шестигранника путем физического воздействия системы станок — резец — пруток — человеческие мускулы. Одновременно токарь воспринимает и осмысливает взаимодействие факторов труда и свои собственные действия, участвуя тем самым в процессе приема, переработки и передачи информации в общем процессе достижения цели.

Конструктор, создающий чертеж болта, имеет дело не с самим болтом, а с его информационной моделью. На основе априорной информации о множестве видов болтов и винтов выбирается, рассчитывается и вычерчивается чертеж болта, предназначенного для удовлетворения намеченной потребности. Сам процесс труда имеет явно выраженный индивидуальный характер, но это не значит, что конструктор может обходиться без употребления физических усилий.

Следовательно, на основе изложенных тривиальных рассуждений и фактов мы приходим к выводу о том, что всякий процесс труда может

совершаться лишь при одновременном проявлении умственных и физических способностей субъекта. Говоря языком физиологов и психологов, в любом проявлении деятельности человека можно вычленить сенсорные входы и выходы моторной реакции.

Нами осуществлено исследование для теоретического обоснования меры труда и создания практически приемлемых методик расчета трудозатрат в конкретных организационно-технологических условиях на различных рабочих местах.

В общем виде формула расчета трудозатрат (количества рабочего времени) представлена в следующем виде:

$$T_{ж} = K_{т} \cdot K_{с} \cdot t,$$

где $T_{ж}$ — затраты живого труда в конкретном процессе труда, трудочасы;

$K_{т}$ — уровень физической напряженности (тяжести) труда;

$K_{с}$ — степень интеллектуальной напряженности (сложности) труда;

t — продолжительность процесса труда, ч.

При этом физиологический аспект процесса труда может быть количественно выражен коэффициентом его физической напряженности ($K_{фн}$) по формуле:

$$K_{фн} = K_{т} = \frac{1}{E_{б}} \left(E_{о} + a \cdot \frac{A}{500} \right) \cdot K_{м} \cdot K_{у},$$

где $K_{т}$ — количественная характеристика тяжести труда;

$E_{б}$ — затраты энергии организмом человека в процессе труда, принятом за базу, ккал/мин;

$E_{о}$ — затраты энергии на поддержание исходной позы (стоять, сидеть), ккал/мин;

a — коэффициент, выражающий соотношение статической и динамической нагрузки на организм;

A — механическая работа, совершаемая человеком в процессе труда, кгм/мин;

$K_{м}$ — коэффициент, учитывающий влияние микроклимата в рабочей зоне на организм человека;

$K_{у}$ — коэффициент, учитывающий различные параметры физических и санитарно-гигиенических условий в рабочей зоне анализируемого процесса труда;

500 — постоянное число, полученное на основе обобщения различных экспериментов в области физиологии труда; оно характеризует соотношение внешней механической работы к затратам внутренней энергии человеком при ходьбе со скоростью 4 км/ч.

Эта величина принимается за переводной коэффициент внешней механической работы, совершаемой движениями человеческого тела, в физиологическую теплоту и имеет размерность кгс·м/ккал.

Для практического пользования предложенной формулой разработаны конкретные методики, нормативные справочники и таблицы. С целью получения количественной оценки физической напряженности труда его конкретный процесс необходимо рассмотреть как систему взаимодействующих физических сил, а именно: активные силы — двигательная физиологическая сила человека и различные виды энергии, опосредуемые человеком в своих трудовых действиях; пассивные противодействующие силы — сила собственного тяготения тела человека, противодействие предметов труда, противодействие, исходящее от средств труда. Взаимодействующие силы находятся в определенных физических условиях среды, которая характеризуется определенными величинами

температуры, скорости, влажности воздуха, его химическим составом, уровнем аэрозолей, освещенности, шума, вибрации, радиации.

На все воздействующие факторы человеческий организм противопоставляет комплексную трату жизненных сил, или иначе — энергию. Для количественной оценки возникает проблема выбора базы отсчета, которую в теории измерений называют базовой точкой. В качестве такой базы нами берется ходьба человека со скоростью 4 км/час, являющаяся энергетически наиболее эффективным видом деятельности.

В отечественной практике и зарубежных теоретических исследованиях по физиологии труда имеется масса экспериментальных данных. Анализ этих данных позволил нам сделать ряд полезных выводов. Например, при расчете отношения механической работы к расходу внутренней энергии выявилось, что наиболее «производительным» видом деятельности человеческого организма является ходьба без груза со скоростью 4—4,5 км/час. Действительно, этот вид деятельности имеет наивысшее отношение механической работы к расходу внутренней энергии — 337 кгс·м/ккал. Это подтверждается рядом высказываний физиологов и инженеров — организаторов труда (Г. Эмерсон, А. К. Гастев, П. М. Керженцев) об «экономности» ходьбы со скоростью 4 км/час.

В разработанной нами методологии физиологическая «тяжесть» труда в любой конкретной работе определяется в единицах физиологической «тяжести» ходьбы со скоростью 4 км/час. Если коэффициент тяжести $K_т = 2{,}0$, то это означает, что в данном виде работы труд в 2 раза тяжелее, чем ходьба со скоростью 4 км/час.

Практическое применение метода расчета физиологической «тяжести» в сочетании с микроэлементным (тейлоровским) методом анализа трудовых операций позволяет нам утверждать, что точные математические расчеты тяжести труда соответствуют потребности достижения социальной справедливости, подтверждают интуитивные чувства отдельных индивидов о несовершенстве существующих официальных методов оценки трудового вклада.

В представленной нами математической интерпретации общественной практики количественной оценки затрат труда при выполнении конкретного вида работы существенным фактором является сложность труда, которая характеризует интеллектуальную напряженность субъекта труда.

Интеллектуальная сущность единичных процессов труда в предлагаемой методике понимается как процесс восприятия информации, состоящей из ее приема, преобразования, передачи и накопления. Носителями информации (сигналами) в процессе восприятия являются объекты внимания. Современные достижения кибернетики, теории информации и инженерной психологии позволяют выполнять количественную оценку интеллектуальной напряженности труда рабочих путем аналитического подхода к расчленению единичного процесса труда на его составные функции и подфункции и алгоритмического описания процесса труда, развертывающегося во времени.

Объект внимания как носитель информации — это определенный признак, свойство, параметр воспринимаемого объекта, с которым субъект труда устанавливает дискретную, или непрерывную связь.

Под информацией в процессах труда мы понимаем отраженную сложность. Исходя из этого, интеллектуальная напряженность представляется в виде двух частей: сложности процесса труда и интенсивности восприятия информации, т. е. уровень напряженности является функцией сложности работы и количества информации, воспринимаемой в единицу времени (плотности отражения информации).

Следовательно, **сложность всякого единичного процесса труда пропорциональна количеству разнообразия объектов внимания, участвую-**

щих в этом процессе труда, и обратно пропорциональна накопленному опыту.

Для детального изучения трудовых процессов применим метод алгоритмического описания деятельности человека с последующим расчетом сложности и интеллектуальной напряженности. Для построения алгоритма трудового процесса используется понятие **элементарной операции,** которая связана с понятием **сенсомоторной реакции** человека. Членами логической схемы алгоритма принимаются **трудовое движение** и **логическое условие,** заимствованные из системы микроэлементного анализа процессов труда МТМ (methods time measurement — метод измерения времени работы).

Нами разработаны подробные методики для алгоритмического описания процессов труда как в ручном, так и в компьютерном варианте составления карт анализа работы. Методики используются на ряде предприятий для расчетов уровня интенсивности труда на рабочих местах и для последующей оплаты по трудовому вкладу.

В целях количественного представления сложности труда на основе изложенных информационных подходов нами выведена математическая зависимость (формула):

$$S = K \ln N = \exp(p-1) \cdot \ln N \cdot K_t = \exp\left(\frac{N_л}{N} - 1\right) \ln N \cdot K_t,$$

где S — сложность труда, логон;

K — коэффициент пропорциональности, характеризующий уровень логической насыщенности процесса труда и плотности восприятия информации;

N — сумма трудовых движений и логических условий в алгоритме процесса труда;

$N_л$ — количество логических условий в алгоритме процесса труда;

K_t — коэффициент интенсивности восприятия информации;

lnN — логарифмическая величина разнообразия объектов внимания в процессе труда (разнообразия информации);

exp — знак основания натуральных логарифмов, число $e \approx 2{,}72$.

Как видно из формулы определения сложности труда, объекты внимания (N), количество их разнообразия (lnN), число логических условий ($N_л$) и коэффициент накопления опыта — $\exp\left(\frac{N_л}{N} - 1\right)$ не соотнесены к продолжительности выполнения данного вида работы. Один и тот же вид работы, имеющий вполне объективную и одинаковую длину алгоритма, может быть выполнен с различной продолжительностью во времени. Для учета этого обстоятельства вводится коэффициент интенсивности восприятия информации:

$$K_t = \frac{\delta}{\delta_0},$$

где δ — число членов алгоритма, приходящихся на единицу времени в исследуемом процессе труда, ед/сек;

δ_0 — число членов алгоритма, приходящихся на единицу времени в процессе труда, принятом за базу сравнения (измерения), ед/сек.

За базовый процесс труда принимается такой процесс, в котором за одну секунду осуществляется в среднем два трудовых движения и одно логическое условие, т. е. $\delta_0 = 3$.

Методика алгоритмического описания процессов труда, вычисления в нем трудовых движений и логических условий осталась вследствие не-

достатка места за пределами данной статьи. Но такая методика, доступная в своем практическом применении обычному рабочему со средним образованием, имеется.

Рассмотрим конкретный пример технологической операции по развертыванию отверстия в металлической детали диаметром 12 мм по 2 классу точности, 6 классу чистоты поверхности (шероховатости) на токарном станке в массовом конвейерно-поточном производстве. Работа выполняется за 12 сек. Необходимо определить сложность процесса труда. В карте анализа операции отмечено, что в алгоритме процесса труда имеется 49 трудовых движений и в том числе 8 логических условий. По приведенной выше формуле сложность труда будет равна

$$S = \ln 49 \exp\left(\frac{8}{49} - 1\right) \cdot \frac{49}{12 \cdot 3} = 2{,}28.$$

Погрузка камня вручную в кузов автомашины по этой же формуле имеет сложность: —1,04, а изготовление шпинделя сверлильного станка на токарном станке значительно сложнее, так как в этой работе насчитывается более 3000 трудовых движений и около 900 логических условий, и сложность по предложенной формуле получится:

$$S = \ln 3\,000 \exp\left(\frac{900}{3\,000} - 1\right) \cdot 1{,}0 = 4{,}0.$$

Количественная оценка сложности, как видно из примеров, подтверждает интуитивное представление о возрастании сложности от погрузки камня до работы на токарном станке в условиях единичного производства в четыре раза.

Примечательно и то, что теория и практика тарификации работ по разрядам сложности хотя и не пользуется в явном виде методом количественной оценки информационной насыщенности процесса труда, но косвенно подтверждает объективное действие законов кибернетики и теории информации в формировании интеллектуальной напряженности труда через восприятие информации

Остается количественно определить комплексное воздействие санитарно-гигиенических и непривлекательных условий на затраты труда. В этой области выполнены различные исследования. Наиболее признанной в практике тарификации работ считается метод балльной оценки условий труда, в свое время разработанной НИИтруда.

При анализе рабочих мест балльной оценке подвергается ряд факторов, среди которых наиболее существенными считаются: ответственность, связанная с сохранением и использованием оборудования, оснастки, инструмента и предметов труда; ответственность, связанная с безопасностью; монотонность, определяемая длительностью повторяющихся операций; наличие химических веществ и их превышение предельно допустимых концентраций (ПДК); превышение ПДК промышленной пыли; наличие и превышение ПДК промышленного шума и вибраций; длительность сосредоточенного наблюдения в процентах от времени смены; наличие кожных раздражителей и т. д.

На основе экспертных оценок в баллах перечисленных и других факторов, неблагоприятно воздействующих на состояние человеческого организма на рабочем месте, рассчитывается коэффициент условий труда ($К_у$) по формуле

$$К_у = e^{0{,}01Б},$$

где Б — суммарное число баллов по всем оценочным факторам;
e — основание натуральных логарифмов.

Допустим, на рабочем месте токаря, работающего на уникальном токарном станке, различные факторы оценены, и Б = 20. Тогда коэффи-

циент условий труда будет равен: $K_у = e^{0{,}01 \cdot 20} = 1{,}25$. Если же все факторы благоприятны, то Б = 0 и $K_у = 1{,}0$.

Последний показатель затрат живого труда — это его продолжительность во времени. Время выполнения работы может определяться двояко: либо путем фиксирования фактической продолжительности, либо определением нормативного значения путем нормирования технологических операций по существующим прогрессивным нормативам. В науке нормирования труда имеется классическая формула определения нормы штучного калькуляционного времени:

$$t_{шт} = t_{осн} + t_{всп} + t_{отм} + t_{олн} + t_{пз},$$

где $t_{осн}$ — основное (технологическое) время;
$t_{всп}$ — время на вспомогательные приемы;
$t_{отм}$ — время организационного и технического обслуживания рабочего места;
$t_{олн}$ — время отдыха и личных надобностей;
$t_{пз}$ — время подготовительно-заключительной работы, отнесенное к единице работы (штука, метр и т. п.).

По изложенной здесь методике нами рассчитаны коэффициенты тяжести, сложности и условий труда более 5000 технологических операций на промышленных предприятиях Ижевска, московском заводе «Станколит», Петропавловском заводе тяжелого машиностроения (Казахская ССР). Однако в широкой промышленной практике благотворный опыт до сих пор остается невостребованным. Причин этому много Однако главная состоит в затратной по своему характеру организации труда, которая не приемлет точных методов анализа трудовых процессов и этим отторгает достижения рациональных наук, вплотную подошедших к всеобщей мере труда, исходящей из «длительности или интенсивности труда».

В истории советского государства зафиксировано немало попыток осуществления справедливой оценки трудового вклада людей. Например, к числу их относится установление трудодня, трудовые единицы (треды) Струмилина, балльная система тарификации и классификации работ, КТУ и др. Все они свидетельствуют об общественном стремлении к интуитивно ясному принципу справедливой оценки людей по их труду.

...Сколь бы упоительными ни были речи о рыночном «автоматизме» справедливости, однако без законодательно установленной меры труда в обществе не обойтись. Об этом буквально кричит жизнь!

Ижевск

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

П. А. Игнатовский (главный редактор), **Р. А. Белоусов, В. П. Воробьев, О. С. Ефимов** (зам. главного редактора), **Е. В. Жаренков** (ответственный секретарь), **В. Н. Кириченко, А. А. Модин, А. В. Орлов, О. К. Рыбаков, В. В. Симаков, Д. В. Украинский, Е. И. Уваров.**

Технический редактор Л. С. Алексеева.

Сдано в набор 31.07.91 Подписано в печать 23.08.91. Формат 70×108¹/₁₆
Печать высокая. Усл. печ. л 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57 Уч-изд. л. 13,13.
Тираж 25 237 экз. Заказ 780. Цена 1 р. 20 к.

Адрес редакции: 103009, Москва, К-9, пр. Маркса, 12. Тел. 292-15-77; 292-17-97

Типография издательства «Правда», 125865 ГСП, Москва, А-137, ул. «Правды», 24

1 р. 20 к.

Индекс 70696

Вниманию руководителей предприятий и организаций!

С целью более широкого и оперативного ознакомления читателей с научными исследованиями и разработками институтов, научно-технических центров и ассоциаций редакция может предоставить для их публикации необходимое место в журнале с оплатой по договоренности.

Журнал принимает также деловую информацию (рекламные объявления), содержащую предложения о разработке методик и рекомендаций, условиях предоставления информации и услуг, о продаже новой техники и технологий. Примерный размер публикаций 1—2 страницы машинописного текста. Оплата — 800—1000 руб.

Наш адрес: 103009, Москва, пр. Маркса, 12.

Телефоны: 292-04-75
292-08-83

ISSN 0370-0356. Экономист. 1991. № 3. 1—128.