



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

**РЕГУЛИРУЕМЫЙ РЫНОК И НОВОЕ КАЧЕСТВО
ПЛАНИРОВАНИЯ**



ИНФЛЯЦИЯ, ВОЗМОЖНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ



СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СТРАНЫ



НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

10

ОКТАБРЬ • 1990

Вниманию читателей!

В будущем году редакция намеревается широко освещать проблемы хозяйствования в условиях перехода к рыночным связям, изменений практики планирования экономического и социального развития страны и ее районов. При этом будут использованы различные формы подачи материалов — статьи, беседы, интервью, дискуссии, встречи за «круглым столом» с привлечением ученых-экономистов, практических работников, работников плановых органов. Одновременно журнал продолжит публикации по проблемам практики экономического управления, организации производства с учетом возможностей противозатратного подхода, хозяйственного расчета, решения социальных и экологических проблем, развития внешнеэкономических связей. Особое внимание будет уделено раскрытию опыта работы предприятий и объединений по повышению эффективности производства, удовлетворению потребностей населения.

Журнал продолжит публикацию статей, отражающих дискуссию 20-х годов по проблемам планирования, а также других материалов по истории народнохозяйственного планирования, связанных с созданием Государственного планового комитета в 1921 г.

Журнал будет регулярно информировать читателей о наиболее важных изданиях по экономике и планированию народного хозяйства, а также публиковать материалы для повышения экономических знаний практических работников.

Журнал распространяется только по подписке, которая принимается в пунктах «Союзпечати», индекс журнала в каталоге — 70696. Подписаться на журнал можно с любого месяца в местных отделениях связи.



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

ОКТЯБРЬ

№ 10

Издается с марта 1924 года

В первый раздел номера включены статьи, освещающие проблемы перехода экономики страны на регулируемые рыночные отношения, влияние их на производство. Рассматриваются также вопросы о новом качестве планирования, инфляции и возможностях ее регулирования.

Рубрика «Социальные проблемы» представлена статьями о новых подходах к решению жилищной проблемы и о методике исчисления индекса стоимости жизни.

В номере помещен обзор о социально-экономическом положении страны в 1990 г.

Агропромышленный комплекс республики в условиях перехода к рынку, совершенствование системы договорных отношений, опыт работы агроконсорциума «Щапово» Московской обл.— такова тематика рубрики «Агропромышленный комплекс страны».

В журнале публикуется статья американского профессора Эдгара Гейджа, в которой он излагает свои взгляды на социалистическую приватизацию.

Номер содержит также материалы по теории и методике планирования, о развитии малых предприятий, перспективах региональной внешнеэкономической деятельности и др.

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

✓ А. Бачурян — Регулируемый рынок и новое качество планирования	3
М. Горшков — Влияние рыночных отношений на производство	13
С. Лушин — Инфляция, возможности регулирования	20

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

М. Карпунин — Социально-экономическое положение в 90-м	30
--	----

ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ

А. Малыгин — Управление воспроизводством основных фондов	40
Д. Евдокимов — Обеспечение натурально-вещественных пропорций	50

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Д. Ходжаев — Новые подходы к решению жилищной проблемы	55
Л. Зубова, Н. Ковалева, М. Красильникова — Исчисление индекса стоимости жизни	66

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

✓ В. Газман, Д. Лишницкий — Договоры и управление производством	76
П. Мягков — О развитии малых предприятий в СССР	82
В. Ронк — Многосменная работа: трудности и пути преодоления	86

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС СТРАНЫ

О. Абдукамалов, К. Акимбеков, А. Дебердеев — АПК республики в условиях перехода к рынку	90
Н. Мырзиков — Совершенствование системы договорных отношений в АПК	95
Н. Посулько — Потенциал агропромышленной кооперации (Об агроконсорциумах)	98

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ СТРАНЫ

А. Секарев — Перспективы региональной внешнеэкономической деятельности	102
--	-----

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Эдгар Фейдж — Перестройка и социалистическая приватизация	108
---	-----

ЧИТАТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ

В. Оганесян — Эффективность затрат на реконструкцию	118
Б. Тарасов — К разработке пятилетнего плана	120

ИНФОРМАЦИЯ

В Госплане СССР	122
Приглашение к участию в исследовательских работах	124

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

В. Уколов — Анализ социально-экономических процессов во времени	125
Г. Косачев — Об управлении качеством сельскохозяйственной продукции	127

РЕГУЛИРУЕМЫЙ РЫНОК И НОВОЕ КАЧЕСТВО ПЛАНИРОВАНИЯ

А. Бачурин,

*д-р экон. наук,
профессор АОН при ЦК КПСС*

Известный английский экономист Дж. М. Кейнс в заключительной главе своего исследования проблем занятости, процента и денег писал, что «наиболее значительными пороками экономического общества, в котором мы живем, является его неспособность обеспечить полную занятость, а также его произвольное и несправедливое распределение богатства и доходов¹. Автор капитального труда вынужден был признать, что эти пороки капитализма только экономическими регуляторами — процентом, динамикой инвестиций, налогами — преодолеть невозможно, особенно в части несправедливого распределения богатства и доходов. Он предвидел, что для обеспечения полной занятости потребуются централизованный контроль и значительное расширение функций правительства. По его мнению, «не собственность на орудия производства существенна для государства. Если бы государство могло определять общий объем ресурсов, предназначенных для увеличения орудий производства и основных ставок вознаграждения владельцев этих ресурсов, то было бы достигнуто все, что необходимо»².

После Кейнса, в течение 40—80 гг., положение с регулированием капиталистического рынка существенно изменилось. В США, Японии, Западной Германии, Франции, Швеции, Финляндии и других странах Запада научились с помощью экономических методов регулирования и государственного контроля в значительной степени преодолевать стихию рынка и ее негативное воздействие на экономический прогресс. В этом противоборстве победу часто одерживает организация и научно обоснованное видение перспективы не только внутри предприятий и особенно крупнейших корпораций, но и во взаимных экономических связях между ними.

Капитализм после разрушительного экономического кризиса 1929—1930 гг., под влиянием социальных требований трудящихся и распространения идей социализма приобрел черты организованного регулируемого хозяйства и выявил способность предпринимать реальные усилия к экономическому прогрессу на основе овладения достижениями науки и техники. Усилились тенденции к интернационализации капитала, отделения капитала-собственности от капитала-функции. Одним из ярких примеров этого служит создание централизованно регулируемого Общего рынка стран Западной Европы.

Осуществимую борьбу с пороками стихийно-анархических тенденций в странах Запада ведут социалисты, особенно власть имущие. В Швеции, например, правящая социалистическая партия добилась применения высоких ставок прямых налогов с доходов богатых предпринимателей. По-

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента, денег. М.: Прогресс, 1978. С. 447.

² Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента, денег. С. 453.

ложительные результаты дают предпринимаемые меры по увеличению занятости, хотя полностью преодолеть частнособственническую ограниченность в целях производства и средствах их достижения не удастся. Мешает частная собственность на средства производства и политика партий, защищающих интересы капитала. Требуется последовательное осуществление основополагающих принципов социализма и прежде всего гарантированное предоставление права каждому реализовать свою способность к труду, а также введение системы распределения доходов в прямой зависимости от реального вклада каждого в увеличение валового национального продукта. Этим в первую очередь и характеризуется принципиальное отличие экономики стран социалистической ориентации. Но отличие еще не есть реальное экономическое преимущество перед капитализмом. На деле оно может быть достигнуто не только путем принципиальных изменений производственных отношений, но и качественным преобразованием производительных сил, без чего невозможен высокий уровень жизни всех слоев общества. Значит нужна такая система хозяйствования, которая бы резко усилила интерес к труду в соответствии со способностями каждого и выступала в качестве мощного двигателя НТП, усиления ориентации экономики на запросы потребителей, свободное и всестороннее развитие личности. Ее суть и функции, как свидетельствует международный опыт, не сводятся только к рынку при огромном его значении в стимулировании эффективности производства. Требуется и такое звено в хозяйственном механизме, применение которого в сочетании с рынком позволяет ориентировать экономическое и социальное развитие на перспективу, создавать условия для планомерного бескризисного роста производства, обеспечения занятости и справедливости в распределении доходов. **В качестве такого звена и выступает планирование, базирующееся преимущественно на экономических методах регулирования и научно обоснованном видении перспективы.** Главная задача происходящей перестройки и состоит в том, чтобы создать эффективную экономику, сознательно регулируемую и ориентированную на человека, на решение стратегических задач демократического социализма.

По мере насыщения внутреннего рынка необходимыми товарами постепенно будет ограничиваться воздействие на экономику государственного заказа и регулируемых цен. Станет возможным последовательное претворение в жизнь нового подхода к планированию, адекватного объективным потребностям обновленных производственных отношений. Основная черта нового качества планирования и состоит в замене директивного планирования сверху **направляющим планированием**, отражающим взаимовыгодное соглашение центра, союзных республик и местных Советов с предприятиями и объединениями. Оно должно носить взаимовыгодный характер с точки зрения как целей экономического и социального развития и средств их достижения, так и конечных результатов деятельности предприятий. При этом обязательно соблюдение интересов самостоятельных предприятий, суверенных союзных республик и центра.

При директивном планировании зачастую не обеспечивалась должная связь между производством и рынком, надежность широких горизонтальных хозяйственных связей и затруднялось динамичное развитие производства в соответствии с изменяющимися потребностями. Планирование носило не столько научный, сколько волевой характер; в пятилетних и в годовых планах во многом сказывались субъективистские решения центра, противоречащие объективным экономическим законам. Сбалансированность экономики, оптимальные народнохозяйственные пропорции часто нарушались под влиянием узковедомственных запросов и принятия центром многочисленных несбалансированных решений.

При такой системе планирования сложилась устойчивая диспропорция между ростом средств производства и предметов личного потребления, которая на многие годы обусловила несоответствие между платежеспособным спросом населения и продажей продовольственных и промышленных товаров. С начала перестройки эта тенденция продолжала усиливаться ввиду слабого регулирования роста денежных доходов населения. Обострялись трудности на внутреннем рынке, и надо было создавать действенный экономический механизм регулирования производства и рынка. И дело не только в том, что предприятия и органы управления слишком привыкли к централизму, хотя и с этим обстоятельством нельзя не считаться при крутом повороте к рынку. Важнее другое — для формирования полнокровного регулируемого рынка необходим комплекс экономических и организационных предпосылок: преобразования форм собственности, экономической самостоятельности предприятий, наращивания товарной массы, ограничение монополизма и др.

Стабильный рынок невозможно создать на митинговой основе. Требуется взвешенная на перспективу, научно обоснованная программа по качественному преобразованию производительных сил в сельском хозяйстве и промышленности в сочетании с соответствующим развитием производственной и социальной инфраструктуры. Для этого нужна комплексная, целенаправленная перестройка всех звеньев производственных отношений, включая формы собственности, отношения распределения и государственного экономического контроля за мерой труда и потребления. В основе ее должно быть разумное согласование экономических методов руководства, приобретающих преимущественное значение, с административными методами. Последние не исчезают вовсе, а должны занять надлежащее место в организации труда и производства на предприятиях, в руководстве научно-техническим прогрессом, координации межотраслевых и межрегиональных связей, решении социально-экономических задач общесоюзного значения, в преодолении национальных конфликтов и чрезмерных центробежных тенденций в политике и экономике.

Однако следует различать формы и степень сочетания экономических методов руководства с административными на различных уровнях управления народным хозяйством. Неорганизованность и стихия на уровне предприятий нередко связаны с подбором неквалифицированных руководящих хозяйственных кадров, с надеждой на автоматизм экономических рычагов самоуправления и недооценкой продуманных административных решений. Между тем результаты хорошо работающих предприятий, колхозов или совхозов часто находятся в прямой зависимости от умения и способностей их руководителей. В своей работе они не могут опираться лишь на экономические стимулы или санкции, на выторговывание выгодных для хозяйства цен или кредитов. Требуются также обоснованные и своевременные организационные методы. На этом стоят и достигают поставленных целей предприятия в капиталистических странах. В части организации производства, внутрипроизводственного планирования и дисциплины у них многому следует поучиться.

Разумное сочетание экономических методов регулирования производства и рынка с административными методами и правовыми нормами требуется также на высшем уровне управления народным хозяйством, в союзных республиках и на местах. Суть перестройки планирования состоит в том, чтобы осуществлять его преимущественно экономическими методами с применением обязательных нормативов (или квоты) в регулировании натуральных и стоимостных пропорций с целью ориентации экономики на технический прогресс, качество, эффективность и реальное повышение на этой основе уровня жизни народа. При этом необходимо последовательное и более решительное проведение взаимосвязанных между собой политической, экономической и правовой реформ. Однако

на рубеже 80-х и 90-х гг. вместо ожидаемого продвижения экономики к высшей организации и эффективности стали проявляться элементы дезорганизации в производстве и стихии в межхозяйственных связях. Усилились негативные тенденции, препятствующие планомерному росту общественного производства и нормализации рынка. В создавшихся условиях одни начали призывать к возрождению административно-распределительных методов и укреплению централизованных начал в плановом руководстве экономикой, другие — к более решительному переходу к свободному рынку и саморегулированию на предприятиях.

Но истина, как и в иных случаях, все же лежит где-то посередине крайностей, которые сами по себе к искомому прогрессу никогда не приводили. Не бывает чудес и в реализации экономических законов, с целенаправленным использованием которых обязана считаться каждая развивающаяся страна. Вся мировая экономика с ее развивающимся рынком стоит перед выбором: оставить без руля и ветрил обостряющиеся противоречия между мощными конкурирующими державами в овладении рынками сбыта или встать на путь согласованных действий, отдавая должное объективному закону пропорционального и сбалансированного развития экономики не только в масштабах каждой отдельно взятой страны, но и в рамках всего мирового сообщества. Очевидно, что только второй путь может создать реальные предпосылки для социального прогресса. Тем более недопустимо недооценивать действия объективных законов в условиях построения демократического социализма, последовательно реализующего принципы социальной справедливости и народнохозяйственной эффективности производства, где свободное развитие каждого должно быть незыблемым условием свободного развития всех, а главным приоритетом служить общечеловеческие ценности.

Стихия и анархия обладают способностью порождать и углублять социально-экономические кризисы, создавать межгосударственные и межнациональные конфликты. Это доказано всей предшествующей историей человечества. Поэтому нет оснований для негативного отношения к стремлениям развитых капиталистических стран, а тем более стран социалистической ориентации, создать надежный механизм централизованного регулирования натуральных и стоимостных пропорций развития производства и рынка, идет ли при этом речь о планировании, ценообразовании, банковском кредите, налогах или других экономических методах.

Переход от директивного к направляющему планированию основан на системном применении научных прогнозов, целевых программ, балансовых расчетов и методов оптимизации намечаемых решений для определения стратегических целей и тактических задач в области экономического и социального развития, а также путей и сроков их осуществления. Такое планирование предполагает сознательное использование объективных законов развития производительных сил и изменения производственных отношений при определении структурных и качественных сдвигов в экономике.

Применение направляющего планирования обусловлено:

созданием системы управления на подлинно демократических началах, с реализацией принципов самоуправления, полного хозрасчета и самофинансирования на предприятиях и в объединениях;

усилением роли экономического механизма рынка в регулировании пропорций воспроизводства, структуры и качества выпускаемой продукции. При этом планирование выступает в качестве важнейшего экономического рычага формирования ресурсов, сбалансированных с потребностями развитого рынка, и его прогрессивного воздействия на производство. Взаимосвязь плана и рынка достигается с помощью экономических методов руководства и использования действия экономических законов; возложением прав и обязанностей — что и как надо делать в той

или иной области — непосредственно на трудовые коллективы, с развитием их хозяйственной инициативы и деловой предприимчивости. Развитие творчества и производственной активности масс несовместимо с обязательными многочисленными командами сверху;

расширением самостоятельности союзных республик и регионов на основе самоуправления и самофинансирования, что усиливает их заинтересованность в составлении и выполнении оптимальных территориальных планов. Это предполагает доведение центром до союзных и автономных республик исходных данных, имеющих направляющий (а не директивный) характер.

В функционировании регулируемого общего рынка, создаваемого на основе общесоюзного договора, особое значение будут иметь устойчивые горизонтальные межхозяйственные связи. Учитывая это, планы предприятий по производству конкретных видов продукции надо строить в основном на базе непосредственных заказов потребителей. В то же время обязательными остаются государственные заказы, обеспечиваемые материальными ресурсами в централизованном порядке. Однако их удельный вес в общем объеме производства по мере нормализации рынка и его полного насыщения товарами должен постепенно снижаться. Перечень государственных заказов и соответственно централизованных лимитов ресурсов будет также сокращаться под влиянием перевода союзных республик и местных Советов на самоуправление и самофинансирование.

Вызывает удивление, когда некоторые предприятия стремятся полностью отказаться от госзаказа и тем уподобляются торговцам на городских рынках, действующим на свой страх и риск. Но на такую «выгоду» можно рассчитывать только в условиях дефицитной нерегулируемой экономики, когда привыкли легко сбывать и залежавшиеся товары. Рынок высокоиндустриальной экономики с широко развитыми кооперационными связями немыслим без государственного регулирования, в том числе и с помощью госзаказов, квот или иных способов, гарантирующих решение важнейших экономических или социальных задач. Такой подход стал одним из достояний мировой цивилизации.

Госзаказ имеет экономический смысл и выполняет важную миссию в сочетании интересов предприятий с интересами общества (союзной республики) по следующим позициям плана: новые технически сложные изделия, производство которых связано с выделением централизованных капитальных вложений; товары, имеющие большое социальное значение, но изготовление которых в действующих условиях маловыгодно для предприятий (недорогие товары для детей, лиц пожилого возраста, получающих пенсии и т. п.); серийно выпускаемые виды продукции, требующие широкой кооперации по поставкам комплектующих изделий; межреспубликанские поставки ряда товаров, поставки продукции колхозами и совхозами в общесоюзный фонд.

На первом этапе (1991 — 1992 гг.) представляется возможным осуществить такое сочетание директивного и преимущественно направляющего планирования, при котором центр формирует и доводит до союзных республик контрольные цифры по общему объему производства товаров народного потребления (в розничных ценах) с выделением продовольственных и непродовольственных товаров, а также госзаказ по объему поставок в общесоюзный фонд по важнейшей номенклатуре и объему межреспубликанских поставок. На данном этапе имеет смысл сохранить порядок разработки и доведения исходных данных планирования до общесоюзных министерств, концернов, объединений, предприятий.

Переход от директивного к направляющему планированию **производства и продажи средств производства** имеет специфику. Она связана с тем, что в первом подразделении общественного производства медленнее формируются рыночные формы хозяйственных связей. В отраслях,

производящих средства производства, создаются сложная техника и новые продукты, требующие кооперационных связей между многими предприятиями. Важнейшая часть продукции (уголь, электроэнергия, приборы, металл и др.) поставляется многочисленным потребителям. В этих отраслях сравнительно долго будет существовать необходимость в применении госзаказа в увязке с другими позициями исходных данных, доводимых до предприятий и объединений для составления ими пятилетних и годовых планов. Надо учитывать и такое обстоятельство: необходимо ускорить технический прогресс в машиностроении и улучшить качественную структуру сырьевых и конструктивных материалов, что потребует сохранения госзаказа в ряде отраслей на новые виды продукции. Предстоит в более широких масштабах решить проблему повышения удельного веса товаров народного потребления в общем объеме производства в отраслях группы «А» и в оборонной промышленности. В них создаются в большей части сложные виды продукции, требующие четкого выполнения обязательств по кооперационным поставкам. Однако и в этих отраслях на втором этапе (1993—1995 гг.) количество централизованно формируемых заказов будет сокращаться и возрастет удельный вес заказов потребителей «по горизонтали» путем более широкого развертывания оптовой торговли.

Итак, для того чтобы резко ограничить директивные атрибуты планирования и перейти к преимущественно направляющему планированию, нужен ряд предпосылок. Прежде всего предприятиям надо научиться самостоятельно составлять свои планы на базе исходных данных и хозяйственных договоров, заключаемых с поставщиками и с потребителями, а также последовательно реализовать принципы хозрасчета, аренды и самофинансирования. Необходима материально-техническая база для создания товарных бирж и вступления регионов в развернутую оптовую торговлю.

Направляющее планирование даст должный эффект при условии, если не только возрастет реальная заинтересованность предприятий и органов хозяйственного управления в составлении оптимальных планов, но и сформируется экономический механизм рынка и конкуренции, повышающих ответственность каждого за выполнение договорных обязательств перед потребителем. Повысится авторитет договора в межхозяйственных связях при условии введения в действие механизма строгой экономической ответственности за своевременное выполнение взаимных обязательств.

Нельзя не учитывать, что развитые капиталистические страны прибегают к государственному регулированию выпуска важнейшей продукции и уровня цен в условиях насыщенного рынка разнообразными товарами и отлаженного механизма финансового регулирования. С целью ограничения стихии рынка устанавливаются предельные и минимальные цены по ряду товаров. Однако это вовсе не означает, что сложившаяся у нас практика централизованного установления оптовых и розничных цен, а также государственных заказов не нуждается в улучшении. Необходимо, чтобы госзаказ своевременно доводился не только до предприятий—производителей соответствующей продукции, но и до ее потребителей с обязательным заключением договоров.

До перехода к развернутой оптовой торговле средствами производства и нормализации рынка товаров народного потребления остается проблема стимулирования выполнения госзаказа, и о ее решении следует позаботиться. Представляются приемлемыми обязательное выделение материально-технических ресурсов и предоставление налоговых льгот. Повышать цены при наличии особого стимулирования производства новой продукции, по нашему мнению, нет оснований. Не следовало бы и становиться на путь введения каких-то предпочтительных заказов со

стороны потребителей. Задача состоит в том, чтобы поднять роль всех заказов в планировании производства конкретных видов продукции, имея в виду, что будущее принадлежит планированию производства в соответствии с общим портфелем заказов, выражающих реальные потребности в данных видах продукции или услуг. Прогнозирование и оптимальное определение этих потребностей в предстоящей перспективе будет служить исходной базой планирования во всех отраслях и регионах.

Объективными потребностями крупномасштабного регулируемого рынка обусловлены следующие **уровни планового управления**: планирование экономического и социального развития предприятий (объединений) отдельных отраслевых и межотраслевых комплексов; планирование экономического и социального развития союзных и автономных республик, других автономных образований, областей, городов и районов; планирование развития народнохозяйственного комплекса страны. На каждом уровне реализуются общие и специфические задачи планирования производства и рынка. При этом должен соблюдаться ряд принципов планирования: правильное сочетание общесоюзного и республиканского планирования с самостоятельностью предприятий и объединений в составлении своих планов; всемерная ориентация планов производства и развития услуг на удовлетворение личных и общественных потребностей; обеспечение пропорционального и сбалансированного развития хозяйства; органическое сочетание перспективных и текущих планов при ведущей роли перспективного планирования, имеющего стратегическое значение; учет в планах действия объективных экономических законов и интересов трудящихся с целью недопущения волюнтаристских решений, а также ведомственных и местных тенденций.

В соблюдении названных принципов большую роль играют методы планирования, а также экономические стимулы, способствующие разработке и реализации оптимальных планов. Научная обоснованность планов и их оптимизация достигаются при системном подходе к соблюдению указанных принципов и совершенствовании следующих методов разработки перспективных и текущих планов: научно-прогнозный, программно-целевой, нормативный, балансовых расчетов, экономико-математические методы.

Недооценка рынка и товарно-денежных отношений не способствовала развитию инициативы на предприятиях, реализации принципов самоуправления и действенного хозрасчета. Все это предопределило необходимость решения в ходе перестройки планирования следующих задач:

обеспечение самостоятельности предприятий (объединений) в составлении и утверждении своих планов, отвечающих потребностям регулируемого рынка и социальной ориентации экономики;

соблюдение суверенных прав союзных и автономных республик, местных Советов народных депутатов в комплексном планировании народного хозяйства на своей территории, перевод их на самоуправление и самофинансирование;

устранение ведомственного и местного диктата в плановом управлении отраслями хозяйства и предприятиями;

перестройка планирования народнохозяйственного комплекса страны, исходя из нового качества государственных планов экономического и социального развития, нацеленных на решение стратегических задач по совершенствованию структуры и пропорций общественного производства и создание полнокровного общесоюзного рынка.

В соответствии с курсом на всемерное развитие демократии предприятия на деле должны становиться активными творцами своих планов. Соответственно необходимо перестроить их планово-экономическую и коммерческую работу, учитывая, что именно в основном звене народно-

го хозяйства формируются взаимосвязи производства и рынка, интенсификации производства и повышения его эффективности с целью более полного удовлетворения запросов потребителей. Именно трудовые коллективы предприятий решают судьбу перестройки, и впредь все будет зависеть от того, как они научатся теснее соединять науку и производство, производство и рынок, улучшать качество всей работы, добиваясь лучших конечных результатов с меньшими затратами.

По мере развития внутреннего рынка средств производства и нормализации рынка предметов личного потребления на структуру планов предприятий и его показатели будут все большее влияние оказывать непосредственные заказы (спрос) потребителей. Тем самым планово-директивное регулирование деятельности предприятий перерастет в другое качество — **планово-рыночное регулирование**. Для наиболее полного и всестороннего удовлетворения потребностей (спроса) покупателей в товарах и услугах государственным предприятиям и кооперативам потребуется учитывать запросы не только рынка данного региона, но и общего рынка страны. Спрос потребителей станет движущей силой развития производства, а его полное и своевременное удовлетворение высшим смыслом и нормой деятельности каждого предприятия. В то же время планы хозяйственной деятельности предприятий, составляемые на основе заказов потребителей, будут побуждать их повышать качество продукции и эффективность производства. В связи с этим надо будет обоснованно определять стратегию своего развития минимум на пять лет вперед, хорошо знать, какую продукцию и с какими качественными параметрами производить, чтобы полнее удовлетворить потребности рынка. Значит, составление плана надо начинать с изучения и выявления потребностей внутреннего и мирового рынка, заблаговременно принимая требующиеся меры к увеличению объема и изменению структуры продукции, улучшению ее качества.

В течение многих лет считалось, что для увязки планов производства с потребностями народного хозяйства и населения решающее значение имеет разработка в центре большого числа материальных балансов. Чрезмерная централизация и директивный характер планирования производства практически выключали предприятия от изучения потребностей рынка, а выполнение заказов потребителей не являлось главным ориентиром в определении ассортимента и качества выпускаемой продукции. В итоге отдельные виды продукции накапливались в излишке на складах предприятий, а других не хватало для удовлетворения текущей потребности. Сказывается и неумение как следует хозяйствовать, находить пути и средства для ускорения НТП и улучшения организации дела. Рынок же требует, чтобы каждый был поставлен на свое место в соответствии с квалификацией и умением работать и получать от общества необходимые блага по конечному результату труда. В этом суть главного фактора интенсивного экономического роста и нормализации рынка. Все же остальное, включая отношения собственности, аренды, хозрасчета, — условия и предпосылки для его действия. С этой позиции и надо рассматривать предстоящие проблемы рынка.

Игнорирование запросов рынка, его недооценка неизбежно порождают дефициты или перепроизводство отдельных продуктов, ведут к меньшим потерям, чем стихия рынка, его неорганизованность. В том и другом случае нарушаются пропорциональность и сбалансированность народного хозяйства. Создается неравномерность в удовлетворении спроса потребителей. **Отсюда вывод: для обеспечения соответствия (равновесия) спроса и предложения нужно иметь динамично развивающееся и надлежаще организованное рыночное хозяйство.**

Переход к рыночной регулируемой экономике потребует изменения исходных параметров плана каждого предприятия. Новая структура пятилетнего плана предприятий схематично представляется нами в следующем виде³.

Исходные данные для составления пятилетнего плана.

Портфель заказов (государственные заказы, заказы потребителей, заказы местных Советов).

Производственная программа:

объем выпуска продукции в натуральном выражении и по стоимости; программа обновления структуры продукции на основе НТП;

мероприятия по повышению качества продукции и снижению издержек производства.

Материально-техническое обеспечение производственной и социальной программ.

Баланс кадров, мероприятия по их подготовке и переподготовке.

Программа социального развития.

План организационно-технических мероприятий.

Финансовая программа (валовая выручка, доход, прибыль и их распределение).

Внешнеэкономические связи (экспорт, импорт, кооперационные связи).

Сводно-аналитические расчеты (показатели роста и социально-экономической эффективности производства).

Законом о предприятиях в СССР представлены широкие права трудовым коллективам в области планирования, а также организации хозяйственной и финансовой деятельности. Вместе с тем на них возложена большая ответственность за улучшение конечных результатов деятельности. Это обязывает еще до получения исходных данных от вышестоящего органа о составлении пятилетнего плана своевременно проводить работу с поставщиками и потребителями по заключению хозяйственных договоров, осуществлению организационно-технических мероприятий, обеспечивающих своевременное и полное выполнение заказов; по подготовке программы обновления и повышения качества выпускаемой продукции, учитывая необходимость увеличения поставок по экспорту и использования валютных средств для технического перевооружения и модернизации производства. Согласовываются также действия по составлению развернутого плана развития социальной сферы, имея в виду, что улучшение жилищных и иных социально-бытовых условий жизни трудового коллектива стало важнейшим фактором закрепления кадров, роста производительности труда и улучшения качества всей работы; по совершенствованию хозрасчетного механизма стимулирования конечных результатов работы всех подразделений предприятий с одновременным развитием коллективного подряда и арендных отношений.

Реальные пятилетние планы правильно ориентируют все предприятия на текущую деятельность, позволяют составлять обоснованные годовые, квартальные, а там, где целесообразно, и месячный план. На их основе, как это принято в мировой практике, составляются планы-графики работ для каждого подразделения с соответствующими нормами и нормативами, гарантирующими ритмичную деятельность и своевременную поставку товаров потребителям. Но не только производственные предприятия, а и рынок нуждается в ритмичной поставке товаров. В противном случае создаются очереди в магазинах и при сравнительно высоком общем уровне производства, как это нередко бывает.

На первом этапе реформы в нашей стране наблюдались многочис-

³ Годовые планы имеют примерно аналогичную структуру. В них конкретизируются и уточняются показатели пятилетнего плана с учетом изменяющегося спроса на товары.

ленные случаи несогласованности действий смежных предприятий, обязанных поставлять друг другу продукцию по прямым связям. Нередко проявляется диктат поставщиков. Напрашивается вывод: курс на расширение демократии и хозяйственно-финансовой самостоятельности предприятий и переход к развитому рынку не следует противопоставлять надлежащей организации планового управления и регулирования экономическими методами. С их помощью становится возможным реализовать устойчивые межхозяйственные связи, исходить в этих связях не только из интересов своего коллектива, но и других предприятий, а также перспектив развития экономики данного региона и страны в целом. Абсолютизация принципа саморегулирования и игнорирование общественного интереса нередко ведут к стихийно-анархическим тенденциям, обострению экономических противоречий, росту цен и несправедливости в распределении.

На практике еще немало попыток ограничить самостоятельность предприятий, что мешает расширению инициативы и предприимчивости. Но неприемлема и другая крайность — игнорирование общественных интересов, а следовательно, и недооценка механизма регулирования рынка. Его взаимосвязанными звеньями являются: направляющее планирование, цены, налоги, кредит, государственный бюджет, проценты банков. Комплексное использование указанных звеньев даст возможность регулировать и стимулировать научно-технический прогресс, соотношение между ростом платежеспособного спроса и увеличением производства товаров, объем и структуру межреспубликанских и межрайонных обменов товарами, соответствие производства товаров заказам потребителей, сбалансированность доходов и расходов государства, занятость трудоспособного населения. Решить эти важнейшие задачи без увязки плановых методов регулирования с экономическим механизмом рынка практически невозможно.

ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРОИЗВОДСТВО

М. Горшков,
*нач. отдела Госплана СССР,
канд. экон. наук*

Переход к рынку требует организованности и последовательности. Сегодняшние рынки в индустриально-развитых странах — это не общение свободных предпринимателей, как было сто лет назад. Сложившиеся в них производственные отношения — сложная система правового регулирования предпринимательной деятельности, функционирования капитала и рабочей силы, социальной защиты населения. Следовательно, нельзя переходить от одной организованной системы к другой через «шоковую терапию» свободного рынка. Опыт Венгрии и Польши показал, что этот путь привел к падению промышленного производства на 20—30% и еще большему снижению жизненного уровня населения.

Непоследовательность в действиях обусловила расстройство нашей экономики в результате разрушения вертикальных структур управления и превратных представлений об организации горизонтальных связей. Во всем мире такие связи формируются предприятиями под контролем крупных, в том числе транснациональных фирм, по объему продукции в ряде случаев превосходящих наши министерства. Полная самостоятельность предприятий усилила диктат монополистов дефицитных видов изделий, привела к навязыванию потребителям кабальных условий поставки продукции, основывающихся не на товарно-денежных отношениях, а на бартерных сделках.

Для того чтобы уменьшить потери общества и масштабы снижения уровня жизни людей при переходе к рыночным отношениям, важное значение приобретает анализ функционирования регулируемой рыночной экономики, проблем, касающихся изменения характера взаимодействия факторов производства. Если при плановом ведении хозяйства показатели влияния амортизации и затрат на оплату труда на результаты производства имели преимущественно расчетный характер, то в рыночных условиях от них будет зависеть выживаемость предприятий. В то же время основные фонды и рабочая сила имеют свою внутреннюю логику развития, которую требуется учитывать для придания динамизма системе рыночных отношений, так как без этого, как показывает опыт, и при них могут быть низкие темпы роста, стагнация производства, а то и падение уровня жизни. Необходимость анализа вызывается и тем, что многие законодательные акты перехода на рыночные отношения зачастую принимаются без соответствующей оценки социально-экономических последствий таких решений, что вынуждает впоследствии их пересматривать, как случилось с Законом СССР «О государственном предприятии (объединении)».

При переходе на рыночную экономику произойдет изменение значимости факторов развития общества и производства. Вместо выполнения плана любой ценой будет осуществляться более жесткий принцип выживаемости за счет высокоэффективной деятельности хозяйственных единиц. Внеэкономическое, плановое принуждение заменяется автоматизмом рыночных отношений: если доходы меньше расходов, наступает банкротство.

В связи с этим возрастет и роль факторов производства в обеспечении его результативности, изменится отношение к ним собственников средств производства — государственных, акционерных, кооперативных и тем более частных, желающих получить максимальную прибыль на

вложенные средства и страстно боящихся банкротства. Эти моменты станут доминирующими мотивами поиска путей лучшего использования производственного потенциала. Владельцы собственности скоро поймут, что экономия на сырье и материалах, хотя они занимают почти три четверти затрат на производство, имеет технологические пределы и после устранения бесхозяйственности и выхода на мировой уровень техники и технологии, в том числе удельной материалоемкости, все меньше будут выступать как источник прибыли отдельного предприятия. Центр тяжести борьбы за прибыль постепенно переместится на более эффективное использование основных фондов и рабочей силы, которые являются постоянными источниками увеличения рентабельности производства.

Несмотря на изменение подходов к использованию основных производственных фондов в рыночной экономике, пути повышения их эффективности останутся в основном прежними — рост их технического уровня с расширением применения автоматизированного оборудования, внедрения научно-технических достижений, рационализаторских предложений, увеличение сменности работы и другие организационно-технические мероприятия по интенсификации производства и улучшения его организации. Однако коренные преобразования произойдут в методах достижения эффективной эксплуатации основных фондов на основе изменения форм собственности, своеобразия движения стоимости основных фондов при банкротствах предприятий, взаимоотношений между живым и овеществленным трудом.

Большие резервы совершенствования использования основных фондов раскрываются при ликвидации отчуждения непосредственных производителей от средств производства. Во всех его видах и формах хозяйствования ликвидация такого отчуждения будет проявляться по-разному. Наиболее интенсивно будет выжиматься все возможное из основных фондов при индивидуальной и мелкой частной собственности, поскольку она базируется преимущественно на личном труде. Время использования рабочей силы и основных фондов, как правило, совпадает, что создает основные условия живучести мелкого производства.

Несколько иначе будут решаться вопросы эксплуатации основных производственных фондов при кооперативной собственности, где их размеры больше и в ряде случаев применяется наемный труд. Интенсификация использования основных фондов станет одним из источников роста прибыли кооперативов наряду с повышением интенсификации наемного труда.

В лучшем использовании фондов, росте их отдачи будут непосредственно заинтересованы все арендаторы, и экономия на них станет одним из важных источников снижения затрат производства.

Сложнее с решением вопросов отчуждения от средств производства в акционерных предприятиях, поскольку отношения собственности здесь выражаются через дивиденды, в которых смешаны разные источники роста прибыли. Однако, как показывает опыт, в том числе КамАЗа — одного из первых крупных акционерных предприятий, интенсивность использования основных фондов уже в первый период деятельности значительно возросла.

На предприятиях, остающихся в общественной собственности, положение внешне не изменится. Но рынок вынудит их участвовать в конкурентной борьбе за свое существование, а поиск резервов повышения рентабельности за счет лучшего использования основных фондов приобретет иное значение, чем сейчас.

В особом положении будет отношение к средствам производства на совместных предприятиях, где их зарубежные владельцы с учетом международного опыта будут стремиться выжимать все возможное. Вместе с тем это послужит эталоном использования основных фондов и школой хозяйствования.

При изменении форм собственности несколько обостряются вопросы воспроизводства основных фондов из-за отсутствия экономического механизма, стимулирующего их прирост. В большинстве индустриально развитых стран прибыль, направляемая на расширенное воспроизводство фондов, как правило, не облагается налогом, с тем чтобы стимулировать капитальные вложения. Однако Законом о налогообложении предприятий такой льготы, кроме мелких предприятий, не предоставлено. Видимо, остается только ждать, когда в промышленности и других отраслях народного хозяйства обострятся вопросы воспроизводства основных фондов и потребуются внести в законодательство соответствующие уточнения для оживления деловой активности в строительстве.

Интенсивность использования основных фондов будет постоянным источником снижения затрат на производство, поэтому существенное значение приобретают вопросы о нормах амортизационных отчислений и оценка стоимости данных фондов.

В ходе реформы ценообразования норма амортизационных отчислений на реновацию в целом по промышленности повышена более чем на 18%. Но поскольку цена других элементов затрат возрастет в большей пропорции, то удельный вес амортизации, по нашим расчетам, снизится с 10,8% от всех затрат на производство примерно до 7%. В связи с этим откроется возможность сокращать долю амортизации в затратах на производство и получать сверхприбыль не только вследствие применения дешевой рабочей силы, но и дешевых фондов. Вместе с тем еще не предусматривается повышенная амортизация основных фондов для ускорения их обновления.

Стремление еще больше снижать затраты на амортизацию у новых дальновидных владельцев собственности появится в процессе оценки стоимости государственных предприятий, при их преобразовании в акционерные общества и предприятия, основанные на иных формах собственности. Занижение стоимости основных производственных фондов вследствие якобы большой величины физического и морального старения станет основой для уменьшения амортизационных отчислений и себестоимости продукции и роста в связи с этим прибыли. Такие факты уже происходят при сдаче в аренду некоторых предприятий. Не допустить обесценения народного богатства и передачи его подешевле новым собственникам будет одной из основных задач созданного президентским Указом Фонда государственного имущества Союза ССР. На Фонд возлагается оценка стоимости государственного имущества при сдаче его в аренду, распродаже или преобразовании в другие формы собственности. Важность для экономики страны этой функции Фонда не подлежит сомнению. Ведь дело идет о правильной оценке основных производственных фондов, составлявших на конец 1988 г. 1808 млрд. руб., из них в промышленности — 883, в сельском хозяйстве — 354, строительстве — 94, на транспорте и связи — 378, в торговле, общественном питании, материально-техническом снабжении и других отраслях материального производства — 99 млрд. руб.

Отметим еще одну особенность использования стоимостной оценки основных фондов, связанной с банкротством предприятий. Дело в том, что фонды предприятий при этом физически не уничтожаются, а приобретаются новым собственником (новым акционерным обществом, арендным коллективом и т. д.) по более низкой цене. Новый собственник, вложив в техническое перевооружение производства определенные средства, получает, таким образом, предприятие, стоимость основных фондов которого ниже, чем у его конкурентов. В результате уменьшается доля амортизационных отчислений в себестоимости продукции, предприятие вновь становится рентабельным. В этом основа живучести мелких предприятий, почти половина которых в индустриально развитых странах ежегодно терпит очередное банкротство.

Наиболее глубокие и обширные воздействия окажет переход на рыночные отношения на второй фактор производства — рабочую силу. Возможность найма ее частными лицами, кооперативами заставляет по-новому подойти к вопросам производительности труда, оплаты, занятости, квалификации, дисциплины и др. Утверждения некоторых экономистов о том, что в наших условиях рыночные отношения должны ограничиваться только рынком товаров и о нецелесообразности рынка труда и финансового рынка, представляются несостоятельными. Без последних двух первый не может нормально функционировать и решать задачи эквивалентного обмена, признания стоимости товара, формирования структуры производства исходя из потребностей общества в предметах потребления и средствах производства. Без взаимодействия этих функций (в условиях рынка они могут действовать только вместе) рыночные отношения будут неполными, а следовательно, и неэффективными. Ведь движению продукта в зависимости от рыночной конъюнктуры должно соответствовать движение основных фондов, образующееся при переливе капитала, а также движение рабочей силы. Если движение товаров не будет вносить изменения в движение капитала и рабочей силы, то оно вскоре потеряет силу и заглохнет.

Вместе с тем социалистический характер развития общества предполагает введение ограничений в имущественное расслоение общества, с тем чтобы доходы по капиталу не заняли доминирующего положения. Одобрительно относясь к высоким заработкам от предпринимательской деятельности, государство должно регулировать социальную уравновешенность между имущими и неимущими гражданами. В связи с этим представляются несостоятельными нападки на принятый Верховным Советом СССР Закон «О налогообложении граждан», которым предусматривается резкий рост налогов с заработков свыше 1500 руб. в месяц, якобы ограничивающий предпринимательскую деятельность, а тем более при повышении розничных цен. Следовало бы учесть, что такой размер доходов более чем в 20 раз выше минимума заработной платы. Кроме того, шкала налогообложения непостоянна. В ряде стран его размеры периодически корректируются исходя из складывающейся конъюнктуры и необходимости стимулирования некоторых видов деятельности. Вероятно, через некоторое время по мере накопления опыта и представлений об эффективности данной шкалы в нее могут быть внесены уточнения.

Одной из главных задач перехода на рыночную экономику является достижение резкого роста производительности труда, через которую проявится эффективность нового типа экономических отношений. В этих целях будут использованы все факторы роста производительности труда — повышение его технической и энерговооруженности, квалификации рабочей силы, интенсивного труда, производственной и трудовой дисциплины, изменение мотиваций труда и др.

Значительный рост производительности невозможен без повышения технического уровня производства и энерговооруженности труда, применения новой техники и технологии. В этом смыкается действие обоих факторов производства — средств производства и рабочей силы.

Этому будут способствовать иные тенденции динамики производства, чем ранее. Прежде всего в наибольшей степени (в 1,64—2,2 раза) возрастут цены на основные виды сырьевых ресурсов, потребляемых промышленностью, вследствие чего развернется активное устранение бесхозяйственности и расточительства. Несколько меньше увеличится доля оплаты труда при компенсации повышения розничных цен, платы за трудовые ресурсы и увеличения отчислений на социальное страхование. Размеры амортизации, как отмечалось выше, практически не изменятся. В результате возникает противоречие между уменьшением в себестоимости продукции доли амортизационных отчислений и необходимостью ско-

рейшей окупаемости огромной стоимости основных фондов. Такое противоречие в условиях рыночных отношений решается путем интенсификации труда... в целях эффективного использования основных фондов. Хотя стоимость последних примерно в 8 раз превышает фонд оплаты труда, именно интенсивное использование рабочей силы позволит добиваться экономии на основных фондах и общего снижения себестоимости. Это главная закономерность рыночных отношений, оказывающая определяющее влияние на другие особенности функционирования рабочей силы. Такая закономерность уже проявляется при организации совместных предприятий. Например, на совместном советско-японском лесопильном предприятии «Игирма-Тайрику» средняя заработная плата составляет 800 руб. в месяц, т. е. в 3 с лишним раза выше, чем на аналогичных наших производствах. Однако интенсивность труда на предприятии выдерживают лишь крепкие, выносливые, в основном молодые люди. В первый же год с него ушло 60% работников.

В связи с этим следовало бы переоценить известные экономистам обстоятельства, связанные с падением фондоотдачи в конце 60-х гг., когда впервые наметилась тенденция ее снижения. Тогда ее объясняли недостаточной механизацией труда, низкой технической вооруженностью производства. Предполагалось, что по мере роста его технического оснащения эта тенденция будет преодолена и вновь начнется рост фондоотдачи. Однако прошло более 20 лет, а преодолеть ее не удалось. Сопоставление соотношений между интенсивностью труда и использованием основных фондов показывает, что тогда были сделаны теоретически несостоятельные выводы, не хватило смелости обосновать необходимость повышения интенсификации труда в промышленности и других отраслях народного хозяйства. Темп производства во многих случаях все больше стала задавать не техника, а складывающийся уровень интенсивности труда. Но поскольку иждивенчество распространялось повсеместно, то давление на администрацию все более возрастало, вынуждая отступать от ранее принятых планов. Особенно это проявилось в конце 70-х — начале 80-х гг., когда происходили массовые корректировки планов «по причинам, не зависящим от деятельности предприятия», с выплатой полной заработной платы, полагающейся по плановым расчетам за весь объем продукции. С таким состоянием трудовых отношений подошли к поискам путей увязки результатов труда с его оплатой. Были испробованы первая и вторая модель хозрасчета, однако сдвигов в отношениях к труду не произошло.

Очевидно, что в корне их изменить может только рынок, его автоматизм, отсутствие возможностей к апелляции вышестоящих органов. Собственники средств производства (включая государство) будут обеспечивать надлежащую интенсификацию труда, качественное выполнение всех работ.

Широкий выход на мировой рынок потребует нивелирования уровня себестоимости продукции, главным образом за счет интенсификации труда. Из этого факта вытекает ряд серьезных последствий.

Прежде всего рост интенсификации труда выступает одним из факторов безработицы среди всех категорий занятых. Ее первыми испытают убыточные предприятия, если им не будет оказана помощь.

Окажутся в числе безработных и малоквалифицированные неопытные работники, которые не выдержат интенсивности труда, диктуемой конкуренцией, и не смогут переквалифицироваться на специальности, соответствующие их возможностям.

Третий фактор безработицы коснется работников, высвобожденных в результате рационализации производства, в том числе вытеснения излишней численности. В их числе высококвалифицированные, опытные специалисты. Трудоустройство этой части безработных будет легче, чем

предыдущих групп, при организации новых предприятий и появлении рабочих мест на действующем производстве.

Поскольку при рыночных отношениях должна резко повыситься производительность труда, то рост безработицы будет опережать темпы изменения объема промышленного производства. Поэтому предсказать количество безработных весьма затруднительно, поскольку не ясны многие составляющие динамику производства, к примеру, промышленной продукции при переходе к рыночным отношениям. Тут и нарушение сложившейся специализации и кооперирования, в том числе в связи с межреспубликанскими конфликтами и поставками сырьевых ресурсов по импорту, и изменение инвестиционной активности предприятий, от которой зависят заказы на оборудование и строительные материалы, динамики спроса на товары народного потребления, налоговой политики. Однако, как показывает опыт Венгрии и Польши, при переходе на рыночные отношения в первый период, особенно при «шоковой терапии», безработицей может быть охвачено 10—13 млн. чел., занятых в промышленности.

Эти данные корреспондируются с оценками многих специалистов, согласно которым примерно 10% занятых в общественном производстве в начале 80-х гг. были излишними, т. е. скрытыми безработными, что составляло 12—17 млн. чел. в целом по стране.

Обострение проблем занятости и образования рынка труда требует иных подходов к государственной службе занятости, которая в настоящее время состоит из 800 центров и 2 тыс. бюро по трудоустройству и их филиалов. Эта система должна перейти от посредничества между населением и предприятиями к профориентации и профотбору работников, направлять и организовывать подготовку и переподготовку кадров, создавать так называемые общественные работы для рассасывания безработицы. Она призвана играть важнейшую роль в их материальном обеспечении. Такие мероприятия должны финансироваться из специального фонда. Решение этих вопросов зависит от скорейшего принятия Закона о занятости, иначе возобладают региональные подходы, которые создадут дополнительные трудности и очаги социальной напряженности.

Переход на рыночные отношения по-новому ставит вопросы оплаты труда. Сложившаяся в предыдущий период оплата труда характеризуется многими недостатками — низким ее уровнем вообще, значительными дотациями на ряд товаров и услуг, не проходящих через оплату труда и деформирующих ее резким отставанием в зарплате ряда категорий работников, особенно в здравоохранении, культуре, отсутствием эквивалентности и др. Для устранения этих недостатков потребовалось бы замораживание на ряд лет роста заработной платы всем категориям работников, с тем чтобы накопленные ресурсы позволили бы провести коренные изменения. Однако самое сложное состояло бы в редукции труда, т. е. в сведении всего многообразия затрат труда в единую систему с едиными измерителями квалификации, сложности, тяжести и других особенностей. Это практически неразрешимая задача, потому что не под силу ни человеку, ни вычислительной технике.

Решить эту проблему, по нашему мнению, поможет... инфляция. С одной стороны, рост цен при инфляции снижает уровень жизни населения и уменьшает его накопления. Для локализации повышения цен в ряде стран применяется индексация доходов в зависимости от роста цен. В то же время инфляция, и прежде всего подвижность цен, позволяет не только достигать сбалансированности общественного производства на стоимостной основе, но и поддерживать эквивалентность обмена практически всех товаров, включая рабочую силу на базе стремления рынка к равновесию спроса и предложения.

Движение рабочей силы под влиянием рыночных отношений путем притока на новые рабочие места, а главное, ее вытеснения по названным выше причинам, будет постепенно определять минимальную заработную

плату и градацию профессий в порядке редукции труда. В большинстве стран, в том числе и у нас, минимальную оплату труда устанавливает правительство. У нас — 70 руб. в мес., в США — 4,3 долл. в час. Меньше платить нельзя, поскольку это нижняя граница прожиточного минимума. Однако принципы ее формирования разные.

У нас был расчетный способ, основывающийся на государственном уровне цен, общественных фондах потребления, жестком контроле прибыли предприятий и финансирования из государственного бюджета, т. е. из той же прибыли, расходов на централизованные мероприятия по повышению оплаты труда. Поскольку бюджетных средств всегда не хватает, то такой порядок препятствовал повышению оплаты труда. Неподвижность цен создавала малоподвижность оплаты труда.

В условиях рыночных отношений все расходы на оплату труда входят в себестоимость продукции, и уже одно это открывает возможности движения заработной платы в зависимости от результатов деятельности. В случае низкой оплаты труда при выпуске ходовых и рентабельных товаров владельцы предприятия получают возможность увеличить ее для стимулирования роста производства продукции.

С другой стороны, при затруднениях со сбытом продукции, в том числе вследствие высокой оплаты труда, владельцы собственности поставят коллектив перед дилеммой: или снизить зарплату, или закрыть производство. Возможна и такая ситуация, когда при росте цен на потребительские товары владельцы предприятия вынуждены будут воздержаться от компенсации роста уровня жизни вследствие предельно высоких затрат труда.

Таким образом, рыночная экономика дает более широкий простор для вариаций оплаты труда, ее движения вверх и вниз, в результате чего будет формироваться стоимость рабочей силы и определяться ее минимальный размер. При этом установление последнего основывается на расчетах прожиточного минимума исходя из определенной потребительской корзины, состоящей из набора продовольственных и промышленных товаров, оплаты жилья, коммунальных услуг, транспортных и других расходов. Расчеты потребительской корзины должны производиться исходя из удельного веса государственных, регулируемых и свободных рыночных цен на соответствующие виды продукции. Без этого такие расчеты будут занижены и не дадут представления о прожиточном минимуме.

Старый подход к формированию минимальной оплаты труда (70 руб. плюс 40 руб. компенсации) будет механическим, без учета действительного размера прожиточного минимума в новых условиях. Необходимо провести большую методическую работу по составлению потребительских корзин для разных регионов страны. Этот минимум должен быть обязательным в организации оплаты труда при всех формах собственности.

В условиях рынка значение минимума заработной платы в деле социальной защищенности еще более возрастет в связи с тенденциями усиления социального расслоения общества. Поскольку рыночная экономика будет балансировать доходы и расходы населения не только путем увеличения производства товаров, но и за счет роста цен, то при ограниченных на первых порах товарных ресурсах распределение фонда потребления произойдет в пользу имущих слоев.

Значительно обострится проблема низкооплачиваемых работников по мере давления рынка на себестоимость продукции. Для ее снижения будет широко использоваться техническое перевооружение, при котором резко возрастет спрос на работников высокой квалификации и в то же время — на малоквалифицированный подсобный труд.

Плановым органам предстоит проанализировать взаимодействие факторов производства по всем отраслям народного хозяйства для повышения достоверности расчетов и прогнозов его развития. Это необходимо также для регулирования экономики и социальной защиты населения.

ИНФЛЯЦИЯ, ВОЗМОЖНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ

С. Лушин,

д-р экон. наук, профессор

В экономической жизни нашей страны происходит совершенно новый процесс — переход от административно планируемой экономики к рыночному хозяйству. Он очень мало изучен, и нет каких-либо теоретических рекомендаций по его успешному осуществлению. Вместе с тем, как показывает опыт ряда стран, такой переход сопровождается быстрым ростом цен и денежных доходов всех участников производства и распределения, т. е. происходит то, что обычно обозначается термином «инфляция». Повторять шаблонные доводы, что социалистическому хозяйству она не свойственна и что ее не должно быть, видимо, бесперспективное занятие. Гораздо полезнее попытаться выяснить, какие причины порождают инфляцию, как ей противодействовать или по крайней мере регулировать этот процесс.

По нашему мнению, возникновение инфляции обусловлено реальной экономической обстановкой в стране. Иногда вспышку инфляции представляют как следствие перехода к рыночным отношениям и на этой основе выдвигают аргументы за сохранение прежней системы хозяйствования. В этом следует разобраться. Появление инфляции объясняется не самим переходом к рынку, а тем, что она существовала и прежде в рамках административной системы планирования, но в скрытой, подавленной форме. В этом случае рыночные отношения выступают только способом преобразования инфляции из одной формы в другую. Еще в конце 70-х гг. была официально признана материально-финансовая несбалансированность в нашем хозяйстве, что и означало, по существу, признание скрытой инфляции.

Опыт многих стран свидетельствует, что при длительном функционировании центрального планирования, как правило, неизбежно нарушение сбалансированности материальных и денежных потоков. Примечательно к нашей стране это выразилось в деформации структуры народного хозяйства, чрезмерном преобладании средств производства в составе общественного продукта и в промышленной продукции. Экстенсивные методы развития хозяйства привели к непосильному инвестиционному бремени, к замораживанию гигантских ресурсов в избыточных производственных фондах, в огромном незавершенном строительстве, непомерных материальных запасах. Но ведь за создание и последующую «консервацию» всех этих материальных благ была аккуратно выплачена заработная плата, выданы премии, сформированы фонды экономического стимулирования. Всем этим доходам в рамках административного планирования ничего не противостоит, для них нет материального покрытия. Если к этому добавить «паритетные» военные расходы и остаточный принцип удовлетворения потребностей населения, то картина будет более или менее полной. Обобщенное выражение несбалансированности хозяйства нашла в двух показателях: дефиците государственного бюджета и в превышении доходов населения над расходами. Ясно, что сложившаяся в стране структура производства и распределения порождала диспропорции и прежде всего избыток денежных доходов по сравнению с материальными ресурсами.

Надо сказать, что диспропорции в хозяйстве сами по себе еще не обязательно ведут к нарушению материально-финансового равновесия. Теоретически оно может быть обеспечено при любых диспропорциях за

счет повышения цен и ограничения роста доходов населения. Но это связано с большими социальными издержками и зависит от жесткости решений, принимаемых управляющим центром. В классическом виде централизованное планирование у нас существовало собственно только до 1965 г. Период с 1950 по 1964 г. и может быть оценен как относительно благополучный для финансово-материального равновесия в основном за счет строгого ограничения роста доходов и маневрирования ценами. В ходе реформы, начавшейся в 1965 г., было сделано послабление в формировании доходов населения. Появился фонд материального поощрения на предприятиях, введено в практику регулярное повышение уровня оплаты труда в отдельных отраслях и регионах и в целом по хозяйству в основном из средств бюджета. Хотя эти изменения в соответствии с принимаемыми постановлениями должны были происходить путем повышения эффективности производства, фактически доходы росли независимо от каких-либо сдвигов в организации труда, ресурсосбережении, реальном обновлении ассортимента выпускаемой продукции, а потому, что рост их был запланирован и темпы его почти всегда превышали плановые. Этот процесс набрал силу в течение 70-х гг. Вот таким образом и были созданы предпосылки нынешней инфляции и всеобщего убеждения, что доходы можно и нужно повышать только потому, что этого очень хочется.

Расширение самостоятельности предприятий с началом перестройки убрало последние административные ограничения на пути роста доходов работников (установление сверху фонда заработной платы, соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы и т. п.). Попытка ввести регулирующий налог на прирост фонда заработной платы, по существу, была сорвана многочисленными исключениями из принятого закона. Доходы населения выросли за 1989 г. на 12,9%, а за первый квартал 1990 г. — на 13,3%. Джинн выпущен из бутылки. Одновременно из-за ухудшения внешнеторговой конъюнктуры, неудачных мер по борьбе с алкоголизмом и увеличения расходов на социальные нужды возрос дефицит бюджета. Создалась типичная проинфляционная экономическая обстановка, которая на 90% обусловлена развитием тенденций, сформировавшихся еще до перестройки.

Превратится ли накопленный инфляционный потенциал в классическую инфляцию, зависит от методов и скорости перехода к рыночным отношениям. Один из основных вопросов создания рынка — реформа ценообразования, предполагающая значительное расширение сферы действия цен равновесия, т. е. балансирующих спрос и предложение. Поскольку эти меры представляются объективно необходимыми и неизбежными, то столь же неизбежно превращение скрытой инфляции в явную, т. е. возникновение устойчивой тенденции роста цен.

Надо ли допускать это и не лучше ли скрытая инфляция, чем явная? По нашему мнению, предпочтительнее иметь дело с явной инфляцией. Во-первых, развитие рыночных отношений возможно только в этом варианте. Во-вторых, подавленная инфляция и сопровождающая ее система дотаций искажают все экономические сопоставления, включая расчеты экономической эффективности, поощряют спекуляцию, стимулируют экономическую преступность, дезорганизуют хозяйственные связи, возрождают натуральный обмен, т. е. ведут экономику к деградации. Так или иначе, но путь к рынку, т. е. к выходу из нынешнего кризисного состояния, лежит через инфляцию. Но явная инфляция возможна в разных вариантах, и надо стремиться к тому, чтобы ее темпы были низкими, а время существования коротким. Это во многом зависит от порядка проведения реформы ценообразования и последующей политики доходов. Основное условие состоит в том, чтобы эта реформа способствовала материально-денежному равновесию. Внешне она будет выглядеть как

существенное повышение цен (инфляция тоже выражается в росте цен). Возникает естественный вопрос: нельзя ли ограничиться одной реформой и не допускать последующей инфляции? Формально теоретически это возможно, но реально не осуществимо. Такой вариант предполагает резкое однократное повышение всех цен в хозяйстве (видимо, раза в 3) при жестком ограничении роста доходов всех хозяйствующих субъектов, в том числе и населения. Нечто подобное было проведено в 1947 г., когда разом было установлено материально-денежное равновесие в народном хозяйстве в основном за счет населения. Сейчас такие «мероприятия» недопустимы и опасны. Повышение цен, осуществленное в ходе реформы, должно быть компенсировано ростом доходов, кому и в какой мере — вопрос конкретного анализа. Ясно, что полной компенсации быть не может, и чем меньше компенсация, тем ближе будет состояние равновесия, но увлекаться формальными решениями нельзя, надо принимать во внимание социальную и психологическую обстановку в обществе.

При таком развитии событий реформа ценообразования будет только первым (возможно, самым большим) шагом на пути к равновесию, а последующие шаги — это инфляционное повышение цен под влиянием текущих диспропорций спроса и предложения. Ограничиться только повышением твердых цен нельзя и потому, что цены равновесия невозможно определить в кабинетах. Нужно свободное их движение, которое и создаст условия равновесия спроса и предложения. Кроме того, если сохранятся нынешние темпы роста доходов населения, то корректирующее повышение цен, естественно, необходимо. Ведь при нынешней ситуации впору говорить не о компенсации доходов исходя из роста цен, а наоборот, о компенсации роста цен исходя из роста доходов. Но при любых обстоятельствах надо стремиться к тому, чтобы инфляция была управляемой, т. е. протекала в каких-то ограничениях, например, прирост цен не должен превышать 5% за год и т. п. И вместе с тем не следует забывать, что в принципе она нежелательна как экономический процесс, поскольку ведет к обесценению денег, нарушению экономических оценок, в частности, тормозит инвестиции. Поэтому принятие на вооружение управляемой инфляции — это выбор наименьшего из возможных зол, он происходит не от хорошей жизни. Худшее зло — социальные и другие конфликты. Действительно, какие разумные меры могут быть противопоставлены 15-процентному росту доходов населения? Производство товаров и услуг увеличиваться такими темпами не может, к налогам население не приучено, считает их «грабежом», хотя налоги с личных доходов у нас самые низкие в мире. Для защиты рынка приходится использовать цены, их динамику, поэтому так важны пересмотр принципов ценообразования, переход к ценам равновесия.

В управлении инфляцией главные возможности лежат на стороне формирования доходов, а не цен. Отсюда первостепенное значение сокращения дефицита бюджета, регулирования динамики доходов населения и предприятий. С этой же позиции можно дать точную оценку политике и компенсации (индексации) доходов при увеличении цен. Не касаясь социального смысла этих мер, можно указать на следующее. Если в стране существует глобальная система индексации доходов населения, т. е. повышение доходов в зависимости от роста индекса цен, то возникает непрерывная прогрессирующая инфляция. Тысячeproцентные показатели инфляции за год в Югославии, Вьетнаме, Польше, в некоторых латиноамериканских государствах возникли именно вследствие значительной индексации доходов. Дело объясняется просто. Как только инфляция достигает уровня более 120% в год, начинается бегство от денег. Товар получает дополнительные преимущества в глазах покупателя по сравнению с обесценивающимися деньгами. При полностью сво-

бодном рынке индекс цен на товары всегда обгонит индекс доходов. Устанавливается новое равновесие спроса и предложения с поправкой на предпочтительность товара. Но система индексации доходов не позволяет остановиться в этой точке и стимулирует дальнейшую скачку цен и доходов.

Надо учесть, что индексация доходов выполняет свою функцию защиты определенных категорий населения в условиях сбалансированного рынка, когда увеличенные доходы могут быть легко реализованы. При нашем несбалансированном рынке индексация доходов может и не сопровождаться сохранением реального потребления, и главное ее воздействие сведется к дальнейшему росту цен, т. е. к стимулированию инфляции. Это означает, что индексация доходов должна использоваться очень осторожно, только для малообеспеченных категорий населения, иначе прирост доходов выведет рынок из равновесия.

Преимущественное воздействие динамики доходов на инфляцию не исключает определенного государственного влияния и на уровень цен. Наши производители-монополисты при устранении административно-плановых ограничений вполне могут заняться ценовой эксплуатацией рынка. Методы же централизованного воздействия на уровень цен в условиях рынка отработаны плохо. Видимо, крупные производители (их ассоциации) должны договариваться с государственными органами о динамике средних цен на их продукцию, форма и содержание договоров должны позволять вести контроль за их выполнением и предусматривать какие-то санкции за нарушения.

Реформа ценообразования и переход к управляемой инфляции становятся решающим моментом дальнейшего развития экономической реформы и преодоления кризиса. Очень важно не допустить двух- и трехзначной инфляции, так как ее преодоление потребует длительного времени и жертв. В целях успешного решения этой задачи необходимо использовать все возможности финансово-кредитной политики. Огромное значение имеет ликвидация дефицита бюджета. Он поощряет наличную и безналичную эмиссию денег и способствует росту доходов и инфляции. Относительно небольшой дефицит может существовать при условии покрытия его выпуском ценных бумаг.

Среди радикальных мер борьбы с материально-денежным неравновесием и порождаемой им инфляцией предлагается и проведение денежной реформы. Этот сложный вопрос требует специального рассмотрения. По нынешним условиям она в любом виде (деноминация, конфискация, параллельная валюта) принесет вред хозяйству. Особенно опасен конфискационный вариант реформы. Главный же аргумент в его пользу, как ни странно, не экономический, а социально-политический. Считается, что во вкладах населения в сберкассах и на руках находится много несправедливо нажитых денег. Чтобы покарать воров, спекулянтов, дельцов теневой экономики, предлагается отобрать у населения значительную часть денег. Предложение само по себе неправомерное для цивилизованного общества. Но допустим, что мы обречены на подобную реформу. Осуществление ее ничего не дает для достижения равновесия в хозяйстве. Отобрать можно максимум 200 млрд. руб., а прирост доходов только населения сегодня превышает 60 млрд. руб. в год и имеет тенденцию к росту. Значит, нужно каждые 2—3 года проводить реформу. Последствиями реформы будут: потеря населением доверия к государству и системе сбербанка, а ведь средства сбербанка — основа кредитного фонда; дальнейшее падение стимулов к добросовестному, честному труду; сокращение объема производства. Некоторые сторонники реформы предлагают изъять деньги не только у населения, но и у предприятий с их расчетных и текущих счетов в банке. Нельзя отрицать логичность и последовательность таких рассуждений, но они в то же время демонстрируют и ошибочность исходных позиций их авторов.

Дезорганизация материально-технического снабжения, связанная в основном с монополистическими замашками предприятий, получивших самостоятельность, не имеет прямого отношения к нарушению материально-денежного равновесия при реализации средств производства. Здесь большое значение имеет система автоматического кредитования предприятий, позволяющая им оплачивать любые закупки. Нетрудно видеть, что изъятие денег у предприятий приведет к весьма неприятным результатам. Самый главный из них — дискредитация экономической реформы, признание невозможности упорядочить экономические связи на основе рыночных отношений.

Конфискационные методы регулирования объема денежной массы уместны только при чрезвычайных обстоятельствах. Таковыми являются тяжелая война и ее последствия. Нужно четко видеть принципиальное отличие нынешнего экономического положения страны от послевоенного времени (1946—1948 гг.). Один из важных моментов этого отличия состоит в том, что в послевоенное время наблюдался быстрый рост производства, а сейчас темпы его увеличения очень низкие, а в отдельных отраслях имеется сокращение. Есть все основания полагать, что насильственное уменьшение денежных сбережений у населения и хозяйства приведет к существенному падению производства. Попутно следует отметить, что размер денежных сбережений («запасов денег») в условиях рыночной экономики должен быть значительно большим, чем при централизованном планировании. Если сравнить сумму всех денег в хозяйстве с объемом производства, то в нашей стране это отношение в настоящее время будет значительно меньшим, чем в развитых капиталистических странах. Как видно, сбалансированный рынок может успешно сосуществовать с большими денежными сбережениями. Для этого экономика максимально должна быть нацелена на удовлетворение потребностей населения.

Неприемлемость конфискационной денежной реформы в целом не исключает введения в порядке тактического маневра после реформы ценообразования и допущения свободных цен по ряду продуктов некоторых временных ограничений на использование денег населения, находящихся на вкладах. Можно ограничить сумму денег, которую разрешено снять вкладчику в течение года или даже в пределах месяца, сделать обязательным расход крупных сумм вкладов безналичным и адресным и т. д. Конечно, эти меры не добавят популярности правительству, но они все же лучше (если будут признаны необходимыми), чем конфискационный вариант.

Переход к рыночным отношениям принципиально меняет роль финансово-кредитной политики, повышает меру ее воздействия на текущие хозяйственные процессы, в том числе и на управление инфляцией. Появляются новые возможности, из которых особый интерес представляют изменения налогов и норм амортизации, процентов за кредит. Они более доступны и сравнительно легче осуществляются, чем, например, сокращение дефицита бюджета или пересмотр валютного курса рубля.

Поскольку административная система экономики реформируется и возникают определенная свобода цен и колебания процента, то создаются предпосылки влияния на поведение и интересы производителей и потребителей путем маневрирования налогами, нормами амортизации, ставками процента. Этому воздействию можно придать антиинфляционный характер. Обычно противодействие инфляции связывают с повышением налогов.

Увеличение налогов само по себе является противоречивым фактором, так как может вести к падению эффективности производства, поскольку сокращается сумма свободных средств у предприятий и предпринимателей, снижаются стимулы к хозяйственной деятельности у всех

лиц, плательщиков налогов. Такая оценка роста налогов не зависит от инфляции.

Если возникает инфляция как устойчивый фактор экономической обстановки, то встает вопрос о ее регулировании. Условно говоря, инфляция до 5% в год допустима (иногда полезна), а свыше 5% она опасна. Могут ли налоги (изменение налоговых ставок) влиять на развитие инфляции, ее удерживание в желательных пределах? Это зависит от состояния хозяйства, рынка.

Если нет административных ограничений на рост цен, а его не должно быть при настоящем рынке, воздействие налогов (их повышение) будет определяться тем, сможет ли каждый предприниматель (предприятие) компенсировать повышение налогов ростом цен, т. е. примет ли рынок его повышенные цены. Если да, то рост налогов сам станет инфляционным фактором. Чем больше ставка налогов, тем выше будут цены. Но, разумеется, до известного предела. Вполне реальны такие ставки налога, которые требуют для своей компенсации цен, неприемлемых для рынка. Кроме того, возможен и такой результат повышения налогов, когда товаропроизводитель теряет интерес к увеличению производства и даже к его стабилизации независимо от уровня цен на продукцию, т. е. возросший налог может быть возмещен повышением цен.

Если рынок не позволяет поднять цены, происходит сокращение средств в распоряжении производителя. Сумеет ли он компенсировать абсолютное уменьшение средств, зависит от динамики массы реализуемой продукции. Но понятно, что в этом случае повышение налогов будет угнетать производство. Поэтому в условиях «нормального» рынка повышение налогов имеет следствием либо рост цен, либо ухудшение экономического состояния производителя. Последнее, хотя и содержит в себе некоторое антиинфляционное действие (за счет сокращения спроса производителя), тормозит само экономическое развитие.

К тому же государство, получив дополнительные денежные ресурсы, скорее всего направит их на финансирование своих потребностей (оборона, социальные выплаты и т. д.), что поведет к росту спроса на других участках хозяйства. Совокупный спрос в обществе не изменится, а изменение его структуры может повлиять и на рост цен в других секторах хозяйства. Это также ослабляет антиинфляционный эффект роста налогов, который был бы более ощутим, если бы государство просто заморозило прирост поступления налогов. Но такой вариант очень мало вероятен, так как давление на государство в виде требований финансирования всякого рода потребностей исключительно велико. Об этом говорит устойчивый дефицит бюджета почти во всех странах.

Таким образом, антиинфляционное воздействие роста налогов возможно при жестких предпосылках и в достаточно узком диапазоне. С одной стороны, оно предполагает уменьшение сумм финансовых ресурсов у предприятий, т. е. сокращение спроса владельцев доходов, но, с другой стороны, оно не должно сопровождаться компенсирующим или опережающим ростом цен и потерей стимулов к хозяйственной деятельности и падением производства. Соблюсти такие противоречивые условия очень трудно.

Сейчас предприятия, находящиеся в государственном секторе, расширение своей самостоятельности используют прежде всего для увеличения цен на свою продукцию и доходов своих работников за счет этого. Таким путем они стараются приблизиться по уровню доходов к кооперативам, арендным предприятиям и т. д. Стремление к повышению доходов различных групп трудящихся является одним из главных факторов инфляции в настоящее время. В результате в хозяйстве сложился общий настрой на рост цен и доходов. Может ли изменение налогов в этой ситуации оказать сдерживающее влияние на рост цен, а отсюда

и доходов? При этом речь идет как о налоге на прибыль (или общий доход), так и о налоге на доходы работников (общий фонд оплаты и личные доходы). Налог на прибыль, рассматриваемый как антиинфляционная мера, т. е. преграда повышению цен, должен иметь своим объектом часть прибыли, связанной с повышением цен. Изъятие этой прибыли делает бессмысленным рост цен для производителя.

Здесь возникает несколько вопросов. Определение прибыли, образовавшейся вследствие повышения цен, затруднительно для финансовой системы (налогового управления). Надо иметь достаточно достоверные данные о динамике цен на продукцию определенного предприятия. Такую информацию может иметь само предприятие, но оно не заинтересовано в ее распространении. Если даже статистические органы сумеют наладить определение индексов цен по продукции каждого предприятия, то возникает проблема учета в росте цен на готовую продукцию роста цен на сырье, материалы и машины (на что, например, все время ссылаются колхозы и совхозы). Далее, важно определиться в том, сколько иметь налогов на прибыль: один или два, из которых первый на «обычную» прибыль, а второй на сверхприбыль, полученную за счет роста цен. Видимо, целесообразно иметь два налога, поскольку налог на сверхприбыль является как бы чрезвычайным и в каком-то смысле временным, он решает специфическую задачу сдерживания инфляции. И в этом случае для него должен быть особый объект — в общем виде это разница между объемом продукции в неизменных и текущих ценах. Но это очень жесткий подход. Поскольку переход к рыночной экономике предполагает расширение сферы использования свободных цен, то следовало бы разрешить какой-то рост цен, считая его «нормальным». Например, 3% в год. Все, что сверх этого, подлежит изъятию в бюджет в форме налога на сверхприбыль.

При такой схеме взимания антиинфляционного налога главным показателем становится динамика объема производства в неизменных ценах. Отработка методологии соответствующего индекса применительно к предприятию становится решающей предпосылкой действенности налога. В практике взимания налога возможны и определенные льготы. Можно изымать не всю сверхприбыль, а 75—90%, по определенным товарам можно допускать большее повышение цен, чем нормативные 3% и т. д. Достижение антиинфляционного эффекта за счет взимания налогов предполагает, таким образом, одновременное сдерживание и цен и доходов. Но нетрудно убедиться, что это достаточно сложный вариант экономической политики. Теоретически, конечно, более обоснованно сдерживание именно доходов: за счет ликвидации бюджетного дефицита путем налогообложения как совокупного фонда оплаты, так и индивидуальных доходов работников.

Надо отметить, что индивидуальное налогообложение доходов граждан, если оно построено по прогрессивному принципу, само по себе обладает антиинфляционным эффектом, так как рост доходов при этом условии ведет к увеличению средней ставки налога. Поэтому здесь можно не вводить специальных антиинфляционных мер, а ограничиться построением прогрессивной шкалы налогов. В переходный период к рыночной экономике это, видимо, неизбежный шаг (прогрессивное обложение). Когда рынок нормализуется, можно будет перейти к пропорциональному обложению. Аргументы против прогрессивного обложения, включая и указание на принципы «налоговой революции» на Западе, не могут быть приняты в настоящее время, поскольку экономическая и социальная ситуация в нашей стране совершенно другая по сравнению с развитыми капиталистическими странами.

Налог на общий фонд оплаты труда на предприятии (фирме), конечно, обладает антиинфляционным воздействием, но, как и при обло-

жении прибыли, важно соблюдать определенные условия и не стимулировать рост цен. Сдерживания роста фонда оплаты труда можно достичь и другими методами, например, заключая коллективные договоры между администрацией и профсоюзом (коллективом трудящихся) на уровне предприятия или достигая подобного соглашения в рамках отрасли между союзом предпринимателей и отраслевым профсоюзом. Это ограничение не всегда принимает характер общегосударственного налога в странах с рыночной экономикой. Что же касается нашей страны, то пока, видимо, целесообразно устанавливать именно налог, в перспективе пытаясь выйти на процедуру достижения соглашения по поводу будущего роста оплаты труда между администрацией и работниками. Шкала взимания действующего налога может быть в дальнейшем изменена. Вряд ли есть смысл расширять объект налога за пределы прироста фонда оплаты труда.

В целом можно сделать вывод, что антиинфляционная роль налогов и в условиях перехода к рыночной экономике относительно невелика. Если рост доходов вырвался из-под контроля, то главное противодействующее средство — увеличение цен. Но при одновременном росте цен и доходов важно не встать на путь «сверхинфляции», которая ведет к быстрому падению покупательной способности денег, и тогда главной целью деятельности всех самостоятельных субъектов экономики становится превращение денежных доходов в товары и услуги. Хотя рыночное равновесие при данной ситуации может и соблюдаться, в целом скачка цен и доходов и возникновение всеобщей уверенности в дальнейшем падении покупательной силы денег означают разрушение нормальной экономики, так как резко падают стимулы к капитальным вложениям, да и к любым производственным затратам, лишаются смысла процессы сбережения денег, ухудшаются внешнеэкономические отношения. Падение курса национальной валюты может сопровождаться неоправданными выигрышами для владельцев иностранной валюты, что ведет к большим экономическим потерям. Сверхинфляция создает обстановку полнейшей неопределенности в хозяйстве, непредсказуемости поведения экономических субъектов.

Чтобы не допустить превращения контролируемой инфляции в сверхинфляцию, желательно, учитывая сложность социальной ситуации, приблизиться к состоянию равновесия в экономике еще на стадии жесткого централизованного планирования. Тогда переход к рыночным отношениям, и прежде всего к свободному ценообразованию, пройдет с меньшими издержками.

Помимо финансовой, необходима и кредитная антиинфляционная политика. Имеется несколько эмпирически найденных методов противодействия инфляции средствами кредитного регулирования. Самый важный из них — уровень и динамика процентных ставок по пассивным и активным операциям банка. Ставки процента, в сущности, означают «цену» денег при их передаче от одного владельца к другому во временное пользование. Процент стимулирует два важных экономических процесса: сбережение денег населением и предприятиями (в том числе и длительное), активное производительное использование их с целью получения прибыли, а также возврата кредита и уплаты процента владельцу денег. От уровня процента, устанавливаемого банковской системой, зависит и цена всех ценных бумаг, обращающихся на финансовом рынке. Следует иметь в виду, что в странах с развитой рыночной экономикой доходы в виде процентов от хранения денег на счетах в банках и других кредитных учреждениях, доходы от ценных бумаг, от прироста капитала, как правило, облагаются налогами.

Как может быть использована ставка процента в качестве препятствия инфляции? Обычно путем ее повышения, что ведет к удорожанию

денег. Высокий по ссудам процент сокращает спрос на деньги, а поэтому и платежеспособный спрос на товары. Сокращение спроса способствует стабилизации цен, сдерживает их рост. Повышение процента усиливает стимулы к сбережению денег и таким путем сокращает текущий спрос и потребительского, и производственного характера. Снижение процента, напротив, способствует росту спроса и цен. Значит ли это, что достаточно повысить процент и инфляция прекратится или резко затормозится? Нет, не значит. Рост процента означает удорожание продукции, ведь проценты по кредиту фактически входят в состав затрат на производство. Повышение затрат создает заинтересованность в росте цен. Если на рынке вследствие инфляции сложилась повышательная тенденция цен, то увеличение процента за кредит может эту тенденцию и усилить. Таким образом, одна и та же мера — повышение уровня процентных ставок — может и усилить, и ослабить инфляцию. Конкретный результат зависит от состояния хозяйства, сложившихся намерений и предпочтений (ожиданий) производителей и потребителей. В условиях сбалансированного рынка товаров повышение процента означает, как правило, сокращение спроса и торможение развития производства.

Имеет большое значение и сам размер повышения (понижения) процента. Связь между изменением его и получаемым эффектом специфична для каждого национального рынка.

Поскольку инфляция зависит от комплекса факторов, а не только от уровня процента, то она способна и сама стать средством воздействия на динамику процента. Если в хозяйстве наблюдаются устойчивые темпы роста цен, то денежные сбережения всех субъектов экономики и выданные ссуды будут обесцениваться. Чтобы оградить свои экономические интересы, банки вынуждены при установлении величины процента учитывать инфляционную составляющую (слагаемое), т. е. возникает различие между реальным и номинальным процентом. Например, процент по ссуде может быть равен 12% годовых, но в том числе 5% должны компенсировать рост цен и реальный процент составит 6,5. Внешние различия между номинальным и реальным процентами кажутся вполне оправданными, но в то же время длительное поддержание высокого процента само по себе становится инфляционным фактором и стимулирует рост цен, заранее предполагая его своей номинальной величиной.

Поэтому антиинфляционное воздействие повышения нормы процента эффективно, видимо, на ранних стадиях инфляции, если же она измеряется двузначными цифрами (как и сам процент), то такое воздействие резко ослабляется. Возникает малопривлекательное взаимное влияние — роста процента на уровень цен и роста цен на уровень процента. Имеется в виду, конечно, свободное ценообразование и определение процента под влиянием денежного рынка. Высокий уровень и быстрый рост процента способны существенно затормозить развитие производства, так как может возникнуть ситуация, когда предприятию (гражданину) выгоднее держать деньги на счетах в банке, чем вкладывать их в производство, особенно в малорентабельное. Примером подобного отрыва кредитной сферы от реального производства является конкретное положение во Вьетнаме, где банки в первой половине 1989 г. отказались принимать деньги на счета, поскольку образовался разрыв между предложением денег для сбережения и хранения и спросом на ссуды, которые не брали. А торможение производства может способствовать инфляции.

Из других методов кредитно-денежной политики, способных затормозить инфляцию, чаще всего называют регулирование общей денежной массы в народном хозяйстве. Частично оно определяется и процентной политикой. Как самостоятельная цель экономической политики регулирование денежной массы в хозяйстве предполагает функционирование хорошо развитой банковской системы, как правило, двухуровневой.

В такой системе установлены правила взаимоотношений между центральными и другими банками, определены резервы средств, нормы ликвидности и т. д. Столь надежно организованное денежное хозяйство соответствует и общему высокому уровню развития рыночных отношений. В нашей стране этих предпосылок пока нет. В странах рыночной экономики регулирование денежной массы дает антиинфляционный эффект, хотя относительно его величины и конкретных методов достижения идут непрекращающиеся споры. В перспективе эти методы могут быть взяты на вооружение и в нашей экономической политике.

В рамках переходного периода к полноценному рынку нельзя исключить и прямое воздействие на распределение кредитов по отраслям и предприятиям с целью, например, ускорения производства товаров народного потребления для улучшения товарно-денежного равновесия в хозяйстве.

Учитывая сложность экономической ситуации в стране и необычность происходящих в хозяйстве процессов, не следует исключать и снижения налогов или процентных ставок как метода оздоровления экономики и в этом плане средства борьбы с инфляцией. Главный критерий — воздействие на динамику производства и его эффективность. Если снижение налогов, к примеру, послужит толчком к значительному увеличению объема производства, то, разумеется, в этом случае оно будет оправдано. Общая товарная масса возрастет, увеличится предложение товаров на рынке, потери доходов от снижения ставок налога могут быть компенсированы увеличением объема облагаемой продукции. Точно так же следует поступать и с размером процента за кредит, если его льготная ставка будет стимулировать производство нужных товаров, повышение технического уровня производства, рост производительности труда.

Следует подчеркнуть необходимость комплексного подхода к использованию налогов и процентов за кредит, за регулирование производства и развития инфляции, поскольку они непосредственно связаны с общей нормой рентабельности и распределением прибыли и амортизации. Несомненно, существует зависимость между ставками налогов и нормой процента, но ее количественную характеристику еще предстоит выявить. Сумма платежей налогов и процентов должна увязываться с объемом прибыли и амортизации, так как они образуют общий источник средств для расширения производства, совершенствования его технической базы и социального развития предприятий.

Другими словами, проводимая финансово-кредитная политика должна быть максимально конкретна, точно учитывать особенности экономического, технического, социального положения в отраслях, регионах, на предприятиях. Можно сказать, что противодействие инфляции путем использования приемов финансово-кредитной политики требует тщательного анализа состояния экономики и осторожного подхода к использованию таких мер, как изменение ставки налога и процента или введение новых налогов. Одни и те же меры в зависимости от ситуации способны давать противоположные результаты. Только одно не подлежит сомнению: сокращение дефицита бюджета — это самый надежный и, безусловно, эффективный антиинфляционный фактор.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В 90-м

М. Карпунин,

канд. экон. наук

Процессы, проходящие сегодня в народном хозяйстве, на различных форумах оцениваются как кризисные. Например, в Резолюции XXVIII съезда КПСС «О политике КПСС в проведении экономической реформы и переходе к рыночным отношениям» отмечается, что положение в народном хозяйстве ухудшается, жизненный уровень населения снижается. Медленно перестраивается структура производства, выпуск необходимых населению товаров и услуг отстает от роста денежных доходов, по-прежнему велики потери рабочего времени и материальных ресурсов, экономика остается невосприимчивой к современным достижениям научно-технического прогресса. Концентрированным выражением кризисных явлений стал распад потребительского рынка. В Резолюции раскрыты основные причины кризиса в экономике. Среди них называются, в частности, деформация социалистических производственных отношений, отчуждение труженика от собственности и управления, монополизм и отсутствие рыночной оценки результатов труда, нарушение управляемости народным хозяйством. Констатируется также, что эффективность производства снижают сложившиеся ранее диспропорции в народном хозяйстве, непосильные для общества траты и расходы, прежде всего на оборону, сохранение затратного механизма хозяйствования, медлительность и просчеты в осуществлении радикальной реформы.

Корни сегодняшних трудностей, как нетрудно убедиться, в основном усматриваются в прошлых недоточетах функционирования нашей экономики. Но здесь нет какого-то открытия. Об этих недоточетах в схожих по содержанию формулировках можно прочитать в партийных документах пятилетней давности: материалах апрельского (1985 г.) Пленума ЦК КПСС, июньского (1985 г.) совещания по вопросам научно-технического прогресса, XXVII съезда партии. Тогда же были определены и пути преодоления экономического отставания страны. Свое концентрированное выражение они получили в Основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1986—1990 гг. и на период до 2000 г. Цель трех предстоящих пятилеток обозначалась предельно ясно: неуклонный подъем материального и культурного уровня жизни народа, усиление социального аспекта развития экономики. Для реализации этой цели предусматривалось: опережающее производство и улучшение структуры потребления материальных, социальных и культурных благ на основе реализации Продовольственной программы, Комплексной программы развития производства товаров народного потребления и услуг; сокращение доли ручного и повышение престижности высококачественного труда, профессионального мастерства рабочих и специалистов; обеспечение практически каждой семьи отдельной квартирой или индивидуальным домом; ускоренный рост общественных фондов потребления для развития социального обеспечения, образования, здравоохранения, улучшения условий отдыха и досуга трудящихся.

Была разработана и концепция решения этих задач, заключающаяся в ускорении социально-экономического развития страны. Определялись основные компоненты процесса ускорения, первоочередные и долгосрочные факторы его обеспечения. За 15 лет предполагалось осуществить качественное преобразование всех сторон жизни советского общества: коренное обновление его материально-технической базы на основе достижений научно-технической революции, перестройки структурной и инвестиционной политики, совершенствование всей системы общественных отношений и в первую очередь радикальная реформа хозяйственного механизма; реальное включение человеческого фактора на основе новых мотиваций к труду.

В принципиальном плане ставилась задача интенсификации производства на базе научно-технического прогресса, которая должна была придать динамизм развитию производительных сил, обеспечить новое качество экономического роста прежде всего за счет изменения источников удовлетворения потребностей в ресурсах путем их экономии и более рационального использования вместо дальнейшего наращивания производства.

Сегодня задним числом некоторые экономисты говорят об ошибочности курса на ускорение, мотивируя свое утверждение тем, что нельзя одновременно и наращивать темпы экономического развития, и проводить реконструкцию материально-технической базы производства и реформирование системы экономических отношений.

Нам такие утверждения представляются по меньшей мере необоснованными. История развития человечества, наш собственный опыт и большие неиспользованные резервы советской экономики подтверждают возможность реализации предложенной концепции. Решающее значение имеет здесь согласование стратегии и тактики в организации экономической жизни. Ускорение же рассматривалось пять лет назад именно как стратегический курс. Двенадцатой пятилетке отводилась роль плацдарма. Главное внимание в проектировках на 1986—1990 гг. уделялось перестройке экономического механизма, созданию базового задела для обновления материально-технической базы большинства отраслей народного хозяйства на основе опережающего развития машиностроения. В этом убеждают, в частности, параметры заданий на 1986—1990 гг. по основным показателям. Никакой ставки на экономическое чудо не делалось. Так, темпы роста национального дохода и объемов промышленного производства, запланированные на 1986—1990 гг., мало чем отличаются от результатов, достигнутых в десятой пятилетке, самых низких из всех послевоенных пятилеток (не считая одиннадцатой).

Подтвердить правоту тех, кто считает невозможным обеспечение высоких темпов производства при одновременном проведении его реконструкции и хозяйственной реформы, не позволяют и показатели экономического роста, достигнутые в 1988 г. По большинству показателей темпы развития народного хозяйства были выше не только двух предшествующих лет двенадцатой пятилетки, но и среднегодовых данных двух предыдущих пятилеток. А вот в 1989 г. и особенно в 1990 г. картина резко изменилась. Нарастание негативных процессов приняло угрожающий характер (см. таблицу на стр. 32).

Нельзя не обратить внимание на то, что в первые три года нынешней пятилетки внимание и государственных органов управления, и первичных звеньев народного хозяйства концентрировалось как раз одновременно и на развитии производительных сил за счет привлечения возможностей научно-технического прогресса, и на совершенствовании производственных отношений в результате изменения методов хозяйствования, системы управления, развития социальной сферы. Но вот с 1 января 1989 г. предприятия всех отраслей народного хозяйства перешли на так

(прирост в %)

Показатель	1988 г.	1989 г.	I полу- годие 1990 г.
Произведенный национальный доход	4,4	2,4	—2,0
Производительность общественного труда	4,8	2,3	—1,5
Продукция промышленности	3,9	1,7	—0,7
Продукция сельского хозяйства	1,7	1,0	—1,9
Капитальные вложения	6,2	0,6	—7,0
Отправление грузов транспор- том общего пользования	1,3	—2,0	—5,0
Прибыль по народному хозяй- ству	12,3	6,3	—6,7

называемые принципы самофинансирования в условиях, когда механизм их функционирования еще не был сформирован. Меры, предусмотренные известным пакетом постановлений ЦК КПСС и Совета Министров СССР, принятых в июле 1987 г. по перестройке деятельности центральных, республиканских и местных органов управления, были только провозглашены, но не доведены до своего логического завершения. Это касается и перестройки планирования, и изменения системы материально-технического снабжения, и реформы ценообразования, коренного преобразования характера деятельности отраслевых министерств и республиканских звеньев хозяйственного управления, а также ряда других компонентов (налоговой политики, кредитной политики и т. п.) хозяйственного механизма. Прежние административные методы воздействия на экономику утратили силу, а новые — экономические не начали действовать.

Сложилась парадоксальная ситуация, когда даже поддержание ранее сложившихся хозяйственных связей, не говоря уже о натурально-вещественных и стоимостных пропорциях, заданных пятилетним планом, для большинства предприятий перестало носить экономически обязательный характер. Страна вступила в период экономического безвластия, деструктивная разрушительная сила которого сразу же дала о себе знать, особенно в части несоразмерного с эффективностью труда роста доходов. Бедственное состояние народного хозяйства, предшествовавшее периоду, с которого началась перестройка, и выразившееся в резком снижении темпов роста, ухудшении всего комплекса качественных показателей, невосприимчивости к научно-техническим нововведениям, замедлении темпов роста жизненного уровня, трудностях с продовольствием, жильем, товарами потребления и услугами, еще усугубилось.

Несмотря на некоторое продвижение вперед в сферах экономики, где государственные органы управления пытались как-то сохранить свое влияние (развитие социальной сферы, строительство жилья, наращивание производства товаров народного потребления, поддержание на запланированном уровне объемов розничного товарооборота, проведение конверсии оборонной промышленности), в большинстве отраслей народного хозяйства положение стало быстро ухудшаться. Начали уменьшаться физические объемы производства нефти, угля, станков, многих других видов продукции, в том числе (и это особенно тревожит) продовольственных товаров. В разряд дефицитных вошли почти все изделия, относимые к категории товаров широкого потребления. Растут цены, обесценивается рубль, в расстройство пришли финансы и денежное обращение. Более 100 городов объявлено зонами экологического бедствия. Количество «узких» мест в экономике нарастало.

Проблемы исходного состояния, послужившие основополагающими

причинами кардинальной хозяйственной реформы, обозначились еще резче. Именно они определяют злободневную суть сложившейся социально-экономической обстановки в стране, отражают стержневые экономические задачи, требующие неотложного решения. Главными из них являются, на наш взгляд, разбалансированность потребительского рынка, неудовлетворительное финансовое состояние страны, устаревшая структура общественного производства и обслуживающая ее инвестиционная политика, отставание в производительном использовании возможностей науки и новой техники, прежде всего применительно к расходованию ресурсов, снижение уровня дисциплины.

Состояние потребительского рынка

Если взглянуть на динамику процессов, связанных с наполнением в двенадцатой пятилетке потребительского рынка, без учета подвижек в платежеспособном спросе населения, ее можно было бы считать относительно благополучной.

В первом полугодии 1990 г. из 70 видов товаров народного потребления, учитываемых в срочной отчетности, по 52 произошло увеличение их выпуска по сравнению с первым полугодием предыдущего года. Объем производства продовольственных товаров увеличился на 1,7%, товаров легкой промышленности — на 2,5, других непродовольственных товаров — на 14,3%. Прирост розничного товарооборота в значительной мере (на 75%) обеспечен за счет реального товарного наполнения, прежде всего непродовольственных товаров. Их продажа увеличилась почти на 20%, в том числе мыла и моющих средств — в 1,3—1,5 раза, чулочно-носочных изделий — на 30%, кожаной обуви — на 20, магнитофонов, фотоаппаратов, мотоциклов и мотороллеров, одежды, белья, трикотажных изделий — на 12—17, часов, стиральных машин, электропылесосов — на 8—11% и т. д. В меньшей мере этот процесс присущ для продуктов питания, но и их в торговлю поступило больше на 2%.

Вместе с тем положение на потребительском рынке остается критическим. Не удовлетворяется спрос фактически на все продукты питания. Наряду с этим не обеспечивается потребность населения в сложных технических товарах, таких, как телевизоры, холодильники, швейные и стиральные машины, транспортные средства, мебель, посуда, изделия легкой промышленности. Сохраняется острый дефицит почти на все виды лесных и строительных материалов. Неудовлетворенный платежеспособный спрос населения оценивается в 165 млрд. руб. В чем же главные причины такого положения?

Необходимо отметить в первую очередь, что запланированные объемы производства товаров не выполняются. Так, за четыре года пятилетки торговля недополучила против запланированных объемов продуктов питания на 10,9 млрд. руб., непродовольственных товаров — почти на 26 млрд. руб. Анализ данных Госкомстата СССР показывает, что при сложившихся в первом полугодии 1990 г. темпах прироста в целом за год может быть недодано товаров народного потребления против плановых расчетов на 23 млрд. руб., приходящихся в равной доле на продовольственные товары, изделия легкой промышленности, другие непродовольственные товары, что еще больше осложнит положение дел на рынке.

Используя недостатки хозяйственного механизма, многие предприятия, сохраняя и увеличивая производство товаров в стоимостном выражении, сократили их ассортимент, добиваясь наращивания объема производства в денежном выражении за счет роста цен. Расширяется перечень конкретных товаров, потребности в которых не удовлетворяются.

В экономике все процессы взаимосвязаны. И следует видеть, что и

неудовлетворенный платежеспособный спрос, и рост инфляции как наиболее обобщенные характеристики сегодняшнего состояния потребительского рынка во многом обусловлены неконтролируемым ростом денежных доходов населения. Прежний порядок контроля за ростом денежных доходов был выброшен за борт экономической жизни как инструмент старой административно-командной системы. В то же время новый, несмотря на некоторые попытки, создать не удалось. Конечно, на росте денежных доходов сказалось запланированное повышение ставок и окладов работникам производственных и непроизводственных отраслей, осуществление дополнительных (сверх пятилетнего плана) мероприятий по повышению заработной платы за счет бюджетных ассигнований многим категориям работников, увеличению пенсий и пособий по решениям государственных органов.

Но главная причина другая — массовый переход предприятий и организаций на полный хозяйственный расчет и самофинансирование, развитие кооперативного движения. Используя просчеты нового хозяйственного механизма, широкое применение договорных цен, новый льготный порядок распределения сверхплановой прибыли и ряд других возможностей, предприятия стали увеличивать доходы, фонд оплаты труда не в меру роста объемов производства и производительности труда. Например, в промышленности соотношение темпов прироста фонда оплаты труда и объема производства составляло в 1986 г. 0,61, в 1987 г. — 0,68, в 1988 г. оно выражалось величиной в 1,6 раза, а в 1989 г. — 5,8 раза.

В результате если в 1986—1987 гг. прирост средней заработной платы на 1% прироста производительности труда составлял в промышленности 0,65%, в строительстве — 0,77, на железнодорожном транспорте — 0,83, то в 1988 г. соответственно 1,7; 1,07; 2,20. А в 1989 г. соотношение ухудшилось. Темпы прироста заработной платы опережали темпы производительности в промышленности в 3 раза, в строительстве — в 4 раза. На железнодорожном транспорте при росте производительности труда на 0,1% заработная плата возросла на 5%. В первом полугодии 1990 г. темпы прироста заработной платы в промышленности опережали темпы прироста производительности труда в 5 раз, в агропромышленном комплексе в 10 раз.

Таким образом, проблема стабилизации положения дел на потребительском рынке требует принятия мер одновременно в нескольких направлениях. Это и значительное увеличение производства товаров и платных услуг, и установление экономически строгой зависимости оплаты труда от роста производительности труда, количества и качества продукции. Необходимо также осуществление специальных мер по связыванию тех денег, которые сегодня представляют собой так называемый отложенный спрос, и реализация других практических действий.

Трудности финансового оздоровления

Еще одним ярко выраженным признаком здоровья экономики является состояние финансов государства. За годы двенадцатой пятилетки оно катастрофически ухудшилось. Внутренний государственный долг вырос со 141,6 млрд. руб. в 1985 г. до 398,2 млрд. руб. в 1989 г. и 490 млрд. руб. на начало третьего квартала 1990 г. Дефицит государственного бюджета увеличился более чем в пять раз: с 18 млрд. руб. в 1985 г. до 91,8 млрд. руб. в 1989 г.

На расстройство финансов повлияло много факторов, объективных и субъективных. Один из них — падение цен на топливно-энергетические ресурсы на мировом рынке. В 1989 г. по сравнению с 1985 г. цены на нефть снизились на 39%, нефтепродукты — на 47%, газ — на 46%. Поте-

ри, связанные с падением цен на топливно-сырьевые товары — основу нашего экспорта, превысили за 1986—1989 г. 60 млрд. руб.

Отразились на финансовых трудностях государства и просчеты в проведении реформы. Рост дефицита бюджета в немалой степени был обусловлен, к примеру, перераспределением получаемой в народном хозяйстве прибыли в пользу предприятий, что способствовало более чем восьмикратному увеличению фондов их экономического стимулирования. В то время как расходы бюджета на народное хозяйство не сократились, не были переложены на плечи предприятий, а, наоборот, увеличились,

В 1990 г. финансовое состояние государства отнюдь не улучшилось. Положение усугубляется прежде всего невыполнением плана прибыли предприятиями, снижением источников пополнения доходов государственного бюджета. Нельзя не назвать в этой связи уменьшение поступлений от внешнеторговых операций вследствие общего снижения эффективности внешнеторговой политики из-за отсутствия серьезных позитивных изменений в структуре экспорта, удорожания многих видов продукции традиционных статей импорта, ухудшения поставок импортируемых товаров. Следует учитывать также и вынужденное уменьшение поставок на экспорт отдельных видов топливно-сырьевых ресурсов ввиду их острого дефицита на внутреннем рынке, а также ряд других причин.

И все же надежда на финансовое оздоровление есть, она видится в повышении эффективности производства: увеличении его объемов, снижении себестоимости продукции, проведении активной политики в области ресурсосбережения, усилении борьбы с потерями и непроизводительными расходами в народном хозяйстве. Только в этом случае организуемый в стране финансовый рынок, предполагающий значительное расширение продажи акций, облигаций, казначейских и вексельных обязательств и других ценных бумаг, может сыграть свою роль.

С ростом эффективности производства должна быть увязана реформа банковской системы, изменение кредитной политики с целью усиления воздействия на деятельность тех предприятий и организаций, которым предоставляются кредиты. Можно было бы уже в этом году повысить не менее чем вдвое процентные ставки за кредиты банков предприятиям, организациям, кооперативам, прежде всего на инвестиции, увеличив одновременно процентные ставки по денежным средствам, привлекаемым банками в качестве депозитов.

Опасность научно-технического регресса

В Основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1986—1990 гг. и на период до 2000 г. научно-технический прогресс определялся как главный фактор роста эффективности производства и обновления материальной базы важнейших отраслей народного хозяйства. И хотя за истекшее время двенадцатой пятилетки в этом направлении был предпринят ряд конкретных шагов, в целом ощутимых качественных сдвигов в ускорении научно-технического прогресса не произошло. Качество и технический уровень большинства выпускаемых машин и оборудования остаются низкими. Доля новых видов, превосходящих лучшие мировые аналоги в общем числе образцов, уменьшилась с 16 до 5% в 1989 г. Годовой объем вновь осваиваемых изделий не превысил заданий одиннадцатой пятилетки.

Особенно тревожит снижение показателей развития научно-технического прогресса в последние два года. Так, в 1989 г. по сравнению с 1988 г. снизились коэффициенты обновления основных промышленно-производственных фондов, сменности работы металлообрабатывающего оборудования, фондоотдача. Сократилось как производство, так и внедрение прогрессивного высокопроизводительного оборудования: роторных

и роторно-конвейерных линий, металлообрабатывающего оборудования с ЧПУ, гибких производственных модулей.

В 1990 г. положение еще более ухудшилось. Из 398 заданий государственного заказа на проведение важнейших научных исследований и разработок, изготовление опытных и экспериментальных образцов, поставку принципиально новых видов техники и материалов в первом полугодии реализовано только 33. Государственный заказ по объему заданий в машиностроительном комплексе выполнен на 19%, металлургическом — на 28, химико-лесном — на 24, топливно-энергетическом — на 6, агропромышленном комплексе — на 23%.

Обновление продукции составило в первом полугодии 9,6% при расчетном задании на год — 11,7%. Крайне низкой в общем объеме выпуска продукции является доля машин, оборудования и приборов, автоматизированных с применением микропроцессорной техники (7% при расчете на год — 25%). Вряд ли можно считать оправданным и сокращение затрат на капитальное строительство научной и опытно-экспериментальной базы. В машиностроении, например, освоение средств на ее объектах составило 37% годовых объемов капитальных вложений, направляемых на эти цели.

В последнее время резко сократился задел поисковых и фундаментальных разработок, не создаются достаточные предпосылки для наращивания научного потенциала. Основной причиной этого является действующий хозяйственный механизм, который, с одной стороны, порождает стремление научных организаций к сиюминутному получению прибыли, с другой — не создает у предприятий-заказчиков заинтересованности в финансировании крупных перспективных разработок. Научные организации, да и предприятия материально заинтересованы в научно-технической продукции, дающей быструю отдачу. Все это требует изменения системы стимулирования новой техники, в частности налоговой и кредитной политики. Очевидно также, что высокие темпы научно-технического развития страны не удастся получить без хорошо организованной системы государственной поддержки фундаментальной и прикладной науки. Нетрадиционных подходов требуют финансирование и планирование разработки современной техники и технологии, определяющих экономическое лицо государства. Их сердцевиной должны стать государственные, народнохозяйственные и научно-технические программы, реализующие приоритетные направления научно-технического прогресса. Без этого вряд ли будет возможно обеспечить равноправное партнерство страны в мировой системе разделения труда.

Деформация структурной и инвестиционной политики

В нормализации экономического положения страны, и прежде всего в сбалансированности спроса и предложения на потребительском рынке, финансовом оздоровлении, ключевую роль призвана сыграть структурная перестройка экономики. Структура нашего народного хозяйства и сегодня еще сориентирована не на потребителя — на человека и социальную сферу, а главным образом на тяжелую и оборонную промышленность.

Намеченной планом двенадцатой пятилетки структурной перестройки общественного производства практически не произошло. Производство средств производства в совокупном общественном продукте (I подразделение) снизилось всего на 1% — с 64 в 1985 г. до 63% в 1989 г., соответственно производство предметов потребления (II подразделение) увеличилось с 36 до 37%. Незначительные изменения произошли и в отношении между конечным и промежуточным продуктом. Если в 1985 г. доля первого в совокупном общественном продукте составляла 49,5%, то в 1989 г. она достигла 50,5%.

Конечно, нельзя не видеть, что некоторые тенденции структурной перестройки сегодня обозначились отчетливо. Социальная сфера получает все больший приоритет. Например, среднегодовой объем средств, использованных в 1986—1989 гг. на строительство жилья и других объектов социально-культурной сферы (свыше 50 млрд. руб.), возрос по сравнению с предыдущей пятилеткой на 40%, а их удельный вес в общем объеме капитальных вложений повысился с 22 до 25%. Появились первые результаты от проведения конверсии оборонной промышленности. Доля гражданской продукции в общем объеме производства комплекса оборонных отраслей стала возрастать. В 1995 г. «оборонка» будет давать для «гражданки» 60% всей производимой продукции вместо 40% в 1989 г. Дает о себе знать перепрофилирование ряда предприятий производства оборонной промышленности на выпуск продукции гражданского назначения. В первом полугодии 1990 г. выпуск непродовольственных товаров народного потребления в оборонных отраслях повысился на 22,5%, а технологического оборудования для легкой промышленности, перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса, предприятий торговли, общественного питания — в 1,2 раза.

Но это весьма скромные успехи. Глубина сложившихся диспропорций в нашей экономике и в большинстве народнохозяйственных комплексов, технико-технологическое отставание ряда отраслей и производств, особенно производящих предметы потребления, во многом предопределила инерционность структурных изменений в текущей пятилетке.

Большинство заданий по структурной перестройке реализовать не удалось. При запланированном на пятилетку опережении прироста продукции перерабатывающих отраслей в 2,2—2,3 раза по сравнению с топливно-сырьевыми фактическое опережение за четыре года составило 1,7 раза. В машиностроении реальное опережение по сравнению с общим приростом промышленной продукции составило 1,3 раза вместо 1,7 раза по плану. Более того, согласно данным Госкомстата СССР, темпы роста выпуска оборудования для нефтяной и химической промышленности снизились за четыре года по сравнению с одиннадцатой пятилеткой в 1,8 раза, деревообрабатывающих станков — более чем в 1,3 раза. Не произошло ускорения выпуска многих прогрессивных и дефицитных видов техники, — кузнечно-прессовых машин, прицепных и навесных орудий для тракторов. Не улучшается структура производства конструкционных материалов. Так, в 1986—1989 гг. по сравнению с одиннадцатой пятилеткой среднегодовые темпы прироста смол, синтетических и пластических масс сократились почти вдвое, тогда как темпы прироста производства готового проката черных металлов увеличились в 1,6 раза, стали оказались на прежнем уровне.

Особенно дестабилизирующее влияние на экономику страны продолжает оказывать инвестиционная сфера. Разрыв между общим объемом капитальных вложений и вводом в действие основных фондов из года в год нарастает. С начала пятилетки не введено основных фондов по сравнению с планом более чем на 40 млрд. руб. Ежегодно не сдавался своевременно в эксплуатацию каждый третий пусковой объект. Капитальные вложения все больше и больше распыляются, а их эффективность снижается. Сегодня в строительстве находится более 300 тыс. объектов. Остаток сметной стоимости начатыхстроек превышает 400 млрд. руб. при средней готовности их 19%. Средняя продолжительность производственного строительства только за 1989 г. выросла на 5% и почти в 3 раза превысила нормативную. Расширение фронта строительства, в свою очередь, сделало неразрешимой проблему обеспечениястроек строительными материалами. В прошлом году 9строек из 10 не обеспечивались кирпичом, материалами и конструкциями в соответствии с потребностью. Незавершенное строительство за четыре года пятилетки выросло более

чем на 60 млрд. руб. и практически поглотило весь прирост национального дохода. Объем незавершенного строительства в 1990 г. превышает годовой объем капитальных вложений. В «незавершенке» омертвлено материалов на сумму свыше 20 млрд. руб., заработной платы — на 12 млрд. руб.

Опасной черты достигает доля национального дохода (14% по плану на 1990 г.) на расширенное воспроизводство. В условиях, когда 40% основных производственных фондов страны полностью изношено, проблемной может оказаться перспектива не только расширенного, а, может быть, даже простого воспроизводства. Так, уже сегодня около 90% всех инвестиций, направляемых в добывающие отрасли, идут лишь на поддержание достигнутого уровня добычи. Сельское хозяйство также требует значительных капитальных вложений, а от этой отрасли, как известно, зависит уровень жизни населения. Значительные капитальные вложения требуются для освоения достижений научно-технического прогресса, для решения обостряющихся экологических проблем, для развития социально-культурной сферы и дорожного строительства.

Поэтому в будущем вряд ли удастся обойтись без централизованного воздействия на структурную политику и техническое перевооружение отраслей. Через экономические рычаги при наличии перспективных отраслевых программ реконструкции и технического перевооружения воздействие на улучшение структуры инвестиций можно было бы осуществлять путем направления средств, принадлежащих самим предприятиям и объединениям, в отрасли и производства, которые определяют рост производства товаров народного потребления, в рост средств производства, в частности в прогрессивные машины и технологии, предназначенные для кардинального обновления материально-технической базы народного хозяйства.

Производительность и культура общественного труда

В последнее время почти не вспоминают слова В. И. Ленина о том, что производительность труда — это в конечном счете самое важное, самое главное, что нужно для победы нового общественного строя. А ведь наше отставание от более развитых стран заключено именно в производительности труда. По данным Госкомстата СССР, за 1988 г. уровень производительности труда в советской промышленности относительно этого же показателя в США составлял 64%, в сельском хозяйстве — лишь 16%. Истоки столь существенного различия находятся не только в более низком материально-техническом потенциале, определяющем фондовооруженность труда, но и в не меньшей степени в культуре и дисциплине труда, компетентности специалистов, рациональном использовании ресурсов. Все виды ресурсов в отечественной экономике используются зачастую неудовлетворительно. Взять, к примеру, основные фонды. С начала текущей пятилетки наметился было процесс стабилизации фондоотдачи в промышленности. Однако в 1989 г. эффективность использования основных фондов резко снизилась. Если в 1986—1988 гг. среднегодовое уменьшение фондоотдачи составляло 1,2%, то в прошлом году фондоотдача упала на 3%. Из-за снижения фондоотдачи недополучено продукции на сумму более 28 млрд. руб. Неудовлетворительно используются прежде всего новые фонды. Проведенное Госкомстатом СССР обследование показывает, что более двух третей введенных и реконструированных объектов выходят на проектный уровень производства лишь на 3—5-й год после ввода в эксплуатацию при нормативе в среднем 12 месяцев. На каждом втором объекте не достигается проектный уровень производительности труда и себестоимости продукции. Только по обсле-

дованным в 1989 г. 463 объектам было недополучено против проекта более 1,5 млрд. руб. продукции.

Не произошло существенных изменений за годы двенадцатой пятилетки и в улучшении использования материальных ресурсов: экономии сырья, материалов, топлива, энергии и других предметов труда. В 1986 — 1989 гг. энергоемкость произведенного национального дохода снизилась на 2,4%, а металлоемкость — на 7,2%. Но достигнутые за этот период среднегодовые показатели значительно ниже уровней как предусмотренных пятилетним планом (1,9 и 2,8%), так и полученных в одиннадцатой пятилетке (0,8 и 1,9%). Материалоемкость национального дохода уменьшалась еще медленнее — 0,3% в год. Развитие экономики происходило за счет дополнительного, сверх намеченного в начале пятилетки производства основных видов топливных и сырьевых ресурсов. Факторов такого положения много. Недостатки в ресурсосбережении обусловлены и незначительными масштабами внедрения прогрессивных технологий, и задержками в освоении производства современных конструкционных материалов, и прямыми потерями ресурсов. Например, из-за отставания в техническом перевооружении черной металлургии на выпуск проката ежегодно расходуется дополнительно 9—11 млн. т металла.

Велики размеры непроизводительных расходов и потерь материальных ресурсов. В 1989 г. 986 предприятий (22% общего числа отчитавшихся) при производстве продукции машиностроения и металлообработки перерасходовали 456 тыс. т, или 1% потребляемого металла. Около 30% перерасхода металла допущено из-за замены сорторазмеров, пятая часть — из-за брака продукции. Если взять все непроизводительные расходы, то они в текущей пятилетке ежегодно (в среднем) составляли более 25 млрд. руб., что почти в 1,5 раза больше, чем в 1985 г.

Большие потери несет народное хозяйство из-за нарушений договорной дисциплины. В прошлом году недопоставки по договорам достигли 10,6 млрд. руб. и превысили уровень 1988 г. на 2 млрд. руб. В первом полугодии 1990 г. объем недопоставок увеличился в 1,5 раза.

Как доказывает практика этого года, развитие рыночных отношений без должной подготовки, внедрения основополагающих законодательных актов, направленных на их регулирование через налогообложение, ценообразование, финансово-кредитную систему, не усиливает, а ослабляет договорную дисциплину, ведет к дроблению ресурсов, развитию прямого продуктообмена, нарушению сложившихся хозяйственных связей.

На наш взгляд, надежды, связываемые с автоматическим воздействием рыночных отношений на повышение эффективности производства, могут оказаться несбыточными, если сам этот механизм не будет отработан, а освоение его будет происходить в условиях дестабилизированной экономики. Переходный период необходим, и он вряд ли окажется коротким. Нам представляется жизненно важным обязательное выполнение постановлений второго Съезда народных депутатов СССР об осуществлении целевой программы мер по оздоровлению экономики и отработке экономических методов управления народным хозяйством.

В противном случае долгие и долгие годы, которые могут быть наполнены большими социально-экономическими потрясениями, уйдут на обретение новой пропорциональности в будущей сбалансированной и эффективной экономике, если к ней идти только через рыночное ощущение и ликвидацию вновь и вновь возникающих диспропорций.

Отработка и освоение механизма рыночных отношений между хозяйственными субъектами и совершенствование механизма государственного управления и регулирования развития народного хозяйства должны, по нашему мнению, проводиться параллельно и во взаимодействии. В этом смысле промедление в определении подходов и формировании планов экономического и социального развития страны на тринадцатую пятилетку и на 1991 г. нельзя считать оправданным.

УПРАВЛЕНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

А. Малыгин,

д-р экон. наук

Инвестиционная политика как комплекс хозяйственных решений и мероприятий по целенаправленному использованию капитальных вложений для повышения благосостояния людей и интенсификации народного хозяйства — важнейшее средство и составная часть радикальной экономической реформы. Коренная перестройка производственного аппарата неразрывно связана с новой инвестиционной политикой, задача которой — увеличить долю непроизводственных капиталовложений в их общем объеме и ускорить темпы роста вложений по объектам социально-го назначения, а в производственной сфере в первую очередь направить средства на реализацию достижений науки и техники путем реконструкции и технического перевооружения действующего производства. Прежде всего предполагается переоснастить убыточные и недостаточно рентабельные предприятия, увеличить объемы природоохранного строительства, обеспечивающего создание экологически чистых видов производства.

Инвестиционные средства, финансируемые за счет государственного и республиканских бюджетов (централизованные вложения), а также государственными предприятиями и организациями из собственных фондов социального и производственного развития (нецентрализованные вложения), образуют государственные капитальные вложения. Управление этими средствами означает планомерное централизованное воздействие на общественное производство и капитальное строительство в соответствии с инвестиционной политикой, направленной в конечном итоге на ускорение социально-экономического развития страны, преодоление неблагоприятных тенденций в экономике и в использовании капиталовложений. Такое воздействие достигается с помощью методов экономического регулирования и плановых методов управления.

Экономическая реформа изменяет систему управления и методологию планирования материального производства и капитального строительства, формирования и использования централизованных и нецентрализованных капиталовложений, демократизирует эти процессы, при которых доля первых снижается, а вторых — увеличивается. Такое соотношение становится принципиально важным для организации и управления инвестиционным процессом. При этом возрастает экономическая самостоятельность первичных производственных звеньев народного хозяйства.

Централизованные вложения в новое строительство и крупномасштабное расширение предприятий способствуют прогрессивным структурным сдвигам в отраслях производства и регионах страны, отвечающим потребностям народного хозяйства в недостающих видах продукции и объектах социальной и производственной инфраструктуры. Нецентрализованные вложения, финансируемые и планируемые предприятиями, позволяют достичь прироста продукции, снизить издержки производства,

высвободить людей, расширить ассортимент и улучшить качество продукции. Производственные коллективы планируют воспроизводство действующих фондов и осуществляют его в соответствии с Законом о предприятии путем реконструкции, технического перевооружения и расширения за счет собственных и заемных средств. Уже в 1989 г. доля собственных средств предприятий и организаций на финансирование капитального строительства в общем объеме государственных капиталовложений достигла 49 % против 40 % в 1980 г.

Соотношение между централизованными и нецентрализованными капиталовложениями как в целом по народному хозяйству, так и по каждой отрасли определяется планируемыми объемами производства, уровнями эффективности средств, их воспроизводственной структурой, обеспечивающей своевременное (в соответствии с нормативными сроками службы) обновление основных фондов. Удельные веса технического перевооружения, реконструкции, расширения и поддержания нового строительства в общем объеме производственных капиталовложений, определяемые с учетом нормативных сроков службы основных фондов, воспроизводимых по названным формам, образуют нормативную воспроизводственную структуру инвестиций. Расчеты показывают, что в очередном пятилетнем периоде на техническое перевооружение и реконструкцию будет направляться около 57 % производственных капиталовложений. Поскольку только часть расширения предприятий будет осуществляться за счет их собственных средств, то, следовательно, нецентрализованные капиталовложения в ближайшей перспективе достигнут около 60 %, а централизованные — примерно 40.

В отдаленной же перспективе, согласно расчетам воспроизводственной нормативной структуры капитальных вложений и Закону о предприятии, все инвестиционные средства в действующее производство составят около 80% их общего объема и будут относиться к нецентрализованному, на новое же строительство потребуется приблизительно 20% инвестиций, что и определит размер централизованных средств. Такое соотношение оптимально, если иметь в виду обновление фондов с учетом новых нормативных сроков их службы, т. е. норм амортизации, которые должны быть введены в конце текущей пятилетки.

Подобная децентрализация капитальных вложений наблюдается и в практике развитых зарубежных стран.

Отметим, что в конце 70-х — начале 80-х гг. государственные инвестиции в США составляли около 20%, в Японии — 27,5, а частные — соответственно 80 и 72,5%. Причем в Японии прослеживается рост доли государственных средств в их общем объеме.

При перспективном планировании капитальных вложений (общих, производственных, непроизводственных, государственных централизованных и нецентрализованных) по народному хозяйству, отраслям, союзным республикам в условиях хозяйственной реформы должны использоваться методические принципы, вытекающие из экономических методов управления инвестиционным процессом. Общие объемы средств на планируемый период определяются с помощью балансовой увязки капитального строительства по потребностям и ресурсам с учетом их эффективности и финансового положения страны. В соответствии с социальной политикой обосновываются вложения в непроизводственную сферу. На каждом уровне управления планируемые объемы производственных капиталовложений не должны снижать размеров создаваемой продукции, идущей на обеспечение благосостояния общества, против достигнутого уровня.

Самостоятельность предприятий проявляется в том, что при задаваемых объемах производства они сами планируют воспроизводство действующих фондов, осуществляют их переоснащение за счет собственных и заемных средств. Суммарная по предприятиям экономически обосно-

ванная потребность в инвестициях определяет по каждой отрасли объемы нецентрализованных производственных капиталовложений. При этом централизованные находятся как разница между общими производственными инвестициями и объемами нецентрализованных средств. Капитальные вложения на социальное развитие предприятий определяются с учетом народнохозяйственного соотношения между производственными и непроизводственными средствами или на основе изучения социальных потребностей и инвестиционных возможностей трудовых коллективов.

На всех уровнях управления капитальные вложения на перспективный период предполагается обосновывать, исходя из социальных потребностей и необходимых объемов производства с помощью норм и нормативных соотношений. В расчетах используются нормы продолжительности строительства, проектирования, освоения производственных мощностей, нормативные сроки службы основных фондов, удельные капитальные вложения, нормативы их абсолютной и сравнительной эффективности.

Фонды развития производства на предприятиях, а следовательно, нецентрализованные объемы инвестиционных средств на первоначальных стадиях планирования целесообразно формировать под задаваемое снижение издержек производства с помощью нормативов сравнительной эффективности. Отраслевые и республиканские объемы производственных капиталовложений предполагается обосновывать с помощью нормативов абсолютной эффективности. Нормативы удельных капитальных вложений должны использоваться для определения стоимости отдельных предприятий и объектов, по которым отсутствует проектно-сметная документация. Нормативы сравнительной эффективности также применяются для выбора лучших вариантов строительства проектируемых объектов.

Перечисленные нормативы вместе с другими исходными данными для разработки плана Госплан СССР доводит до отраслевых министерств, ведомств, союзных республик, которые, в свою очередь, обеспечивают заданиями и нормативами предприятия для формирования ими планов технического перевооружения, реконструкции и расширения.

Плановое управление инвестиционным процессом на перспективный период предполагает в первую очередь направлять капитальные вложения на реконструкцию и техническое перевооружение убыточных и малорентабельных, но необходимых стране предприятий, чтобы повысить их технический уровень и достичь экономической самостоятельности. Переснащение предприятий — фундаментальный метод их экономического оздоровления. Оно должно стать центральной частью инвестиционной программы на предстоящее пятилетие. По предварительным расчетам, потребность в ресурсах для ликвидации убыточности составит примерно половину пятилетних нецентрализованных производственных капиталовложений.

К задачам управления инвестиционной деятельностью относится также нормализация строительного задела. Это — важнейшее хозяйственное мероприятие по ликвидации негативных последствий предшествующего периода. Следовательно, целесообразно уже сейчас провести глубокую, целенаправленную инвентаризацию всего капитального строительства, с тем чтобы к 1991 г. подойти с заделом, соответствующим планируемому капитальным вложениям, реализуемым в нормативные сроки.

В результате инвентаризации необходимо подготовить рекомендации по использованию приостановленных и законсервированных строений и объектов. По нашему мнению, эти стройки уже в следующем пятилетии должны стать объектами работы проектно-изыскательских организаций, с тем чтобы в дальнейшем они получили четкую целевую определенность и их можно было включать в планы последующего строительства.

Плановое управление инвестиционными средствами должно обеспечивать их сбалансированность с такими факторами развития, как рост социальных потребностей, производство продукции и услуг, охрана окружающей среды, своевременное обновление производственного аппарата, возмещение выбытия устаревших основных фондов и производственных мощностей.

Наряду с использованием капиталовложений не менее важна проблема формирования источников их финансирования: бюджета, прибыли и амортизации на предприятиях, кредитных инвестиционных средств. Эти вопросы решаются с помощью разрабатываемой в настоящее время системы налогов и экономических нормативов. В условиях расширения прав предприятий и регионов она наряду с контрольными цифрами, госзаказами, лимитами, ценами и кредитом позволит осуществлять централизованное управление народным хозяйством, получением и использованием инвестиционных ресурсов. Эта система дает государству возможность сосредоточивать их для решения стратегических задач развития страны, укрепления ее обороноспособности, структурной перестройки, создания производственной и социальной инфраструктуры, освоения новых регионов и т. д. Она будет предъявлять требования к предприятиям по эффективному ведению хозяйства, рациональному использованию остающихся у них средств на социальное и производственное развитие.

Одна из особенностей планирования капитального строительства в условиях самофинансирования и экономической самостоятельности заключается в том, что объемы капиталовложений не входят в состав контрольных цифр для действующих предприятий. Необходимые размеры средств они определяют сами под заданные объемы производства, исходя из возможностей их самофинансирования, а также общеустановленных требований по эффективности использования. Эта особенность планирования и расходования инвестиционных средств определяет объективно-обусловленные объемы нецентрализованных капиталовложений.

При самофинансировании воспроизводства основных фондов лимиты могут устанавливаться министерствам, ведомствам и союзным республикам либо только по централизованным капитальным вложениям, либо по их общим объемам, включая средства предприятий, с правом последних в первую очередь определять необходимые объемы нецентрализованных инвестиций.

Отличительная особенность реализации централизованных средств состоит в том, что они направляются на создание производственных мощностей и объектов социальной сферы, предусматриваемых государственным заказом. В плане экономического и социального развития народного хозяйства должен быть перечень строек, осуществляемых по госзаказу. По нашему мнению, было бы целесообразно, чтобы Госплан СССР предоставлял права заказчиков по данным стройкам соответствующим министерствам, ведомствам и республикам. Последние на договорных началах размещают заказ по подрядным строительным организациям. Госплан СССР организует планирование создания производственных мощностей госзаказа, анализирует выполнение плановых заданий, контролирует и вносит предложения по их уточнению. Договорные отношения по стройкам государственного заказа должны как для заказчика, так и для подрядчика предусматривать определенные льготы по финансированию, оплате труда, поставкам оборудования и строительных материалов, предоставлению заемных средств. Эти льготы будут заинтересовывать подрядчика и создавать условия для конкурентности при размещении госзаказа на строительство. Отсюда следует, что по государственному заказу создаются за счет централизованных капиталовложений производственные мощности, объекты социальной и производственной инфраструктуры, необходимость которых определяется общественной потребностью, выявляемой центральными планирующими органами. Госзаказ

целесообразно размещать не путем директив, а с помощью тех же экономических рычагов на базе договорных цен и условий, как и по всем другим стройкам.

Развитие экономических методов воздействия на инвестиционный процесс во многом зависит от организационной структуры управления строительством, мощностей и объемов работ подрядных организаций по создаваемым объектам. Основой их перехода на самоокупаемость и самофинансирование является готовая строительная продукция — ввод предприятий и объектов в эксплуатацию. Прибыль, фонды оплаты труда и фонды стимулирования должны формироваться в результате расчетов заказчика с подрядчиком за готовую строительную продукцию. Сегодня же такие расчеты практикуются скорее как исключение из правил, по очень узкому кругу мелких строек.

Для перехода на экономические методы управления строительством необходимо прежде всего обосновать целесообразные размеры строительно-монтажных организаций, соответствующие статусу государственного предприятия, чтобы вести работы на принципах хозрасчета и осуществлять право самофинансирования. Они должны иметь экономическую основу самостоятельности: брать и выполнять подряд, отвечать экономически за нарушения его условий, если они по каким-либо причинам возникают.

В настоящее время строительно-монтажные организации не готовы к массовому экономически целесообразному переходу на полный хозяйственный расчет. Их сформировавшиеся мощности не соответствуют размерам сложившегося целостного предложения по возможному подряду. Масштабы построеного заказа не согласуются с мощностями подрядных организаций. Так, каждая из них в среднем в год выполняет на 2,6—3 млн. руб. работ. Годовой же их объем, приходящийся на одну стройку, в среднем составляет 1,7—2,0 млн. руб. Следовательно, даже только по этой причине каждая строительная организация вынуждена вести работы на нескольких объектах. Ранее это было выгодно и необходимо, обеспечивался выбор результативных работ. При этом затягивались вводы, росло незавершенное строительство, падала ответственность. Вместе с тем на каждой стройке одновременно трудилось несколько организаций как из-за сложившейся их специализации, так и несоразмерности их с подрядом. Естественно, что при разноуправляемом ведении работ создаются трудности в организации последних, развиваются хаос и «долгострой».

Интересы дела требуют определенного соотношения объемов подрядных и субподрядных работ по каждой стройке. Генеральный подрядчик, чтобы объективно воздействовать на процесс строительства и экономически отвечать за своевременный ввод, должен собственными силами выполнять не менее 50—60% общего объема строительно-монтажных работ, т. е. в среднем примерно на 1—1,5 млн. руб. в год. Такое требование реально, если учесть, что в общем количестве подрядных организаций соотношение общестроительных и специализированных составляет один к одному. Вместе с тем средние мощности подрядных организаций приблизительно вдвое выше единичного подряда. Исходя из этого, а также необходимости создания объективных основ ускорения строительства и развития хозрасчетных отношений в отрасли целесообразно разукрупнять строительно-монтажные организации, с тем чтобы их средний размер по объемам работ не превышал 1,5—2 млн. руб. в год. Соблюдение таких условий способствовало бы развитию арендного и кооперативного подряда.

В текущем пятилетии происходят существенные преобразования как в планировании, управлении и организации строительного производства, так и в структуре самой строительной продукции, что создает объективную основу для принципиальных изменений в методах и средствах пла-

новой деятельности. Известно, что под влиянием общей по стране инфляции, особенно в последние годы, проектная сметная стоимость строительства должна увеличиваться на 2—4% в год по сравнению с затратами по ранее введенным аналогичным предприятиям. При этом фактическая стоимость строительно-монтажных работ возрастает за счет оплаты труда и накладных расходов, а сметная еще и за счет накоплений (прибыли). Кроме того, сметная стоимость увеличивается и по другим причинам. Так, по обследованному кругу строек, где применялись договорные цены, стоимость строительства против первоначальной проектной (уже увеличенной) только за 1987 г. выросла еще на 3—6%. Следовательно, в ближайшей перспективе общее удорожание строительства составит 7—8% ежегодно, а за пятилетие — 35—40%.

В результате существенно меняется структура строительно-монтажных работ, в них сокращается доля материальных затрат. Можно ожидать, что на единицу создаваемой мощности все больше будет приходиться строительно-монтажных работ, а в их составе — заработной платы, накладных расходов и прибыли. Как показывают расчеты, в таких условиях к 1991—1992 гг. совокупная эффективность затрат производственных ресурсов по народному хозяйству только за счет роста заработной платы может снизиться на 18—19%. С увеличением же удорожания и материальных затрат в строительстве она в предстоящем пятилетии сократится на 30—40% против расчетов к концепции развития народного хозяйства на долгосрочный период.

Предварительные данные об изменении структуры строительно-монтажных работ свидетельствуют о возможности негативных последствий при сохранении традиционных методов планирования материально-технического обеспечения — завышению объемов последнего, а следовательно, при реализации плана, к замораживанию излишних материальных ресурсов на строительных площадках, искажению пропорций в материальном производстве и т. д. Чтобы не допустить указанных последствий, необходимы соответствующие изменения в планировании капитального строительства и нормировании материальных затрат. Нормативы материальных затрат должны учитывать обоснованную для предстоящего пятилетия структуру строительно-монтажных работ. Требуются также действенные меры по тесной увязке заработной платы с производительностью труда в отрасли, с объемами производства. Наконец, нужны систематические исследования изменений стоимости и структуры затрат, чтобы своевременно воздействовать на строительное производство.

Капитальному строительству принадлежит важнейшая роль в оздоровлении финансового положения страны. Ведь, с одной стороны, централизованные капиталовложения составляют крупную статью расходов в государственном бюджете и при ограниченности его доходной части могут быть использованы в качестве инструмента сбалансированности. А с другой — их роль определяется тем, что от времени нахождения в капитальном строительстве огромных материальных и финансовых ресурсов, направлений их использования зависит поступление в народнохозяйственный оборот средств труда, отвечающих современным требованиям эффективности, а стало быть, росту доходов в стране.

Известно, что производительность машин и оборудования каждые десять лет возрастает в полтора раза. При сокращении продолжительности строительства вдвое (в соответствии с действующими нормами) ускорение ввода новой техники даст прирост производительности машин и оборудования в полтора раза за пять лет. Чтобы наращивать объемы продукции за счет этого фактора, надо наиболее полно использовать вновь вводимые производственные мощности, машины и оборудование, а следовательно, повышать эффективность капитальных вложений.

В последние годы, несмотря на постоянные утверждения на всех уровнях руководства о необходимости концентрации ресурсов по строй-

кам и сокращении сроков строительства, а также объемов «незавершенки», порочная практика распыления капитальных вложений по многочисленным объектам продолжается, что приводит к омертвлению огромных средств, не дающих обществу никакой отдачи, кроме потерь и осложнений в экономике страны. В 1988 г. полная сметная стоимость осуществляемых строек и объектов составила 712,4 млрд. руб., средний срок их сооружений — 7,7 года, в том числе по плановым стройкам — 10,4, что выше нормативной продолжительности более чем в 2,5 раза. «Незавершенка» на конец 1989 г. превысила 180 млрд. руб., что составляет 94 % к объему годовых капитальных вложений.

Принимаемые меры по консервации и временной приостановке сооружаемых объектов не дают и не могут дать результата, поскольку размеры вновь начинаемого строительства продолжают расти, а объемы выделяемых капитальных вложений недостаточны для ввода в действие строек в нормативные сроки. В 1988 г. сметная стоимость вновь начинаемых строек в два раза превысила стоимость приостановленных и законсервированных. Как показывает анализ, в результате огромного отвлечения средств из народнохозяйственного оборота, страна ежегодно недополучает десятки миллиардов рублей продукции и несет большие убытки от бросовых работ, остановленных строек и неработающих вновь введенных мощностей. Все это говорит о том, что капитальные вложения не «перевариваются» обществом, они чрезмерно велики, следовательно, использование их безответственно и малорезультативно. Производственные капиталовложения нужно довести до эффективных, безотходных размеров. Оптимальный объем должен определяться прежде всего возможностью быстрой реализации достижений технического прогресса: новейших машин, оборудования, технологических процессов, методов организации и управления производством.

Оздоровление финансового положения страны путем сокращения объемов капиталовложений и фронта производственного строительства зависит от соответствия между стоимостью одновременно сооружаемых объектов и вложениями, позволяющими вводить в действие мощности в нормативные сроки. С этой целью в ближайшие год-два следует разработать специальную программу по уменьшению количества одновременно осуществляемых строек и сметной стоимости всего задела, чтобы оставшиеся объекты при планируемых объемах капитальных вложений при завершении в нормативные сроки могли удовлетворить потребности народного хозяйства в соответствующих видах продукции. Целенаправленная инвентаризация капитального строительства, о которой говорилось выше, должна учитывать результативность строек, их готовность, сопряженность с действующим производством, возможность перевода строительных организаций на остающиеся в планируемом заделе объекты. «Очищенный» задел удовлетворит потребность в увеличивающемся производстве в будущем пятилетии при уменьшении объемов производственных капитальных вложений.

Масштабы такого уменьшения в связи с необходимостью повысить эффективность использования средств и стабилизировать финансовое положение страны зависят от времени реализации мер по ограничению вновь начинаемого строительства и его задела, от эффективности создаваемых предприятий, вновь вводимых фондов и обеспечения объектов капитальными вложениями в соответствии с нормами продолжительности строительства. При двукратном ускорении последнего в нормативном заделе производственные капитальные вложения могут быть значительно сокращены. Эту работу нужно начинать немедленно.

По нашим расчетам, уже в текущем пятилетии за счет ограничения задела можно было бы производственные капитальные вложения уменьшить на 25—30 млрд. руб. против плановых объемов без ущерба для ввода в действие пусковых строек в оставшееся время пятилетки. Такая

мера должна осуществляться одновременно с сокращением задела как путем ограничения вновь начинаемого строительства, так и консервации и приостановки неперспективных строек. Одностороннее уменьшение капиталовложений без сокращения раздутого задела, как показывает опыт десятой и одиннадцатой пятилеток, кроме потерь и замедления темпов развития народного хозяйства, ничего не дает. Это связано с тем, что оставшиеся сокращенные объемы капитальных вложений «размазываются» меньшими порциями по многочисленным стройкам, задерживают их ввод и замедляют рост производства.

Из сказанного следует, что воспроизводственный процесс нуждается в радикальных мерах по его экономической нормализации в соответствии с хозяйственной реформой. На наш взгляд, сегодня требуются не отдельные меры «по совершенствованию строительства», а принципиальные изменения в организации, управлении и хозяйственных отношениях при взаимодействии самостоятельных хозрасчетных строительных предприятий с отраслями материального производства и социальной сферой, с управленческими структурами, без которых не может обойтись строительный процесс. Здесь необходимы действенные законодательные акты, способствующие переходу строительных организаций на экономические методы планирования и управления, регламентирующие в последующем инвестиционную деятельность в стране экономическими методами и принципами гласности, демократии, условиями соблюдения экологических норм и нормативов по сохранности окружающей среды.

Важно учесть результаты анализа положения дел в отрасли и народном хозяйстве, раскрыть причины неудовлетворительного состояния, определить порядок обоснования необходимости строительства, проектирования, обеспечения ввода производственных мощностей и их использования. Все перечисленные стадии должны иметь экономическое содержание (продукт, затраты, доход), взаимосвязь и обусловленность. Планирование воспроизводственного процесса в противоположность существующему целесообразно сделать гласным, содержательным, экономически обоснованным и ответственным. Если планы по капитальному строительству систематически не выполняются, значит они несостоятельны. Такая практика планирования и воспроизводства разорительна и не может быть продолжена.

Принятые ранее решения по вопросам капитального строительства, как правило, носили ведомственный характер, не выходили за рамки воспроизводственного процесса. А ведь многое негативное в этой отрасли связано с другими сферами деятельности. Например, разве бы существовал «долгострой», если бы строительство по-настоящему было связано с действующим производством. Откуда берутся «лишние» ненужные стройки, готовые бездействующие предприятия? Все это результат ведомственности, келейности, народнохозяйственной несогласованности, бюрократической безответственности.

Поверхностных подходов к совершенствованию капитального строительства было предостаточно. Поэтому нужно предусмотреть прежде всего свободный переход (не перевод) строительных организаций на полный хозяйственный расчет на основе готовой строительной продукции, ввода предприятий и объектов в эксплуатацию. Получение прибыли, образование фондов оплаты труда, фондов стимулирования могут осуществляться только в результате расчетов заказчика с подрядчиком за готовую строительную продукцию в соответствии с договорными условиями.

Нормализация инвестиционного процесса, связанная главным образом с сокращением продолжительности строительства и ускорением реализации достижений технического прогресса, является основным звеном всей программы оздоровления экономики. Решение этой задачи может быть найдено и достигнуто на путях приведения фронта строитель-

ства в соответствие с мощностями строительных организаций, с трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами, с экономически целесообразной продолжительностью строительства, резким сокращением «незавершенки».

Встает вопрос: как же практически можно решить эту задачу, как эффективно увязать на деле фронт капитального строительства с возможностями народного хозяйства? Как сделать, чтобы заказчики строили в установленные сроки по средствам, а подрядчики создавали готовую строительную продукцию в эти же сроки с учетом своих возможностей? Как показывает практика, административно-плановыми методами решить эти вопросы не удастся.

Принимаемые постановления по улучшению положения в капитальном строительстве не давали рецептов выхода из тупика, потому что они не предоставляли экономической самостоятельности предприятиям и строительным организациям ни по принятию и ведению работ, ни по осуществлению полного хозяйственного расчета. Они не затрагивали самих экономических основ деятельности строительных организаций и путей коренной нормализации строительного задела. Ведь строительный задел на сегодня по крайней мере вдвое выше того, при котором строительные организации могли бы брать подряд и своевременно сдавать готовые объекты в эксплуатацию. Должен же, наконец, ускориться оборот рубля в строительстве.

Не решается вопрос и о экономической самостоятельности подрядных организаций. Так называемые плановые накопления в строительстве так и остаются на уровне 8% от себестоимости работ, чем и исчерпывается до сей поры вся экономическая самостоятельность строительных организаций. Постановлением от 1989 г. даже средства для расчетов за кредит предписано предусматривать в сметной стоимости строительства. Такая мера не содействует экономической самостоятельности участников строительства.

Правительственная программа по оздоровлению экономики также не дает четких рецептов по сокращению незавершенного строительства. Здесь нормализация положения в строительстве возлагается на усиление контроля за использованием средств, выделяемых на строительство, а также ограничительные меры по вновь начинаемому строительству. Предусматривается ввести целевые платежи в бюджет за новостройки и расширение действующих предприятий в размере 25—30% сметной стоимости строительства. Запрещается предприятиям за счет собственных средств начинать строительство со сроком более двух лет.

Такие меры не могут быть эффективными, они носят насильственный характер, сдерживают развитие и противоречат свободным экономическим отношениям. При этом не отменяется, например, свойственное директивной экономике планирование заработной платы от нормативной удельной зарплаты на рубль строительно-монтажных работ, а это не ориентирует строителей на ввод готовых объектов, на ликвидацию убыточности строительных организаций.

Представляется, что возможность выхода из кризисного состояния в инвестиционной сфере, особенно в капитальном строительстве, заключается в усилении экономической самостоятельности заказчиков и подрядчиков, независимости строительно-монтажных организаций от заказчика и его планов, в самостоятельном, обоснованном планировании подрядных работ на основе договорных отношений с заказчиком. Реализация плановых решений заказчика и встречных намерений подрядных организаций все больше должна становиться результатом рыночных отношений — в этом сегодня ключ к разрешению накопившихся противоречий в инвестиционной сфере.

Практически переход к рыночным отношениям в строительстве можно реализовать, предоставив возможность строительно-монтажным

организациям самостоятельно разработать планы подрядных работ на 1991—1992 гг. Эти планы должны разрабатываться с учетом новой налоговой системы, действующих нормативов, заключенных с заказчиком договоров, а также с соблюдением условий, при которых расчеты с заказчиком будут производиться за готовую строительную продукцию на договорных началах. В целях ускорения и результативного выполнения строительно-монтажных работ договоры должны предусматривать ввод создаваемых объектов в установленные (нормативные) сроки, согласованную между заказчиком и подрядчиком стоимость строительства и окончательные расчеты после ввода готовых объектов в эксплуатацию.

Таким образом, создаются нормальные, свободные экономические отношения между заказчиком и подрядчиком, между подрядчиком и государственным бюджетом. Благоприятные условия для развития рыночных отношений в строительстве заключаются в том, что имеется практически неограниченное предложение в виде огромного количества задельных строек, с одной стороны, а с другой — спрос на строительно-монтажные работы в пределах мощностей строительно-монтажных организаций.

Свободные отношения между заказчиком и подрядчиком с договорными условиями и экономической самостоятельностью, инструментарием государственного планирования и регулирования, а также деловым производственным планированием создают условия по нормализации положения дел в строительстве. Естественно, при этом значительная часть (примерно половина) строительного задела окажется без подрядчика, т. е. будет временно приостановлена, зато по другой части строек ускорятся вводы, нормализуется незавершенное строительство.

Свободный выбор объектов строительства для включения строительно-монтажными организациями в свои планы станет началом естественного сокращения «незавершенки», а расчеты за готовую продукцию на договорных условиях — основой самостоятельности и существования строительно-монтажных и других подрядных организаций, началом экономического оздоровления положения дел в инвестиционной сфере.

Реализация изложенных элементов рыночных отношений в строительстве невозможна без соответствующего закона, возрождающего здоровую инвестиционную деятельность в стране. Этот закон необходим для того, чтобы снять созданные многочисленными постановлениями путы воспроизводственной деятельности, придать ей естественные экономически целесообразные формы развития. В законе, видимо, должна найти отражение наиболее актуальная регламентация инвестиционной деятельности в стране. В нем целесообразно изложить основы мотивации капитального строительства: начало производства и завершение работ, их экономика и продолжительность, вопросы охраны природы. Положения закона (о системе и органах управления, их правах и ответственности за инвестиционную деятельность, о статусе строительного предприятия, его взаимодействии с другими сферами экономики) должны способствовать выявлению и обоснованности народнохозяйственной целесообразности строительства, повышению его экономической эффективности.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАТУРАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННЫХ ПРОПОРЦИЙ*

Д. Евдокимов,
канд. экон. наук

В настоящее время по отношению к рынку высказываются самые разные мнения. Преобладают две точки зрения: сторонники первой видят рыночные отношения свободными от государственного регулирования, формируемыми исключительно на основе прямых (прежде всего долгосрочных) связей между предприятиями — изготовителями и потребителями, имея при этом в виду, что рынок при помощи свободных цен быстро сбалансирует производство с потреблением. При этом делаются ссылки на опыт промышленно развитых стран.

Точка зрения других ученых-экономистов существенно отличается. Они не согласны с теми, кто смотрит на рынок как на носителя стихийности. Рынок вполне поддается управлению и регулированию (что теоретически и практически доказано). Более того, без рынка невозможна планомерность, а он сам не может быть эффективен без планового начала. При этом особое внимание должно уделяться управлению натурально-вещественными пропорциями.

Действительно, проводимая в этом направлении в ведущих капиталистических странах работа имеет целью перспективное планирование прежде всего натурально-вещественной пропорциональности в развитии производительных сил на базе прогнозирования пропорций производства и потребления предметов труда и средств производства. Исходя из этого, государство определяет и проводит свою политику, т. е. формирует и реализует рекомендации и мероприятия по предупреждению диспропорций спроса и предложения, по государственному протекционизму оптимизации отраслевой структуры производства, по налоговым льготам, централизованным целевым инвестициям, внешнеэкономическим связям и научно-техническим разработкам, по режиму экономии, занятости населения и ограничению монополистических явлений в экономике.

Следует отметить, что в последнее время появилось предупреждение не только об опасности попасть под влияние эйфории стихийности рынка, но и о необходимости своевременной подготовки к перспективному планированию натурально-вещественных пропорций (в комплексе мер государственного управления рынком средств производства). Исходя из этого, стоило бы попытаться заранее определить альтернативу функциональной деятельности центральных экономических органов в условиях перехода к социалистическому рынку средств производства и изменения содержания регулирования натурально-вещественных пропорций.

Разработка альтернативных предложений должна, на наш взгляд, основываться на следующих принципах:

сохранение главных признаков рыночных отношений — прямая связь между производителем и потребителем, свободный выбор партнера по хозяйственным или коммерческим отношениям, возможность соревнования между производителями за рубль потребителя, гибкие цены.

придание планированию индикативного характера — показатели являются общими, преимущественно рекомендательными ориентирами, воздействие на производителей в форме экономического побуждения с минимальным исполнением административных методов;

* В порядке обсуждения.

выполнение требований нормативных документов по углублению радикальной экономической реформы и анализ имеющегося отечественного и зарубежного опыта сочетания нормальных рыночных отношений и государственного регулирования.

Необходимость учета указанных исходных посылок требует принципиального изменения организации и содержания работы центральных экономических органов в области государственного регулирования хозяйственных связей и сферы обращения. Это нужно для формирования условий планомерного регулирования спроса, т. е. для последовательного внедрения элементов маркетинга, позволяющего целенаправленно влиять на достижение равновесия спроса и предложения с помощью рыночных регуляторов (преобладания оптовой торговли без фондов и лимитов, размещения государственных заказов на стратегически важные и приоритетные в социальном отношении виды продукции, внедрения системы динамичных цен и новой налоговой и кредитной политики, изъятия из оборота избытка денежных средств предприятий).

Как известно, Госснаб СССР создан главным образом для реализации планов материально-технического снабжения, организации сбыта готовой продукции, обеспечения межотраслевых кооперированных поставок и установления рациональных хозяйственных связей между предприятиями. Учитывая, что при действии рыночных отношений отпадает надобность в планах материально-технического снабжения (и, следовательно, в функции их реализации), а хозяйственные связи устанавливаются непосредственно предприятиями самостоятельно, на основе свободного выбора партнера, правомерно предположить о нецелесообразности сохранения Госснаба с прежним содержанием деятельности. Некоторые его функции следовало бы передать в Госплан СССР.

Эти обстоятельства и изложенные выше соображения потребуют уточнения организационной структуры всех служб обновленного Госплана СССР, который должен в условиях регулируемой рыночной экономики заниматься по преимуществу вопросами планирования натурально-вещественной сбалансированности народного хозяйства. Госплановским подразделениям предстоит выполнять следующие функции:

участвовать в определении перспективных социальных целей и приоритетов экономического роста с учетом потребностей общества, формировании важнейших народнохозяйственных пропорций и направлений научно-технического прогресса на основе широкого использования экономических методов управления;

разрабатывать систему специальных таблиц¹, аналогичных по основному содержанию используемым в СССР расчетным материальным балансам, показатели которых являются расчетно-аналитическими и сообщаются соответствующим уровням управления в качестве рекомендуемых ориентиров. Многовариантная проработка прогнозных показателей ресурсной и распределительной частей балансов позволяет анализировать в масштабе страны макропропорции спроса и предложения, определять требования к структурной, инвестиционной и ресурсосберегающей политике, устанавливать обоснованность долгосрочных целевых программ, предусматривать антимонопольные меры, ориентировать на прирост объемов производства без увеличения потребности в ресурсах;

определять государственные ресурсные источники развития агропромышленного комплекса и социальной сферы, экспорта и импорта, рыночного фонда и государственного резерва для обеспечения работ и поставок по государственному заказу, развития науки и научного обслуживания, непредвиденных работ, специальных расходов, содержания кон-

¹ Они, как известно из зарубежного опыта управления рыночной экономикой, являются конкретным инструментом индикативного планирования натурально-вещественных пропорций народного хозяйства.

тингента Министерства обороны СССР, КГБ СССР и МВД СССР, а также устанавливать задания по поставкам ресурсов на указанные нужды и организовывать реализацию этих заданий;

устанавливать лимиты (квоты) экспорта и подготавливать программы государственных мероприятий по ослаблению зависимости отечественной экономики от внешнеторговых закупок продукции по импорту;

формировать материальные резервы народного хозяйства, с тем чтобы использовать их для решения задач, возникающих при чрезвычайных обстоятельствах, проведения аварийно-восстановительных работ в целях ликвидации последствий стихийных бедствий и катастроф, неблагоприятных климатических условий, производственных аварийных ситуаций, финансирование которых осуществляется за счет резервного фонда Совета Министров СССР. Учитывая фактический отказ от централизованного распределения материально-технических ресурсов, должно быть усилено внимание к надежности ресурсных источников государственных резервов и резервов Совета Министров СССР и существенному увеличению их объемов;

регулировать, управлять и осуществлять государственный контроль за процессом повышения эффективности использования материально-технических ресурсов на основе проведения технико-экономического анализа состояния проблемы, ее научно-методического и программного обеспечения, разработки перспективной стратегии, контроля за реализацией программ, предложений по корректированию налоговой политики, выявления резервов, организации информации, отчетности, внедрения прогрессивных норм и нормативов, обмена опытом и т. д.;

организовывать разработку и внедрение антимонопольной программы и других мероприятий, связанных с ограничением и пресечением монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, а также участвовать в подготовке предложений по разукрупнению монопольных объединений, охватывающих значительную часть общесоюзного или регионального рынков, развитию сети мелких предприятий и непрофильных производств, применению антимонопольных санкций;

координировать и организовывать межреспубликанские поставки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления;

анализировать, регулировать, управлять и осуществлять государственный контроль за формированием и использованием бытовых, производственных, товарных и совокупных запасов важнейших видов сырья, материалов, топлива, машин и оборудования, а также совокупных запасов товарно-материальных ценностей в народном хозяйстве;

создавать научно-методическое и организационное обеспечение нормирования расхода и запасов сырья, материалов, топлива и энергии;

управлять научными исследованиями в области балансирования натурально-вещественных пропорций, экономии материальных ресурсов и нормирования;

оказывать научно-методическое содействие в организации прямых хозяйственных связей, участвовать в подготовке нормативных актов, регулирующих права, обязанности и ответственность потребителей и поставщиков;

участвовать в подготовке разделов «Материально-техническое обеспечение» целевых комплексных и научно-технических программ;

организовать совместно с Госкомстатом СССР учет и информационное обеспечение, характеризующее сферу обращения продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления.

Исходя из практики отечественного планирования и опыта зарубежных стран с рыночной экономикой, натурально-вещественная сбалансированность экономики СССР может быть в достаточной полноте охарактеризована системой примерно 2000 комплексных и однопродуктовых

расчетных материальных балансов в натуральном (частично в условном) измерении. Это количество является достаточным для анализа, оценки и подготовки предложений по натурально-вещественной сбалансированности народного хозяйства страны на пятилетний период². Причем Госплану СССР достаточно разрабатывать такие балансы на пятилетний период по 400—500 групповым позициям важнейших видов сырья, материалов, топлива, машин и оборудования, определяющих темпы и пропорции социально-экономического развития страны, эффективность и качество внешнеэкономической деятельности и обороноспособность государства. В качестве основы для формирования перечня данных ресурсов можно принять номенклатурный состав госзаказа на 1990 г.

К ним прежде всего необходимо отнести продукцию базовых отраслей промышленности. В номенклатуру топливно-энергетических ресурсов предлагается включить около 20 наименований продукции: нефть, электрическую энергию, котельно-печное топливо (комплексный баланс), топочный мазут, природный газ, каменный уголь, автомобильный бензин, дизельное топливо, топливо для реактивных двигателей, нефтебитум, основные виды смазочных масел. Продукция металлургического комплекса может быть ограничена примерно 70 наименованиями: прокат черных металлов, трубы стальные (сводный баланс), основные сортаменты проката черных металлов и труб, важнейшие виды изделий дальнейшего передела и метизов, цветных металлов и проката из них. В состав продукции химико-лесного комплекса целесообразно включить около 60 наименований конструкционных пластмасс, содопродуктов, каучуков, шин и конвейерных лент, волокон и нитей химических, деловой древесины, древесных плит, целлюлозы, основных видов бумаги и картона и т. д.

Продукция машиностроительного комплекса должна быть представлена примерно 200 позициями важнейшего энергетического и нефтехимического оборудования, строительно-дорожных машин, средств железнодорожного, водного, воздушного и автомобильного транспорта, металлорежущих и кузнечно-прессовых станков, кабельно-проводниковых изделий; оборудования и машин для перерабатывающей промышленности агропромышленного комплекса и легкой промышленности.

Одновременно с этим представляется целесообразной разработка около 60 однопродуктовых балансов основного сырья для легкой и пищевой промышленности, некоторых видов продукции этих отраслей и производств, выпускающих товары народного потребления длительного пользования.

В качестве основы содержания балансовых таблиц могла бы, на наш взгляд, подойти следующая типовая форма (см. стр. 54).

В условиях расширения прав и экономической самостоятельности предприятий и регионов, трансформации функций министерств (в сторону ослабления их производственно-распорядительной деятельности) и других новых обстоятельств, связанных с ликвидацией командно-административных методов управления, необходимо изменение информационной базы принятия хозяйственных решений (прежде всего на уровне народного хозяйства в целом). Важнейшими должны стать два источника информации. Первый — декларации предприятий о намерениях по объемам производства, внешнеэкономической деятельности, резервах, рыночных фондах, потребностях на специальные нужды. Это новая форма работы, и ее организационно-методический аспект требует научной подготовки и заимствования опыта стран с рыночной экономикой. Второй источник традиционный — статистическая отчетность об использовании материально-технических ресурсов (включая обратную связь в форме исполнительных балансов за отчетный год). Она в настоящее время активно применяется, нужны лишь незначительное расширение и некоторое

² Необходимость в оперативном реагировании на конкретные экономические ситуации может быть реализована уточнением балансов в годовом режиме.

Расчетный материальный баланс на 1991—1995 гг.

	Годы			
	1990 базовый	1991	1992	и т. д.
I. Ресурсы — всего				
Производство				
Импорт				
Бартерные сделки				
Прочие поступления				
II. Распределение				
Производственно-эксплуатационные нужды				
Капитальное строительство				
Специальные расходы				
Непредвиденные работы				
Рыночный фонд				
Экспорт				
Бартерные операции				
Государственный резерв				
Резерв Совета Министров СССР				

уточнение ее содержания. Одновременно с этим следовало бы кардинально переориентировать деятельность специалистов на систематическое изучение конъюнктуры рынка, научно обоснованное прогнозирование тенденций спроса и предложения, анализ результатов научных исследований, учет влияния экономических регуляторов (единых принципов налогообложения, нового механизма цен, хозрасчетных кредитных отношений, новых норм амортизации), законов о собственности, земле, арендных отношениях, экономической самостоятельности союзных республик.

Сокращение распределительных функций центральных экономических органов позволит осуществлять работу по сбалансированности натурально-вещественных пропорций значительно меньшим числом специалистов и структурных подразделений. Причем Госплан СССР наряду с непосредственной разработкой расчетных материальных балансов должен будет осуществлять координацию, научно-методическое обеспечение, анализ и оценку 1500—1600 расчетных материальных балансов, формируемых министерствами, ведомствами, межотраслевыми государственными объединениями, концернами, ассоциациями и научно-исследовательскими организациями по их заказам или поручениям. Выполнение этих работ должно финансироваться из централизованных источников.

Таким образом, органы управления государства возглавят формирование макропропорций спроса и предложения на основе расчетных материальных балансов. Что же касается микропропорций (по детализированной номенклатуре средств производства, взаимоотношениям между конкретными производителями и потребителями), то эта работа должна осуществляться на основе перехода от отдельных элементов к системе маркетинга, адекватной рыночному типу экономики (материально-техническое обеспечение без фондов и лимитов, преобладающее использование свободных цен, целенаправленная налоговая и кредитная политика, приближение к натурально-стоимостной сбалансированности, создание достаточной товарной массы и способных выполнять функцию всеобщего эквивалента платежных средств).

Изложенные подходы по управлению натурально-вещественными пропорциями народного хозяйства ориентированы на реализацию индикативных методов планирования, отказ от директивного содержания плановых показателей и являются одним из конкретных мероприятий по радикализации экономической реформы.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ

Д. Ходжаев,
зам. нач. отдела Госплана СССР

19 мая 1990 г. Президент СССР М. С. Горбачев подписал Указ «О новых подходах к решению жилищной проблемы в стране и мерах по их практической реализации». В Указе отмечено, что, несмотря на значительный рост объемов жилищного строительства в текущей пятилетке, острота жилищной проблемы не уменьшается. В 1989 г. ситуация осложнилась невыполнением планов жилищного строительства. Люди начинают сомневаться в реальности обеспечения к 2000 г. каждой семьи отдельной квартирой или домом.

Возникают два вопроса. **Во-первых, насколько правильны расчеты?** Достаточно ли за оставшиеся 10 лет построить 30 млн. квартир (минимум 2 млрд. м² общей площади), как это предусмотрено в Указе Президента СССР, для того чтобы создать для каждой семьи нормальные жилищные условия?

Во-вторых, насколько реально на практике осуществить строительство жилья в таких объемах? Хватит ли для этого материальных, финансовых ресурсов и строительных мощностей и каков должен быть механизм их использования для решения жилищной проблемы в условиях перехода к регулируемому рынку? Ведь речь идет о том, чтобы за 10 лет увеличить ввод жилья не менее чем в 2 раза.

В настоящее время есть все данные для того, чтобы точно и обоснованно определить возможности решения к 2000 г. поставленной задачи. Опубликованы подробные результаты переписи населения. На ее основе разработаны прогнозы роста численности населения (табл. 1) и изменения его семейной структуры до 2010 г.

Таблица 1

Численность населения

(млн. чел. на начало года)

	Всего	Город	Село
1989 г. (перепись)	285,7	187,7	98
1991 г. }	289	191,3	98,5
1996 г. } (прогноз)	304,3	201,6	99,7
2001 г. }	312,7	211,8	100,9
2001 г. (по предыдущему прогнозу) . .	313,4	219,6	93,8
Разница двух вариантов прогноза 2001 г.	—0,7	—7,8	+7,1

Как видно из приведенных в табл. 1 данных, предварительный прогноз роста общей численности населения к 2001 г. оказался весьма достоверным, хотя при этом существенно увеличилась расчетная численность сельского (главным образом за счет среднеазиатских республик)

и уменьшилась численность городского населения. Однако это не должно существенно повлиять на расчетный объем жилищного строительства и его стоимость (хотя она на селе выше, чем в городе, в основном из-за наличия подсобных помещений, но и семьи здесь больше, а следовательно, потребуется меньше квартир).

Практически подтвердился и прогноз семейной структуры (табл. 2).

Таблица 2

Семейная структура населения

(млн.)

	Число семей	Число одиночек	Всего хозяйственных ячеек	Число лиц, проживающих отдельно от семьи
1979 г. (перепись)	66,3	15,7	82,0	13,9
1989 г. (перепись)	73,1	16,4	89,5	13
2001 г. (прогноз)	80,8	16,7	97,5	16,3
2001 г. (по предыдущему прогнозу)	79,2	17,9	97,1	17,4
Разница двух вариантов прогноза 2001 г.	+1,6	—1,2	+0,4	—1,1

Данные, приведенные в табл. 2, позволяют внести ясность еще в один вопрос. Нередко можно встретить утверждения, что поскольку мы ежегодно вводим квартир меньше, чем образуется новых семей, то острота жилищной проблемы не только не уменьшается, но увеличивается и решение задачи «квартира — семья» отдалается¹.

Это неверно. Дело в том, что как квартиры, так и семьи не только строятся и образуются, но и разрушаются, и для того чтобы правильно оценить сложившуюся динамику решения жилищной проблемы, надо сопоставить ежегодный прирост семей и квартир. Среднегодовой ввод квартир в текущей пятилетке составил около 2,2 млн., выбытие — около 0,4 млн., а ежегодный прирост — 1,8 млн. Что касается числа семей, то хотя ежегодно образуется примерно 2,7 млн. семей, но, как видно из табл. 2, за 10 лет между переписями общее число семей и одиночек увеличилось на 7,5 млн., т. е. средний прирост составил 0,75 млн. в год. Таким образом, **ежегодный прирост числа квартир в 2,4 раза превышает прирост числа семей и одиночек**, что свидетельствует о положительной динамике решения поставленной задачи.

Общая характеристика жилищных условий населения страны, выявленная в ходе переписи населения 1989 г., приведена в табл. 3. В настоящее время не имеют отдельного жилища 11 млн. семей и одиночек. Для обеспечения их посемейного расселения требуется построить 9,2 млн. квартир, имея в виду, что для этих же целей будут использованы 1,8 млн. коммунальных квартир.

Труднее определить количество квартир, необходимых для разуплотнения семей, занимающих отдельные квартиры, но проживающих в стесненных условиях (менее 9 м² жилой площади на человека), включая расселение так называемых сложных семей, для вновь образующихся семей, а также некоторой части одиночек (до 30%), являющихся членами семей, но проживающих отдельно. Расчеты показывают, что для этого нужно дополнительно 15,5 млн. квартир.

Кроме того, 1,3—1,5 млн. квартир потребуется для переселения из

¹ См., например: М. Крушинский. Получит ли квартиру каждая семья // Неделя. № 36. 1988.

Таблица 3

Жилищные условия населения

	Семья		Одиночки	
	млн.	%	млн.	%
Всего по переписи	73,1	—	16,4	—
Указали характер проживания	72	100	15,5	100
Из них проживают:				
в условиях посемейного расселения (в отдельной квартире, индивидуальном доме или его части)	65,3	90,7	11,1	71,7
в общей (коммунальной) квартире . .	3,49	4,8	1,31	8,4
в общежитии	2,29	3,2	2,69	17,4
в других помещениях или снимают жилье	0,91	1,3	0,38	2,5
Указали тип жилого помещения	71,11	100	15,11	100
Из них имели на 1 чел. жилой площади, м ²				
менее 5	4,38	6,2	0,57	3,8
от 5 до 9	21,72	30,5	1,6	10,5
от 9 до 14	29,51	41,5	2,26	15
15 и более	15,5	21,8	10,68	70,7

опасных зон, прежде всего в связи с чернобыльской аварией, а также для расселения возвращающихся на родину семей военнослужащих. Таким образом, всего до 2000 г. необходимо ввести в эксплуатацию 26 млн., а с учетом 15-процентного резерва на неравномерность расселения — **30 млн. квартир**, что и предусмотрено в Указе Президента СССР.

Второй, весьма существенный фактор, подтверждающий обоснованность расчетов, на базе которых в Указе Президента СССР установлены задания по вводу жилья на период до 2000 г. — **республиканские программы жилищного строительства**. Эти программы разрабатывались в республиках самостоятельно с методической помощью Госплана СССР, но без доведения каких-либо не только директивных, но и имеющих рекомендательный характер показателей. Они охватывают всю территорию республик, всех заказчиков, независимо от их ведомственной подчиненности и источников финансирования, содержат предложения о мерах по укреплению базы строительной индустрии и промышленности строительных материалов, предусматривают задания не только по строительству, но и по реконструкции и капитальному ремонту жилищного фонда, в полной мере учитывают природно-климатические, демографические и социальные особенности и результаты переписи.

Так вот, ввод в эксплуатацию общей площади жилых домов по всем источникам финансирования по сумме всех республиканских программ был равен на 1991—1995 гг. 900 млн. м², на 1996—2000 гг. — 1150 млн. м², а всего 2050 млн. м², или около 30 млн. квартир. Более половины — 480 млн. м² в первом пятилетии и 600 млн. м² во втором — предусмотрено ввести в РСФСР. Такое совпадение данных, рассчитанных в центре на основе переписи населения и разработанных на местах, свидетельствует о **высокой достоверности показателей и обоснованности установленных заданий**.

Значительно сложнее ответить на второй вопрос: насколько реальны эти задания, что требуется для их осуществления? Жилищное строительство — одна из немногих, если не единственная отрасль народного хозяйства, в которой предусмотрено на текущую пятилетку задание (кстати, оно неоднократно увеличивалось — с 565—570 млн. м² до 595 млн., а потом и до 630 млн. м²) будет не только выполнено, но и перевыполнено. Однако современное его состояние неудовлетворительное.

За четыре года текущей пятилетки введены в эксплуатацию жилые дома общей площадью 512,5 млн. м² (соответственно по годам — 119,8 млн., 131,4 млн., 132,4 млн. и 128,9 млн. м²). При этом первые три года планы ввода жилья были перевыполнены, а в 1989 г. недовыполнен на 5,3 млн. м². Основные причины невыполнения — сбои в поставке материально-технических ресурсов для жилищного строительства, особенно леса, электрических и газовых плит, сантехники, лифтов; падение дисциплины, ответственности и порядка в народном хозяйстве, влияние забастовок, перерывы в работе транспорта, отток в кооперативы квалифицированных строителей, несовершенство действовавшей в строительстве системы хозрасчета; ослабление внимания и контроля местных Советов за ходом выполнения планов ввода жилья, особенно ошутимое в связи с отказом от прямого вмешательства в хозяйственную деятельность партийных органов, и др. На 1990 г. Верховным Советом СССР утверждено задание по вводу в эксплуатацию 144 млн. м² общей площади. Однако поскольку все перечисленные выше причины невыполнения плана в 1989 г. продолжают действовать, о чем свидетельствуют итоги первого полугодия 1990 г., фактический ввод жилья будет, очевидно, меньше годового задания, а в целом за пятилетку будет сдано в эксплуатацию **635—640 млн. м², или примерно 11 млн. квартир.**

Предстоящий переход к регулируемой рыночной экономике может на первых порах, в частности в 1991 г., еще более осложнить проблему финансового и особенно материально-технического обеспечения жилищного строительства. Между тем в Указе Президента СССР именно в 1991—1995 гг. намечен особенно резкий рост общих объемов жилищного строительства с доведением их к 1995 г. до **230—240 млн. м²** в год, что составляет 174—181% максимального фактического ввода жилья, достигнутого в 1988 г. и равного 132,4 млн. м². Как добиться такого резкого скачка, если до уточнения республиканских программ максимальный ввод жилья на 1995 г. намечался в 210 млн. м²? Для этого **нужен принципиально новый подход ко всему комплексу вопросов жилищной политики.**

В чем же суть такого подхода? Если исходить из Указа, то можно выделить следующие три направления: постепенное формирование рынка жилья, полное удовлетворение потребностей в материалах, изделиях и предметах домоустройства, совершенствование системы распределения, обмена и оплаты жилья.

Первое из этих направлений предполагает осуществление постепенного перехода от распределения жилья, построенного за счет государственных централизованных капитальных вложений, к его **зарабатыванию** трудовыми коллективами и отдельными гражданами, повышение доли жилья, находящегося не в государственной, а в личной или коллективной собственности, и **формирование на этой основе рынка жилья** при сохранении государственного обеспечения социально слабозащищенных групп населения и семей с низкими доходами.

При этом наряду с существенным повышением роли предприятий и организаций в удовлетворении жилищных потребностей населения особое, на наш взгляд, значение для реализации жилищной программы приобретает **индивидуальное жилищное строительство** и в связи с этим необходимость **коренной переориентации производственной базы жилищного строительства**. В табл. 4 приведены данные прогноза динамики развития жилищного строительства до 2000 г., рассчитанные исходя из Указа Президента СССР.

Почему именно индивидуальное жилищное строительство является, по нашему мнению, ключевым направлением? **Во-первых**, потому, что попытка решить жилищную проблему за счет государственных централизованных капитальных вложений и распределения построенного жилья оказалась несостоятельной и, как показывает опыт всех без ис-

Таблица 4

Строительство жилья

	1981— 1985 гг. (отчет)	1986—1990 гг. (ожидаемое выполнение)	1991—1995 гг.	1996—2000 гг.
			Указ Президента	
Ввод в эксплуатацию квартир, млн.	10	11,2	13,9—14,7	16—17,7
Ввод в эксплуатацию общей площа- ди жилых домов, млн. м ²	552,2	640—650	900—950	1100—1200
в % к предыдущей пятилетке	105	117	143	124
В том числе:				
с привлечением средств населения, млн. м ²	113,1	168	400—430	590—640
из них индивидуальное жилищ- ное строительство, млн. м ²	80,3	110	260—290	370—420
в % к предыдущей пятилетке	88	137	в 2,4—2,6 раза	144
за счет средств фондов социального развития предприятий, объединений и организаций, млн. м ²	0,7	180	290*	310*

* Без учета жилых домов, проданных жилищным кооперативам

ключения стран мира, это закономерный результат. Когда в 1956—1960 гг. был осуществлен мощный рывок в развитии государственного жилищного строительства, горожане в массовом порядке стали переезжать из барачков, подвалов, перенаселенных коммунальных квартир в благоустроенные дома, казалось, что мы вышли на дорогу, ведущую к цели. Но это было бы так, если бы одновременно такими же быстрыми темпами не уменьшался ввод жилья, строящегося за счет средств населения. Прибавки не было, одно лишь компенсировало другое, да и то не полностью.

Второй не менее важный фактор — изменение в ходе перестройки социально-политических ориентиров, стремление действительно обеспечить человеку наилучшие условия жизни и труда. Отсюда дилемма: или государственное жилье, ограничивающее личную свободу в выборе места жительства, работы, не всегда отвечающее запросам и материальным возможностям, или собственный дом, максимально соответствующий возможностям и потребностям личности.

На начало 1989 г. индивидуальный жилищный фонд в стране составлял 1748 млн. м², или 39% всего фонда. Ввод индивидуальных домов за 25 лет (с 1960 по 1985 г.) сократился более чем в 3 раза. Принятые в последние годы правительством решения, направленные на развитие индивидуального жилищного строительства, дали определенные результаты. Его доля в общем вводе жилья возросла с 14,4 до 18,8%. Однако этого явно недостаточно.

Третий, самый существенный фактор — развитие именно индивидуального жилищного строительства позволит, на наш взгляд, наиболее безболезненно для населения и государства перейти к формированию рынка жилья.

В настоящее время сложились две крайние точки зрения о путях решения этой задачи. Одна из них, поддерживаемая Госкомархитектуры и ВЦСПС, состоит в том, чтобы законодательно установить социально гарантированный минимум, например, 9 м² жилой площади на человека, в пределах которого все семьи должны быть обеспечены бесплатным жилищем за счет государственных капитальных вложений или средств предприятий, а все, что сверх этого минимума, должно оплачиваться самими жильцами.

Это на первый взгляд привлекательное предложение созвучно усто-

явшимся в течение десятилетий в сознании большей части населения уравнилельным тенденциям и представлениям о социальной справедливости. Об этом свидетельствует, в частности, проведенное Всесоюзным центральным институтом изучения общественного мнения социологическое исследование, согласно которому 46% опрошенных считают, что жилье должно предоставляться всем по одинаковым нормам, и лишь 24% согласны с тем, что жилищные условия должны зависеть от трудового вклада и материальных возможностей семьи при государственной помощи малообеспеченным. Уравнилельный порядок, конечно, не соответствует новому подходу к жилищной политике, переходу от распределения к зарабатыванию жилья и формированию рынка жилья с государственными гарантиями и помощью лишь малообеспеченным группам населения — инвалидам, ветеранам, военнослужащим, работникам непроизводственной сферы, семьям с низкими доходами, но не всем тем, у кого менее 9 м² или другой социальной нормы.

В стране в настоящее время 126 млн. чел. имеют среднедушевой совокупный доход свыше 150 руб. в месяц, в том числе 28,7 млн. чел. — свыше 250 руб. Почему же, например, бездетные муж и жена, зарабатывающие 1 тыс. руб. в месяц и живущие в отдельной квартире жилой площадью 17 м², должны бесплатно обеспечиваться жильем государством, а проживающие в коммунальной квартире, но имеющие большую площадь, или переселяющиеся из Чернобыльской зоны старики, даже если они имели дом в 50 м², должны платить?

В экономическом плане введение девятиметрового гарантированного минимума бесплатного жилья приведет к коренному изменению намеченной структуры источников финансирования жилищного строительства, в частности к резкому сокращению индивидуального жилищного строительства. Действительно, зачем тратить свои деньги на строительство индивидуального жилого дома, зачем стремиться заработать эти деньги, если государство каждому, независимо от его трудового вклада, обещает бесплатно дать по 9 м² жилой площади на человека в отдельной квартире?

А что будет, если 99 млн. чел., сегодня живущих в индивидуальных домах, в том числе 65 млн., имеющих больше 9 м² жилой площади на человека, а также граждане, проживающие в домах жилищно-строительных и жилищных кооперативов, на вполне законных в таком случае основаниях потребуют от государства денежной компенсации своих затрат в пределах девятиметровой нормы? По ориентировочным расчетам, это составит 150 млрд. руб., что значительно превышает общий объем капитальных вложений в жилищное строительство за четыре года текущей пятилетки.

Кроме того, установление сверху, из центра единой минимальной нормы бесплатного жилья без учета специфики республик, районов и городов, исходной обеспеченности населения жильем, экономических возможностей и трудового вклада граждан при переходе республик на самофинансирование представляется абсолютно неприемлемым. Для того чтобы, например, в Таджикистане, который имеет среднюю обеспеченность населения жилой площадью 6,4 м² и весьма специфическую демографическую структуру, обеспечить население, имеющее менее 9 м², бесплатным жильем, нужны в течение десяти — пятнадцати лет громадные дотации из союзного бюджета.

Более целесообразно предоставить республикам право самим определять социально гарантированную норму бесплатного жилья. Однако, если она будет устанавливаться не только для малообеспеченных групп населения, но и для всех семей, то и в этом случае формирование полноценного рынка жилья в обозримом будущем нереально.

Другая точка зрения сводится в основном к тому, чтобы уже в ближайшее время продать или частично передать бесплатно в личную соб-

ственность граждан квартиры в домах государственного и общественного жилищного фонда. Это позволит относительно быстро включить жилье в сферу рыночных отношений и без дополнительных финансовых и материальных затрат сократить бюджетный дефицит, получив у населения средства за продажу квартир.

Однако в данном случае не учитывается, что внесение любых изменений в сложившуюся десятилетиями практику бесплатного предоставления государственного жилья затрагивает большую половину населения и при недостаточно серьезной подготовке вызовет резкую негативную реакцию. Человек, получивший на законном основании, в порядке очередности государственную квартиру, знает, что никто ее у него отнять не может, что и после смерти она останется проживающим с ним родственникам. Он уверен, что уже заработал эту квартиру своим трудом, и поэтому предложение выкупить ее за счет собственных средств большинству покажется несправедливым и бессмысленным. Одно дело — предоставление права добровольно, по своему желанию выкупить занимаемую квартиру, — такое право дано. И совсем другое — заставить десятки миллионов людей выплачивать стоимость тех квартир, в большинстве из которых они уже живут долгие годы.

Государственный и общественный жилищный фонд страны превышает 2,5 млрд. м². С 1989 г. разрешена продажа квартир в личную собственность и за тот год продано 35,8 тыс. квартир. Это примерно 2 млн. м², получено за них 117,2 млн. руб. При установлении значительно более льготных условий и широкой пропаганде в ближайшие годы, по экспертной оценке, продажа возрастет в 10—15 раз, население будет добровольно покупать ежегодно не более 300—500 тыс. квартир общей площадью до 30 млн. м², что в 80 раз меньше всего государственного жилищного фонда.

Как показал анализ, проведенный группой специалистов Госплана СССР, Минфина СССР, Госкомтруда СССР, Минюста СССР и ВЦСПС в Комиссии Совета Министров СССР по экономической реформе, не только продажа, но даже бесплатная передача в собственность граждан квартир в домах государственного и общественного жилищного фонда, как это предлагает Моссовет, в настоящее время едва ли целесообразна. По данным переписи населения 1989 г., 9,12 млн. чел., проживающих в домах общественного жилищного фонда, имели менее 5 м² на человека. В то же время у 21,55 млн. чел. площадь жилья составляет более 15 м² на человека. Если и тем и другим жилье будет безвозмездно передано в личную собственность, то это дает им право продать его по рыночной стоимости. Люди, проживающие в переуплотненных квартирах, в домах ветхого и аварийного фонда (на начало 1989 г. — 60 млн. м²) или на Крайнем Севере, вряд ли сочтут такой порядок справедливым.

Наконец, передача (дарение) жилья в личную собственность граждан должна осуществляться на добровольных началах. Зададимся вопросом, к каким последствиям это приведет для малообеспеченных семей? Например, пенсионерка, получающая пенсию 75 руб. в месяц и проживающая в однокомнатной квартире жилой площадью 18 м², сегодня платит за квартиру 2 руб. 38 коп. в месяц. Поскольку, по данным Минфина СССР, расходы на эксплуатацию и капитальный ремонт жилищного фонда составляли в 1989 г. в среднем 7 р. 65 к. в год, или 63,7 коп. в месяц с 1 м² жилой площади, после принятия «дара» эта пенсионерка будет тратить на эксплуатацию и ремонт квартиры уже 11 руб. 47 коп. в месяц, т. е. в 4,8 раза больше. И это без учета повышения цен при переходе к рыночным отношениям.

На наш взгляд, включение жилья в рыночные отношения может и должно осуществляться не «шоковыми методами», а постепенно, за счет комплекса мер, прежде всего изменения структуры нового жилищ-

ного строительства с резким повышением в нем доли кооперативного и особенно индивидуального жилья.

В системе этих мер найдут свое место и предложения о расширении продажи квартир, о различных формах смешанного финансирования, аренды, бесплатной или частично компенсируемой передаче государственных квартир в личную собственность граждан, но не как единовременная и всеобщая мера, а как один из методов создания условий и гарантий для последовательного формирования рынка жилья, предоставления каждому гражданину возможности свободно, по своему выбору и в соответствии со своими материальными возможностями приобрести квартиру или дом в собственность.

Наконец, нельзя не упомянуть еще об одном **существенном факторе**, связанном с экономическими и архитектурно-градостроительными аспектами жилищной политики. Ориентация на массовое строительство государственного жилья обусловила создание в стране мощной производственной базы индустриального домостроения. На первых порах внедрение полноторного строительства, снижающего трудоемкость и переносящего часть строительного процесса в заводские условия, сыграло положительную роль. Однако мировая практика в целом показала экономическую и архитектурную бесперспективность этого направления. Следствием заводского производства крупных панелей является ограниченное количество видов типовых жилых домов, безликость архитектуры, малая транспортабельность изделий, требующих дорог с усовершенствованным покрытием, специальных транспортных средств и нового хозяйства. В стране было создано свыше 600 крупных домостроительных комбинатов и заводов крупнопанельного домостроения и одновременно не только не развивалось и не модернизировалось, но во многом пришло в упадок производство кирпича, мелких керамических и силикатных блоков, черепицы, блоков из натурального камня и других местных материалов, пригодных для любых видов жилищно-гражданского строительства, включая индивидуальное, не организовано производство таких прогрессивных изделий, как легкие блоки из ячеистых бетонов и т. д.

Разумеется, созданная база индустриального домостроения должна быть использована, по мере возможности усовершенствована, сориентирована на прогрессивные проекты, однако дальнейшее ее расширение, как правило, нецелесообразно.

Нельзя не учитывать, что многоэтажное индустриальное жилищное строительство требует значительных предварительных затрат (не менее 30—40% стоимости строительства самих домов) на создание систем водоснабжения, канализации, централизованного теплоснабжения, производства лифтов, сооружение подкачек, помещений для технических служб, инженерную подготовку территорий и т. д., тогда как при экономичной застройке индивидуальными домами можно использовать автономные системы отопления, очистки воды и стоков. Общие расходы на инженерное оборудование сокращаются и сводятся в основном к строительству дорог, обеспечению электроэнергией, водой и газом.

Разумеется, речь не идет о сокращении объемов многоэтажного капитального жилищного строительства в городской местности. Но основной прирост может быть обеспечен именно за счет индивидуального жилищного строительства, в первую очередь — в сельской местности, малых и средних городах и поселках, частично и в пригородах крупных городов.

Важнейшая причина, сдерживающая развитие жилищного строительства, выполнение планов ввода жилья, — **хронический недостаток строительных материалов, конструкций, изделий и предметов домоустройства и нерациональное их использование**. Отставание в этой сфере накапливалось в течение ряда пятилеток. Так, если в 1971—1975 гг.

объем строительно-монтажных работ в производстве строительных материалов и изделий составил 3,74 млрд. руб., в 1976—1980 гг. — 2,94 млрд., то в 1981—1985 гг. — только 2,35 млрд. руб. И хотя в текущей пятилетке этот объем возрастет до 3,7 млрд. руб., заметно увеличится производство строительных материалов и изделий (цемента — на 8,1%, стеновых материалов — 19,5, шифера — 12,5, линолеума — 50, радиаторов 10,3, ванн — 39, облицовочной плитки — 29, столярных изделий — на 11%), но и это не позволит полностью удовлетворить соответствующие потребности.

Имеющийся в стране потенциал по производству строительных материалов, изделий и предметов домоустройства не обеспечивает реализацию намеченной на ближайшее пятилетие программы жилищного строительства. Если в кратчайшие сроки не будут приняты экстраординарные меры по коренному изменению положения дел в этой сфере, то выполнение намеченной в Указе Президента жилищной программы будет сорвано.

Расчеты показывают, что с учетом изменений структуры жилищного строительства в 1991—1995 гг. потребуется осуществить крупномасштабную программу по наращиванию материально-технической базы строительства с **увеличением выпуска строительных материалов, изделий и предметов домоустройства в 1995 г. в среднем не менее чем вдвое по сравнению с уровнем 1990 г.** Так, объем производства стеновых материалов в 1995 г. необходимо довести до 100 млрд. шт. условного кирпича, в том числе блоков из ячеистых бетонов, до 28 млн. м³ (увеличение в 8 раз), линолеума — до 327 млн. м² (в 1,9 раза), столярных изделий, ванн, керамических раковин, моек, облицовочной плитки, кранов-смесителей — в 1,8—2,4 раза.

При этом намечаемый значительный рост индивидуального жилищного строительства потребует резкого увеличения поставки строительных материалов для свободной продажи населению. Именно нехватка строительных материалов — основная причина, сдерживающая развитие индивидуального жилищного строительства. Люди годами стоят в очереди, чтобы приобрести кирпич, лес, столярные изделия для строительства собственного дома. Потребность населения в строительных материалах в настоящее время обеспечивается в среднем на 60%, а по отдельным видам изделий — еще меньше. Для того чтобы удовлетворить заявки торговли в 1995 г., по предварительным расчетам, надо поставить для продажи населению стеновые материалы в объеме 30 млрд. шт. условного кирпича, или в 3 раза больше, чем в 1990 г., линолеума 130 млн. м² (в 2 раза), ванн — 2200 шт. (в 2,7 раза), радиаторов и конвекторов отопительных — в 1,9 раза и т. д.

Конечно, должны создаваться и расширяться частично за счет средств союзного бюджета крупные предприятия промышленности строительных материалов. Однако основной прирост производства строительных материалов и изделий, особенно для индивидуального жилищного строительства, должен быть получен на местах, на предприятиях малой и средней мощности, а также за счет организации выпуска строительной продукции на непрофильных предприятиях и в объединениях, в том числе конверсируемых.

Союзные республики, местные Советы народных депутатов, трудовые коллективы предприятий и организаций могут изыскивать необходимые для расширения этого производства средства из республиканского и местного бюджетов, за счет собственных средств предприятий или кредита банка. Почти во всех регионах есть и местное сырье. Проблема в основном сводится к отсутствию или нехватке соответствующего технологического оборудования, так как в большинстве регионов организовать его производство на месте невозможно. Она должна быть незамедлительно решена в централизованном порядке. В настоящее вре-

мя для создания новых производственных мощностей в машиностроении с большими капитальными затратами и длительными сроками строительства нет ни денег, ни времени. Поэтому основное внимание должно быть уделено перепрофилированию и наращиванию выпуска продукции на существующих мощностях предприятий машиностроительного и оборонного комплексов, пересмотру структуры импорта и использованию возможностей совместного предпринимательства.

Можно без преувеличения сказать, что если в ближайшие два года нам не удастся добиться коренного перелома в обеспечении предприятий промышленности строительных материалов и стройиндустрии технологическим оборудованием, то намеченные на ближайшее пятилетие объемы жилищного строительства реализованы не будут. На нынешнем этапе проблема оборудования — ключевая для центральных экономических органов в области жилищной политики.

Другой серьезный вопрос — обеспечение потребности в химическом, полимерном и других сырьевых материалах, необходимых для производства утеплителей, линолеума, теплоизолирующей подосновы, строительной керамики, кровельных и других гидроизоляционных материалов. Для производства этого сырья в нужных объемах необходимы перераспределение ресурсов, а также закупка по импорту лицензий и опытных партий ряда материалов, выпуск которых в нашей стране пока не освоен.

На союзные республики возложена ответственность за развитие и обеспечение строительными материалами (кроме цемента, шифера, стекла, частично сантехники и линолеума), удовлетворение потребности данного региона или территории материалами для жилищного строительства, прежде всего нерудными, стеновыми, вяжущими, пористыми заполнителями, сборными железобетонными конструкциями, столярными изделиями и др. Создание мощностей по их производству, техническое перевооружение и модернизация действующих предприятий должны осуществляться за счет финансовых источников республик, долевых средств потребителей продукции, фондов предприятий и кредитов банков.

В переходный период, пока не достигнуто самообеспечение, при взаимодействии союзных республик на общесоюзном рынке центр должен играть координирующую роль в межреспубликанских поставках дефицитных материалов, разрабатывать совместно с Советами Министров союзных республик балансы их ввоза и вывоза.

Проблемы совершенствования распределения, обмена и оплаты жилья тесно связаны с рассмотренными выше предложениями о путях формирования рынка жилья. Однако здесь есть и ряд других аспектов.

Одна из главных особенностей жилищной политики — перенос центра тяжести на места, в союзные и автономные республики, местные Советы народных депутатов, реализация жилищной программы на основе территориального самоуправления. Функции центральных экономических органов должны состоять в том, чтобы экономическими методами обеспечивать в целом по стране, в полной увязке с республиканскими программами, достижение поставленной к 2000 г. цели, а также определять порядок решения общегосударственных задач в сфере жилищного строительства. Еще в большей мере это относится к порядку распределения, обмена и оплаты жилья.

Задача состоит в том, чтобы экономическими методами, не ущемляя законных прав граждан, добиться максимально эффективного и справедливого использования созданного жилищного фонда, одновременно перекрыв пути для извлечения нетрудовых доходов путем сдачи в поднаем излишков государственной площади по спекулятивной цене.

Нужно создать все условия для динамичного, свободного и справедливого перераспределения жилищного фонда в интересах населения, преодолеть сложившийся стереотип получения семьей квартиры один

раз в жизни, обеспечить периодическое изменение жилищных условий, связанное с изменением состава, материального положения, трудового вклада и социального статуса семьи и ее отдельных членов. Для этого следует разрешить свободный обмен жилыми домами и квартирами, независимо от форм собственности с оплатой по соглашению сторон.

Следует коренным образом усовершенствовать и упростить порядок обмена и сдачи в поднаем (наем) жилых помещений, создать хозрасчетные посреднические государственные или кооперативные организации, оказывающие населению соответствующие услуги с оплатой по установленным тарифам. Особенно важно предельно упростить процедуру удовлетворения просьб граждан, изъявивших желание обменять площадь на меньшую по размеру с соответствующей компенсацией, установить предельные сроки удовлетворения таких просьб, оказывать помощь в переезде на новое место жительства и ремонте освобождаемых квартир с отнесением расходов на счет предприятий и организаций, которым они предоставляются. Для переселения одиноких граждан и супружеских пар пожилого возраста, занимающих многокомнатные квартиры, следует строить в удобных районах современные дома с небольшими благоустроенными квартирами.

Установленные более 60 лет тому назад ставки квартирной платы устарели, они во многих случаях не обеспечивают социальную справедливость. Во-первых, плата взимается только за жилую площадь. Это было оправданно при покомнатном заселении коммунальных квартир, но необоснованно при преобладании отдельных квартир. Ведь площадь подсобных помещений (кухонь, холлов, санитарных узлов и т. д.), в значительной мере определяющая удобство проживания, никак не влияет на оплату за жилье. Вызывает справедливые нарекания населения и то, что ставки квартирной платы не учитывают качество и благоустройство квартир, например, уровень тепло- и звукоизоляции, этажность, наличие горячего водоснабжения, лифта, мусоропровода и т. д. Явно неэффективны установленные в союзных республиках размеры платы за излишнюю площадь, они не стимулируют более рациональное расселение семей.

Доля расходов на квартирную плату в бюджете семей рабочих и служащих при установлении ныне действующих ставок равнялась 10% и обеспечивала безубыточную эксплуатацию жилья. В настоящее время она составляет немногим более 1%, а в связи с резким повышением эксплуатационных расходов это обусловило убыточность жилищного хозяйства и необходимость выделения на эти цели огромных дотаций.

Необходимо пересмотреть и действующую систему льгот и привилегий по квартирной плате, право на дополнительную жилую площадь и другие жилищные льготы. При этом целесообразно предоставить союзным республикам право в пределах их экономической самостоятельности определять порядок оплаты жилых помещений, ставки квартирной платы и систему жилищных льгот и привилегий, установив в союзном законе лишь общие начала системы оплаты жилья, в частности принцип дифференциации квартирной платы в зависимости от качества и благоустройства жилищ, оплату всей площади, отдельных квартир, прогрессивную систему надбавок к квартирной плате за излишнюю площадь и снижение дотаций из бюджета на покрытие расходов по ремонту и эксплуатации жилых домов государственного фонда с компенсацией для социально не защищенных и малообеспеченных групп населения.

Достижение социальной справедливости в решении жилищной проблемы настоятельно требует подготовки и принятия Верховным Советом СССР нового Закона об основах жилищного законодательства Союза ССР и союзных республик, а Верховными Советами союзных республик — жилищных кодексов союзных республик с вынесением проектов этих документов на всенародное обсуждение.

ИСЧИСЛЕНИЕ ИНДЕКСА СТОИМОСТИ ЖИЗНИ

**Л. Зубова,
Н. Ковалева,
М. Красильникова,**
кандидаты экон. наук

В последнее время проблемам измерения динамики стоимости жизни, оценки инфляционных процессов, индексации доходов уделяется большое внимание. Соответствующие исследования в нашей стране проводились уже в 20-е гг. В разработанной тогда методике содержались по существу все необходимые основные элементы индексных расчетов: формирование набора потребительских благ и определение структуры потребительских расходов, прямое наблюдение цен, организация бюджетной статистики, использование различных формул для проведения расчетов. Впоследствии этот опыт был, к сожалению, утрачен. Начиная с 30-х гг. так называемая концепция плановой цены в социалистическом обществе послужила прикрытием апологетической роли официальной статистики. Согласно этой концепции до последнего времени расчеты индекса государственных (прейскурантных) розничных цен позволяли учитывать только те изменения цен, которые проводились централизованно в законодательном порядке и отражались в соответствующих прейскурантах. Изменение цен в результате действия других факторов не принималось во внимание, что создавало заведомо необъективную картину динамики цен и их влияния на уровень благосостояния трудящихся.

В настоящее время, когда осложнилась ситуация на потребительском рынке, возросла социальная напряженность в обществе, ухудшилось положение малообеспеченных групп населения, семей с фиксированными доходами, задача построения показателей, достоверно отражающих реальную динамику потребительских цен, стала особенно актуальной.

В мае 1989 г. были разработаны и утверждены Госкомстатом СССР, Госпланом СССР, Госкомтрудом СССР, Госкомцен СССР, Госбанком СССР, ВЦСПС и АН СССР соответствующие методические материалы. Содержащиеся в них подходы к исчислению индексов потребительских цен имеют определенную практическую ценность и являются необходимым этапом для последующей разработки системы индексных расчетов в области измерения динамики стоимости жизни. Однако по-прежнему целый ряд проблем, связанных с формированием общеметодологических и методических принципов определения индекса стоимости жизни и оценки динамики инфляционных процессов в современном обществе, остался нерешенным.

Сущность и назначение индекса стоимости жизни

Прежде всего необходимо более точно определить содержание и назначение этого индекса. В классическом понимании термин «стоимость жизни» означает стоимость совокупности предметов потребления, соответствующей определенному уровню удовлетворения потребностей. Снижение или повышение уровня этого показателя связано не только с динамикой потребительских цен, но и структурными изменениями в потреблении людей, состоянием рыночной конъюнктуры (имеется в виду предлагаемый ассортимент товаров и услуг, их доступность потребителю, сбалансированность спроса и предложения) и др. При таком пони-

мании термин «стоимость жизни» в наибольшей степени соответствует содержанию понятия «благосостояние» населения, в которое включается наряду с изменением цен динамика различных видов доходов, сбережений, улучшение системы бесплатного обслуживания, изменение налогообложения личных доходов, структурные сдвиги в потреблении населения и т. д. В отечественной практике планирования и управления наиболее близким по своей сути аналогом категории «стоимость жизни» является такой интегральный показатель, как реальные доходы населения (с учетом необходимости совершенствования методологии и методики их исчисления).

Во многих странах, в том числе и в нашей стране в 20-е гг., индекс стоимости жизни стал регулярно рассчитываться и публиковаться тогда, когда стремительный рост цен начал оказывать весьма существенное влияние на величину потребительских расходов населения. Индекс должен был показать, как изменяются расходы на поддержание определенного уровня жизни в зависимости от уровня цен на потребительские товары и услуги. Для его расчета фиксировался набор потребительских благ, типичных для определенной группы населения (в большинстве стран это были семьи лиц наемного труда в промышленности), его величина оценивалась в текущих и базисных ценах, а затем производилось их сопоставление за разные периоды времени для получения соответствующего индекса.

Однако, как уже отмечалось, на динамику стоимости жизни влияет не только изменение цен. Используемые в статистической практике методики расчета индекса стоимости жизни с помощью формулы Ласпейреса и Пааше не позволяли учитывать динамику структуры потребительских расходов под влиянием изменения условий жизни и трудовой деятельности, моды, меняющихся вкусов и привычек потребителей, демографических процессов и т. д. Поэтому возникло определенное противоречие между наименованием индексов и конкретным их содержанием. Исчисляемые индексы показывают лишь степень изменения общего уровня цен на фиксированный набор товаров и услуг. А это лишь один из аспектов многогранного процесса динамики стоимости жизни, и, кроме того, он необязательно в точности соответствует этой динамике, особенно когда речь идет о более или менее продолжительном периоде времени.

Именно поэтому в 50—60-х гг. в большинстве стран, регулярно исчисляющих этот показатель, термин «стоимость жизни» был заменен на более узкий по своему значению — «потребительские цены». Методология же исчисления индексов осталась прежней, основанной на использовании фиксированного количественно и качественно набора товаров и услуг (потребительская корзина) для соответствующей группы населения. Эта корзина определяется по материалам выборочных обследований семейных расходов. Поэтому иногда такой индекс называют бюджетным.

Четкое понимание сущности процессов, отражаемых индексом стоимости жизни, очень важно для правильного определения сферы и методов его использования. Этот индекс может применяться в любых расчетах, в которых измеряется динамика цен на потребительском рынке товаров и услуг. Однако это лишь один из показателей целой системы индексных расчетов в области изменения цен, каждый элемент которой необходим для решения конкретных задач, что, в свою очередь, обуславливает и различные методические подходы к построению индексов. Чем более полной является система отдельных показателей влияния динамики цен на жизненный уровень населения в целом и различных социально-экономических групп и слоев общества, тем более сужается специфическая сфера применения каждого конкретного индекса, в том числе и стоимости жизни.

Для учета динамики цен на макроуровне во многих странах исполь-

зуются специальные индексы-дефляторы. Они рассчитываются по макроэкономическим показателям национальных счетов. Госкомстат СССР с учетом международного опыта разработал в 1989 г. «Методику исчисления дефляторов (индексов-дефляторов) по макроэкономическим показателям». Их предлагается рассчитывать по обобщающим показателям экономического развития и уровня жизни, имеющим сложную, неоднородную структуру (валовому национальному продукту, национальному доходу, общему потреблению материальных благ и услуг и др.). Пересчет в сопоставимые цены расходов населения на товары и платные услуги, приобретаемые в государственной розничной и кооперативной торговле, на колхозном рынке, возможен на основе использования индексов-дефляторов соответственно для разных каналов реализации денежных доходов.

Применительно к структуре потребления населения в соответствии с данным методом используются индексы розничных цен на товары народного потребления, цен и тарифов на платные услуги населению, цен колхозного рынка. Определение сводного индекса-дефлятора цен, который рассматривается как индекс стоимости жизни, производится на основе взвешивания перечисленных показателей соответственно по объему розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли, объему услуг, реализованных населению, и объему продаж на колхозном рынке за отчетный период.

Принципиально новым при этом является организация регулярно проводимых наблюдений за уровнем и динамикой цен отдельных товаров (услуг) — представителей по достаточно широкой номенклатуре. Предполагается, что индексы фактических цен по набору этих товаров будут учитывать не только изменения цен, проводимые в законодательном порядке, но и скрытое их повышение, связанное с улучшением или ухудшением качества товаров, влияние на их уровень договорных цен, цен реализации продукции кооперации, индивидуалов, колхозного рынка. Использование метода прямого статистического наблюдения за этими явлениями, на наш взгляд, — прогрессивный шаг. Однако вариант, предлагаемый Госкомстатом СССР, не может полностью удовлетворить с точки зрения обоснованности индексных расчетов. По-прежнему вне поля зрения остаются, например, цены «черного» рынка, необходимо дальнейшее совершенствование набора товаров и услуг — представителей, системы их спецификации.

Имея определенную практическую ценность в первую очередь для целей дефлатирования, предлагаемый сводный индекс тем не менее не позволит точно определять динамику стоимости жизни. Для этого нужна целостная система индексов.

В нее должны входить индекс стоимости жизни и индекс потребительских цен (дефлятор), которые различаются главным образом подходами к формированию системы весов (в первом случае — по данным выборочных бюджетных обследований, а во втором — по данным о структуре и каналах реализации товаров и услуг). Это, в свою очередь, предъявляет определенные требования к статистической информации. Для индексных построений можно использовать разные статистические источники: данные торговой статистики (на них ориентируется методика Госкомстата СССР) и выборочных обследований семейных бюджетов.

При расчете индекса стоимости жизни соответствующие веса целесообразно получать из данных выборочных бюджетных обследований, которые позволяют наиболее точно определять фактическую структуру потребительских расходов не только среднестатистической семьи, но и различных социально-экономических типов семей, достоверно оценивать динамику общего уровня цен на фиксированный (по количеству и качеству) набор потребительских товаров и услуг (потребительскую корзи-

ну) в среднем для населения и для разных типов потребителей. Однако для повышения репрезентативности данных семейных бюджетов организация их обследования должна существенно измениться. Данные торговой статистики могут использоваться лишь для уточнения отдельных позиций (например, по потреблению алкоголя).

Предлагаемый подход позволяет получить систему дифференцированных индексов (по территории, по социально-демографическим и социально-профессиональным группам, по группам с разным уровнем обеспеченности), которые позволят значительно повысить эффективность распределительной политики. Методики построения этих индексов должны иметь свои особенности как в части формирования весов, так и в части наблюдения цен.

Таким образом, на наш взгляд, необходимо использовать два обобщающих показателя: индекс потребительских цен как характеристика стоимости жизни и индекс потребительских цен как дефлятор, каждый из которых выполняет свойственные им социально-экономические функции. Первый из них является социально-экономическим индикатором, позволяющим оценивать реальную динамику цен на фиксированный набор товаров и услуг, характеризующий уровень и структуру потребления среднестатистической семьи. Предпочтение следует отдать формуле Ласпейреса, хотя может применяться и формула Пааше. Обоснованные расчеты таких индексов возможны только при высоком уровне представительности и надлежащей дезагрегированности бюджетной информации.

Индекс потребительских цен как дефлятор следует использовать на макроэкономическом уровне для пересчета показателя общего фонда потребления населением материальных благ и услуг, имеющего неоднородную структуру, в сопоставимые цены. Расчеты должны основываться на данных баланса народного хозяйства, а система весов формироваться на базе отчетности торговой статистики; следует использовать агрегатную формулу индекса с текущими весами. Соответственно индекс-дефлятор должен дифференцироваться по различным товарным группам, каналам реализации потребительских благ.

Организация бюджетных обследований

Наиболее удовлетворительным источником информации для формирования системы весов при расчетах индекса стоимости жизни являются обследования семейных расходов (бюджетов). Это одна из форм выборочного статистического исследования доходов, расходов и потребления населения. В большинстве зарубежных стран обследования семейных потребительских расходов проводятся именно в целях получения данных для оценки весов указанного индекса.

В нашей стране аналогом подобных обследований являются выборочные обследования бюджетов семей рабочих, служащих и колхозников. Однако важно сразу подчеркнуть, что в их нынешнем виде они непригодны для расчета потребительской корзины (а соответственно и расчетов индекса стоимости жизни), поскольку характеризуют структуру потребительских расходов семей лишь в самом общем виде. Получаемые на их основе данные о потребительских затратах слишком укрупнены (особенно это касается услуг). Кроме того, представительность материалов бюджетной статистики в отношении потребительских расходов вызывает серьезные сомнения, поскольку выборка производится по неадекватным для изучаемого объекта (бюджет семей) признакам.

Основным недостатком бюджетных данных является возникновение систематической ошибки выборки из-за того, что отбор семей производится по месту занятости их работающих членов. В результате обра-

зается разрыв между единицей обследования (семья) и единицей отбора (работник). Это является серьезным нарушением одного из основных принципов выборочного наблюдения.

Несмотря на расширение с 1988 г. представительности отраслей народного хозяйства при организации бюджетных обследований (впервые включены такие отрасли, как наука и искусство, торговля, общественное питание, материально-техническое снабжение, аппарат управления), пока еще в них учитываются далеко не все сферы деятельности: ограничения касаются предприятий и организаций Министерства обороны, Министерства внутренних дел, Комитета государственной безопасности, Государственного комитета по внешним экономическим связям, высших эшелонов аппарата управления, партийных, общественных и некоторых других организаций.

Кроме того, метод систематического наблюдения стационарной совокупности семей, используемый при проведении бюджетных обследований в СССР, также может приводить к нарушению репрезентативности выборочных данных. Недостатки в организации обследований, обременительность длительных наблюдений вызывают у обследуемых семей отрицательную психологическую реакцию, нередко предоставляется умышленно неверная информация для увеличения или сокрытия части доходов и обеспечения баланса доходов и расходов. В то же время отсутствует научно обоснованный механизм ротации семей в выборочной совокупности.

Принцип отраслевого отбора не удовлетворяет современным требованиям организации бюджетной сети и в связи с происходящими процессами «разгосударствления» экономики, развития отношений собственности, расширения экономической самостоятельности отдельных регионов. Все это еще больше снижает репрезентативность используемой системы бюджетных обследований. В выборочную совокупность не попадают семьи, члены которых занимаются кооперативной и индивидуальной трудовой деятельностью. В этих условиях окончательно утрачивает свою значимость такой типический признак, как уровень заработной платы; наиболее адекватным исследуемому объекту признаком становится уровень дохода.

В этом плане совершенствование бюджетной статистики возможно на основе изменения принципа отбора бюджетов. Необходимо отказаться от отраслевого принципа и перейти к отбору по территориальному признаку. Это, во-первых, обеспечит равную возможность включения всех семей в выборку, поскольку достигается равенство единицы отбора и единицы наблюдения; во-вторых, повысит репрезентативность выборочной совокупности, так как корреляция между отдельными семьями на определенной территории меньше, чем между семьями работников одних и тех же предприятий и организаций; в-третьих, даст возможность получать более обоснованные группировки семей по социальной принадлежности всей семьи (например, главы семьи), а не только работающего и отобранного в результате отраслевого подхода члена семьи.

Возвращаясь к вопросу о структуре потребительских расходов в семейных бюджетах, необходимо отметить, что она, во-первых, чрезмерно агрегирована и ограничена (около 200 позиций) и во-вторых, — это главное — основана на наблюдении фиксированного и единого для всей страны набора благ и услуг.

На наш взгляд, на уровне первичного наблюдения целесообразно отказаться от фиксированного набора товаров и услуг и перейти к регистрации всех фактических покупок и цен. На стадии первичной обработки необходимо структуризовать потребительские расходы в относительно дезагрегированные потребительские корзины. А уже на следующем этапе следует проводить типологизацию потребления по социально-

экономическим типам семей и территориям. Это позволит в процессе сбора и обработки информации составить территориальные потребительские корзины, учесть специфику формирования расходов в семьях различных типов, проживающих в разных регионах, и в результате получить систему потребительских корзин.

Формирование структуры потребительских расходов

Определение объема и структуры потребительских расходов населения представляет собой один из двух крупных блоков в системе расчетов индекса потребительских цен как характеристики стоимости жизни. И здесь возникает несколько важных проблем, требующих решения в связи с определением потребительской корзины. Прежде всего это выбор периода времени, для которого оценивается объем и структура потребительских расходов семей. Далее, необходимо выявить социально-экономические группы населения, для которых будут проводиться такие оценки, т. е. уровень охвата населения индексными расчетами. Кроме того, требуется четко определить, что понимается под «потребительскими расходами» населения для расчета потребительской корзины, а также провести их классификацию. Все это очень важно для обоснованного выбора основных и вспомогательных источников информации.

Прежде чем перейти к более подробному рассмотрению указанных проблем, необходимо уточнить следующее. В соответствии с применяемыми на практике формулами индекса потребительских цен измеряет соотношение стоимостных оценок количественно и качественно фиксированного потребительского набора за разные периоды времени. Таким образом, в принципе с помощью индекса переоценивается физический объем некоторого потребительского набора. Однако на практике он всегда рассчитывается только лишь на основе данных о денежной величине потребительских затрат и ценах, а не исходя из количественных характеристик покупок. Индекс определяется как взвешенная средняя индивидуальных (товарных) индексов. Весами являются данные о структуре потребительской корзины. Индивидуальные индексы отражают изменение цен на однородные группы потребительских товаров (услуг) и являются результатом расчетов по второму блоку в системе построения обобщающего индекса. Поэтому принцип формирования структуры потребительского набора, система классификации потребительских затрат семьи должны обеспечивать непосредственный контакт с информацией из блока наблюдения цен. Потребительская корзина для расчета обобщающего индекса оценивается в процентах к общему объему потребительских затрат семьи. Такие расчеты основываются на данных об объеме и структуре расходов семей в среднем за год в денежном выражении.

При определении уровня охвата населения индексными расчетами целесообразно было бы стремиться к его максимизации, чтобы получить возможно полную, объективную характеристику влияния цен на потребительские расходы населения. Но необходимо оговориться, что по своей природе индекс стоимости жизни не может рассчитываться как единый показатель для всего населения страны. Всегда существует некоторая часть населения, потребительское поведение которой резко отличается от основной массы народа. Это прежде всего военнослужащие, проживающие в гарнизонах; лица, находящиеся в местах лишения свободы, интернатах и проч. Кроме того, очевидно, что структура потребительских расходов сельского населения существенно отличается от потребительских затрат горожан, и они не могут быть объединены, точно так же как и потребительские расходы высокодоходных (скажем, свыше 250—300 руб. на человека в месяц) и низкодоходных (ниже уровня бедности) групп семей. Учет этих факторов позволит обеспечить значи-

тельно более высокий уровень однородности потребительского поведения анализируемых групп семей, а это, в свою очередь, является необходимым условием качества и надежности расчетов потребительской корзины. Таким образом, даже если ставится задача максимального охвата всех слоев населения расчетами индекса стоимости жизни, всегда будет существовать некоторая его часть, выпадающая из анализа.

Конечно, чрезвычайный интерес представляет дифференцированный расчет индекса потребительских цен по социально-экономическим группам населения. Особенно актуальна самостоятельная оценка динамики цен в потребительских затратах низкодоходных групп населения. Однако пока нельзя возлагать большие надежды на такие расчеты по крайней мере по двум причинам.

Наиболее труднопреодолимая — это оценка индивидуальных (товарных) индексов для различных групп населения. Как показывает опыт других стран, эта задача пока практически не решается. Но она имеет принципиальный характер, поскольку усредненная динамика цен не обязательно совпадает с изменением цен, характерным для покупок какой-либо одной социально-экономической группы населения.

Второй момент связан с существенным ограничением возможности использования различной статистической информации при оценке дифференцированных по социально-экономическим группам наборов потребительских благ и услуг. В этом случае единственным источником данных о потребительских расходах становятся бюджетные обследования, что снижает, по крайней мере в настоящее время, представительность расчетов.

Сложность объекта исследования — объем и структура потребительских расходов семей — обычно требует максимально полно использовать все возможные источники статистической информации. Наиболее широко распространенная методика оценки потребительской корзины (для расчетов индекса потребительских цен) базируется большей частью на данных обследования потребительских расходов, которые корректируются по ряду специфических статей расхода исходя из статистики национальных счетов. В настоящее время, очевидно, нужно шире использовать альтернативные источники информации — статистику торговли, баланс национального дохода, которые у нас представлены значительно лучше, чем данные выборочных обследований семей.

Для формирования структуры потребительского набора необходима разработка концепции потребительских затрат семьи. Без этого невозможно решение таких вопросов, как учет натурального потребления, самообслуживания, выбор способов отражения в расчетах потребительского кредита, расходов на товары длительного пользования, затрат собственников жилых домов и квартир. В наших условиях целесообразно в объем потребительских расходов включать общий размер оплаты товаров и услуг независимо от того, были ли эти товары получены потребителем в этот же период. Это в наибольшей степени соответствует таким целям расчетов индексов потребительских цен, как измерение денежных потоков, индексация денежных доходов населения.

При оценке индекса целесообразно исключать из расчетов все виды натурального потребления, самообслуживания. Искусственная денежная оценка элементов натурального потребления противоречит задаче расчетов индекса как индикатора чисто ценового влияния на динамику потребления. Однако размеры (весьма значительные в нашей стране) и структура видов самообслуживания, натурального потребления внутри семьи играют большую роль в формировании структуры расходов. Все виды натурального потребления, самообслуживания внутри семьи должны быть исключены из расчетов потребительской корзины. В результате объем и структура этой корзины будут существенно отличаться

ст объема и структуры потребления семей. Причем этот разрыв в значительной мере определяется дефицитом товаров и услуг, поскольку в нашей стране самообслуживание часто является вынужденным.

Необходима разработка и территориальных вариантов потребительской корзины. Это обусловлено не только существенными национальными различиями в потребительском поведении семей, различными природно-климатическими условиями, но также и значительной неравномерностью экономического развития отдельных регионов страны.

При оценке потребительской корзины в целом по стране и по отдельным регионам следует предусмотреть несколько уровней классификации соответствующих затрат, которые различаются по уровню агрегирования. Наиболее адекватным задачам изучения динамики этих затрат является принцип их классификации по потребительским комплексам. В соответствии с этим принципом в одну группу расходов попадают одновременно все товары и услуги, в комплексе обеспечивающие удовлетворение того или иного вида запросов. Например, в комплекс «Предметы одежды» следует включать не только расходы на покупку соответствующих предметов, но и затраты на их ремонт, чистку, индивидуальный пошив и т. п. Такой подход не только весьма логичен с точки зрения анализа потребительского поведения, но и позволяет автоматически в процессе оценки индекса в целом рассчитывать отдельные, внутренне замкнутые составляющие общей динамики стоимости жизни.

На верхнем, наиболее агрегированном, уровне классификации целесообразно выделять следующие основные потребительские комплексы: продукты питания; предметы одежды; жилище, мебель и прочие предметы домашнего обихода; транспорт и связь; образование и культурное обслуживание; здравоохранение и медицина; прочие потребительские затраты. Такая классификация учитывает международные требования к анализу потребительских затрат семей, в частности, соответствует стандартам Системы национальных счетов ООН.

На втором уровне классификации эти комплексы должны быть дезагрегированы, определены основные классы потребительских расходов, которые в сумме составляли бы практически все денежные затраты по данному комплексу. На этом уровне классификации целесообразно выделять как минимум двести статей потребительских расходов. Этот перечень потребительских затрат должен быть единым для всех региональных потребительских корзин.

Перечень потребительских расходов на третьем уровне классификации (уровень товарных групп) должен определяться уже индивидуально для каждой региональной потребительской корзины. При этом не обязательно разукрупнять каждый из определенных на предшествующем этапе классов расходов.

При необходимости можно выделять еще один, четвертый уровень классификации, если степень детализации предшествующего этапа недостаточна для перехода к оценке индивидуальных (товарных) индексов. В любом случае конечный этап классификации расходов в потребительской корзине должен обеспечить такой уровень детализации товаров и услуг, который позволяет рассчитывать индивидуальные индексы цен как простые средние (без специально построенной системы весов).

Это требование, в частности, делает невозможным использование материалов бюджетных обследований при построении потребительской корзины для расчетов индекса стоимости жизни в СССР. Максимальное число учитываемых при проведении обследования видов потребительских товаров и услуг не превышает 200 наименований. Очевидно, что на столь высоком уровне агрегирования нельзя всерьез рассчитывать получить сколько-нибудь удовлетворительные оценки индивидуальных индексов.

Предлагаемый порядок классификации расходов при построении потребительской корзины не только обеспечит более полный учет всего комплекса факторов, определяющих структуру затрат, в том числе и региональных, но и создаст механизм объединения региональных потребительских структур в единую систему расчетов. Многоступенчатая, иерархическая система классификации расходов при расчете весов индекса стоимости жизни позволяет автоматически, как один из этапов оценки общего индекса, получать данные о динамике цен на отдельные укрупненные товарные группы, потребительские комплексы, а также индексы цен для отдельных регионов страны.

Статистическое наблюдение потребительских цен

При расчете индекса стоимости жизни первостепенное значение имеет информация о ценах, которая составляет базу всех индексных расчетов. Именно на ее основе происходит формирование исходных показателей — системы индивидуальных индексов цен, рассчитываемых как простые (арифметические) средние без применения весов. Поэтому необходимо выделять максимально однородные группы, отражающие как минимум три основные характеристики всего многообразия потребительских расходов: территориальную дифференциацию, различия каналов реализации и видов потребительских благ.

Последовательный учет этих характеристик на стадии сбора первичной информации определяет ее качество и, в конечном счете, надежность рассчитываемого показателя. Поэтому используемая в индексных расчетах информация должна отвечать целому ряду требований методологического, методического и организационного порядка.

Принципы организации наблюдения цен для расчета индекса стоимости жизни зависят прежде всего от характера канала реализации товаров и услуг. Для прейскурантных розничных цен сохраняет свое значение используемый до настоящего времени метод централизованного сбора информации о ценах по соответствующим прейскурантным и тарифным сборникам. Прямое наблюдение в данном случае может служить скорее для оценки состояния рынка и корректировки используемого набора товаров и услуг — представителей.

Вместе с тем в связи с расширением сферы децентрализованного ценообразования на товары и услуги кооперативов, колхозного рынка, «черного» рынка возникает необходимость развития относительно новых для нашей статистики методов, в первую очередь — прямого наблюдения цен. Остановимся на некоторых методологических и методических проблемах организации такого наблюдения.

Для получения надежного показателя индекса стоимости жизни информация о ценах должна охватывать максимально возможное число товаров и услуг. Поэтому необходимо сформировать перечень товаров и услуг — представителей методом целевого отбора, с учетом значения выбранных позиций в товарообороте и в потреблении населения. При его формировании следует принимать во внимание особенности потребления различных демографических и других социально-экономических групп населения, а также, что особенно важно, специфику рынка и потребления в различных регионах страны. Организуя работу по расчету индексов потребительских цен в союзных республиках и идя по пути формирования территориальной системы индексов стоимости жизни, целесообразно разработать дифференцированные в региональном (республиканском) разрезе перечни товаров и услуг — представителей.

Основными критериями отбора должны быть доминирующая доля продажи представителя в той ассортиментной группе, которую он представляет, а также распространенность продажи и возможность свобод-

ной покупки товара. Для каждой ассортиментной группы можно выбрать либо один, либо несколько представителей. Изменение цены этого представителя будет характеризовать изменение цены всей группы. Теоретически число представителей в отдельных группах должно зависеть от объема продаж данной группы в общем объеме продажи, изменчивости цены представителей во времени, доступности товаров на рынке, дифференциации ассортиментной структуры и точности (подробности) описания представителя. Если же текущая статистика не позволяет учесть действие всех этих факторов, то количество представителей по каждой группе можно на данном этапе определять косвенным путем или целевым способом.

Перечень товаров и услуг, по которым проводится исследование цен и расчет соответствующего индекса, может включать либо точно описанные позиции (представители), либо такие позиции, по которым дано описание узких ассортиментных групп, охватывающих до нескольких десятков видов товаров (услуг) с одинаковыми или близкими характеристиками. Однако в условиях разбалансированного рынка последовательная реализация такого подхода весьма затруднительна.

Сами принципы наблюдения зависят от характера действующих цен, способа описания представителя (их спецификации), используемого источника информации и частоты изменения цен. Для тех представителей, цены которых устанавливаются централизованно, как правило, должны использоваться точные описания, соответствующие конкретным преysкурантным позициям товаров и услуг. В этом случае наблюдение будет заключаться в отслеживании и фиксировании изменений по преysкурантам, где по отдельным позициям приводятся все необходимые данные для идентификации товаров — представителей. Параллельно должно проводиться наблюдение потребительского рынка по этой группе товаров для своевременной замены товара, если он перестал отвечать критериям представителя.

В остальных случаях для исследования цен необходимо пользоваться результатами специальной организованных обследований. Значение нетрадиционных для советской статистики источников информации о ценах существенно возрастает в условиях несбалансированного рынка. Поэтому наблюдение цен по всем каналам потребительского рынка ни в коем случае нельзя считать единовременным. Предпринятая в этом направлении в 1989 г. работа Госкомстата есть лишь ее первый этап.

Прямое наблюдение цен целесообразно проводить для регистрации цен, не имеющих постоянного уровня. Это договорные цены, цены колхозного рынка, «новой» и потребительской кооперации, индивидуальной трудовой деятельности. Однако оно, естественно, не может быть использовано при изучении «черного» рынка. Здесь распространенность явлений купли-продажи и цены могут быть определены только косвенно.

Необходимо и проведение специального обследования, социолого-статистического опроса относительно изменения цен на «черном» рынке. Исполнители этой работы (они одновременно будут выступать в качестве экспертов) должны опросить достаточно широкий круг людей и дать свое заключение относительно цен (в сопоставлении с официальными) и распространенности купли-продажи товаров на «черном» рынке по специально разработанному перечню (причем состав этого перечня может меняться в зависимости от конкретных условий). И хотя в настоящее время в индексных расчетах нельзя будет использовать полученную информацию напрямую, ее регулярное накопление (например, раз в квартал) позволит сделать это хотя бы косвенным путем, а также усовершенствовать методологию и методику проведения нестандартных статистических исследований.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

ДОГОВОРЫ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ*

В. Газман,

канд. экон. наук

Д. Липницкий,

канд. юрид. наук

3 марта 1922 г. В. И. Ленин направил в Политбюро ЦК РКП(б) письмо с предложением подготовить постановление о переводе служащих (всех, кто связан с экономикой) на тантёмы (доходы) с оборота и с прибыли, с жесткой карой за убыточность, вялость, зевки и учредить премии в размере 100 тыс. руб. золотом за лучший проект постановления в случае его эффективной реализации¹.

Анализируя реальное положение дел в народном хозяйстве, Председатель Совнаркома сделал, на наш взгляд, один из важнейших выводов: на практике должно постоянно осуществляться согласование обоюдной заинтересованности органов управления и предприятий путем перевода аппарата из состояния безответственного управления к экономически и юридически обоснованному в зависимости от полученных результатов. А поскольку главное, что приводит к бесхозяйственности, иждивенчеству и безответственности, — это обезличенная, неконкретная и недостаточная по своим размерам экономическая ответственность, то и предлагалось персонализировать ответственность руководящих хозяйственных кадров как за эффективные, так и за ошибочные решения, нанесшие материальный ущерб объектам управления.

Таким образом, проблема взаимоотношений предприятий и вышестоящих органов управления имеет почти семидесятилетнюю историю. Однако практически никогда вышестоящие и нижестоящие органы как хозяйствующие субъекты не были поставлены в положение равноправных партнеров. Какого-нибудь законодательно закреплённого механизма отношений «снизу вверх» практически не имелось. Именно поэтому и не удавалось решить объективно поставленную В. И. Лениным задачу.

Изменить состояние неравноправного партнерства призван был Закон СССР о государственном предприятии (объединении), который закреплял два малоизве-

стных до этого нашему хозяйственному законодательству способа защиты прав и экономических интересов предприятий — путем признания недействительными актов вышестоящих органов и взимания с них суммы нанесенных убытков.

Хотя широкой реализации эта норма пока не получила, Закон СССР о предприятиях в СССР подтвердил необходимость обязательного взыскания убытков, причиненных предприятию в результате выполнения указаний государственных органов либо их должностных лиц. Таким образом, создаются экономические гарантии имущественных прав предприятий.

Вместе с тем, как показывает ознакомление с арбитражной и хозяйственной практикой, рассмотрение споров по поводу возмещения убытков по вертикали осуществляется крайне редко. К примеру, удельный вес предъявленных убытков к вышестоящим органам управления в общем объеме хозяйственных споров составил в 1989 г. всего 0,5%. Предприятиями и производственными объединениями было предъявлено друг другу более 18 тыс. исков о возмещении нанесенных убытков. В то же время о взыскании убытков с вышестоящих органов управления было заявлено только 96 исков, что можно объяснить прежде всего пассивностью руководителей предприятий и председателей советов трудовых коллективов. Так, при выяснении мнения руководителей 92 предприятий Донецкой и Днепропетровской областей в ходе опроса, проведенного Институтом экономики промышленности АН УССР совместно с социально-экономическим отделом Донецкого обкома КПСС, управлениями юстиции Донецкого и Днепропетровского облисполкомов, на вопрос о том, будут ли они «судиться» со своим министерством при нарушении им Закона СССР о предприятии, утвердительно ответили 11,5%. Большинство же хозяйственников (76,5%) к этому относятся отрицательно опасаясь ответных мер со стороны министерства. Мотивами служили и такие доводы, как отсутствие фактической вины со стороны руководства министерства, поскольку оно было поставлено в такие условия решением вышестоящих органов, и др. Другой причиной

* В порядке обсуждения.

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 44. С. 425—426.

сложившейся ситуации является незнание практическими работниками в должной мере действующего законодательства, а отсюда как следствие невозможность защищать интересы предприятий. Сказывается также отсутствие специальной методики определения размера и доказывания убытков, нанесенных предприятиям в результате необоснованных действий вышестоящих органов управления. А ведь для того, чтобы предприятия могли реально воспользоваться законодательно предоставленным им правом, необходима регламентация взаимоотношений сторон по поводу возмещения убытков.

Отсутствие четких методических рекомендаций, регламентирующих экономико-правовые взаимоотношения по вертикали, приводит порой к таким ситуациям, когда исчисляемая предприятиями величина убытков многократно выше доказуемой суммы. Обратимся к примеру Нефтекамского завода «Башсельмаш», который предъявил в 1988 г. иск Минсельхозмашу СССР (ныне Министерство автомобильного, тракторного и сельскохозяйственного машиностроения СССР) о возмещении понесенных заводом убытков в размере 32 млн. руб. Дело в том, что установленный предприятию государственный заказ на производство 2800 машин для внесения почвенных удобрений не был обеспечен министерством соответствующим сбытом для изготовленной продукции. Сделавший заявку промышленности бывший Госагропром СССР не учел, что колхозы и совхозы при переходе на хозрасчет не в состоянии по-прежнему приобретать дорогостоящую и несовершенную технику. Да и непосредственно сама потребность в машинах была значительно завышена.

В сумму убытков предприятие, не имея методики их определения, включило, к примеру, стоимость комплектующих изделий (оснастка, шланги и др.), находящиеся на заводском складе, которые можно реализовать. Это временно отвлеченные средства на сумму 5 млн. руб. Кроме того, в величину убытков были включены покупные машины и механизмы на 4 млн. руб., которые также можно продать, что, кстати, и было впоследствии сделано. Списал завод на убытки и пятнадцатилетние затраты на проводимые опытно-конструкторские и научно-исследовательские работы, хотя в соответствии с действующим законодательством общий срок для защиты права по искам государственных организаций, колхозов и иных кооперативных и общественных организаций друг к другу установлен только в один год. Главное же — завод «Башсельмаш» не предпринял должных мер по предотвращению убытков. Так, к примеру, не были своевременно расторгнуты договоры с поставщиками комплектующих изделий.

Рассматривая спор, Государственный арбитраж СССР удовлетворил иск предприятия в размере почти в 80 раз мень-

шем по сравнению с первоначальной суммой. Деньги заводу министерство выплачивало из централизованного фонда развития производства, науки и техники в связи с тем, что другого источника для возмещения убытков у министерств и ведомств пока нет. Если бы в данном случае все предъявленные заводом претензии были обоснованы и Госарбитраж СССР своим решением удовлетворил бы их полностью, министерству пришлось бы выплатить деньги в размере около 7% централизованного фонда развития производства, науки и техники. Это естественно привело бы к существенному сокращению объемов финансирования научно-технического прогресса в отрасли. Вот почему представляется необходимым более детально проработать вопрос об источниках возмещения убытков по вертикали и соответственно внести изменения, дополнения в предусмотренное Временным положением о порядке формирования государственных заказов на 1989 и 1990 гг. правило, согласно которому материальный ущерб предприятию возмещается за счет централизованных фондов и резервов министерств и ведомств.

Неточность в расчетах, отсутствие единообразия в учете различных видов произведенных затрат, недостаточная обоснованность выдвинутых к рассмотрению требований приводят к тому, что в среднем треть из всех исковых заявлений предприятий арбитражем отклоняется по причине недоказанности убытков.

Таким образом, очевидно, что предприятиям, вышестоящим органам управления, органам Государственного арбитража необходимо руководствоваться единой методикой подсчета размера и доказывания убытков, причиненных предприятию в результате необоснованно принятых управленческих решений. Определенные подходы к формированию методики были предприятия НИИПиНом при Госплане СССР и Донецким институтом экономики промышленности АН УССР. Проведенное исследование со всей очевидностью показало, что, прежде чем разрабатывать саму методику, наиболее важно изначально разобраться в том, что следует понимать под убытками, т. е. определить сначала само понятие убытков в хозяйственно-управленческих отношениях. В соответствии со взглядами, сложившимися в теории хозяйственного права и на практике, под возмещением убытков разумеется выплата полной денежной суммы затрат, произведенных кредитором, в связи с невыполнением или ненадлежащим выполнением договорных обязательств, а также неполученные доходы, которые он получил бы, если обязательство было исполнено должником.

Многие ученые и практики считают вполне возможным использование этого понятия и в отношениях хозяйствующих субъектов по вертикали. По нашему мнению, такой чисто механический перенос недопустим по следующим причинам.

Во-первых, не учитывается то обстоятельство, что в новых условиях хозяйствования у предприятий формируются и прибыль, и доход. А это значит, что структура убытков и методика их расчета могут и должны меняться в зависимости от изменения порядка распределения дохода предприятия.

Во-вторых, не принимается во внимание, что интерес потерпевшего предприятия не может быть заключен лишь в возмещении ему обезличенной денежной суммы. Ведь при таком подходе предприятия не смогут компенсировать потери фонда заработной платы из-за действий вышестоящего органа управления. Если, скажем, предприятие перерасходует по вине этого органа часть своего фонда заработной платы, то даже взыскав сумму перерасхода, оно не сможет восполнить потерю фонда. Это возможно лишь при условии соответствующего уменьшения фонда оплаты труда вышестоящего органа в пользу потерпевшего предприятия. Но в хозяйственном законодательстве такой процедуры возмещения убытков пока нет. Арбитражная практика рассмотрения споров по вертикали также не зарегистрировала фактов структурного удовлетворения экономических интересов предприятий, когда денежными источниками для расчетов с потерпевшей стороной служили резервы министерства (они создаются до настоящего времени за счет соответствующих средств самих же подведомственных предприятий). Думается, что этот порядок противоречит смыслу реформы о переводе предприятий на полный хозрасчет и самофинансирование, поскольку такая важнейшая часть их имущества, как фонд заработной платы, оказывается некомпенсируемой. Ведь полученную обезличенную денежную сумму сегодня нельзя перевести в фонд заработной платы ни полностью, ни даже частично. В результате часть средств направляется в другие фонды.

Более того, те предприятия, результативность работы которых оценивается через хозрасчетный доход, в ряде случаев также не смогут в полном объеме возмещать потери единого фонда оплаты труда. В частности, это будет происходить, когда в результате действия (бездействия) вышестоящего органа управления предприятием будет потеряна только какая-то часть единого фонда оплаты труда. Ведь тогда по существующему положению взысканная сумма убытков не пойдет полностью на покрытие потерь, образовавшихся в этом фонде, а должна будет по заранее утвержденным нормативам направляться в определенной части в фонд развития производства, науки и техники, фонд социального развития коллектива. В результате такого распределения потери в фонде оплаты труда полностью не будут восстановлены.

В-третьих, механический перенос гражданско-правового толкования понятия возмещения убытков при горизон-

тальных хозяйственных связях на практику вертикальных взаимоотношений может предоставить предприятиям возможность в определенных ситуациях необоснованно переводить безналичные деньги в наличные и тем самым содействовать росту инфляционных процессов и явлений в народном хозяйстве.

Представим себе, что вышестоящий орган управления незаконно изъяс у предприятия 100 тыс. руб. амортизационных средств, а предприятие предъявило к нему иск, который был полностью удовлетворен арбитражем, что и позволило взыскать данную сумму. Возникает вполне закономерный вопрос: куда зачислить взысканную сумму? Конечно, самым правильным и логичным было бы полностью направить ее обратно в состав амортизационных средств. Однако действующее хозяйственное законодательство до последнего времени предусматривало иной порядок. Все взысканные санкции, в том числе и убытки, предприятие обязано было направлять на увеличение хозрасчетного дохода, остающегося в его распоряжении. Следовательно, часть амортизационных средств перейдет не только в фонд развития производства, науки и техники, т. е. где они должны находиться полностью, но и в фонд социального развития коллектива предприятия, а также в фонд материального поощрения или же в единый фонд оплаты труда при использовании второй модели хозрасчета.

В новых условиях хозяйствования, согласно Закону СССР о предприятиях в СССР, предусматривается, что прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет, поступает в полное распоряжение предприятия. И оно само определяет направления использования этой прибыли. Причем необходимо иметь в виду, что величина остающейся прибыли напрямую зависит от сумм, полученных, уплаченных в виде экономических санкций и возмещения убытков. Следовательно, появляется возможность перевести часть средств, к примеру, из амортизационного фонда в фонд материального поощрения, т. е. безналичные средства трансформировать в наличные. Но подобный порядок может привести и к другим отрицательным последствиям. В частности, к незаконному обогащению предприятий-истцов, чрезмерному, необоснованному изъятию соответствующих фондов у вышестоящих органов.

Итак, изложенное позволяет заключить, что методика определения убытков, возникших у предприятия от необоснованных управленческих решений, должна исходить из очевидных требований полного хозяйственного расчета и самофинансирования, содержать прежде всего рекомендации по общим вопросам определения существа, состава и размера возникших убытков, а также раскрывать особенности расчета и доказывания убытков при использовании предприятия

ми форм хозрасчета, основанных на нормативном распределении прибыли, дохода, в условиях арендных отношений. В связи с этим в ее основу должны быть положены следующие основополагающие принципы.

Принцип возмещения прямых убытков: возмещению подлежит не вся недополученная потерпевшим предприятием сумма прибыли или дохода, а только та ее часть, которая по действующему хозяйственному законодательству остается в его распоряжении.

Принцип причинения убытков: убытки разыскиваются в первую очередь с причинившего их вышестоящего органа независимо от того, установлена ли в этом его прямая вина. Если вышестоящий орган докажет, что они причинно обусловлены действием (бездействием) более высоких или функциональных органов управления, то ему должно быть предоставлено право в порядке регресса возместить уплаченную предприятию сумму за счет этого органа управления.

Принцип возмещения убытков по всей их структуре: компенсация потерпевшему предприятию не обесцененной денежной суммы, а конкретных видов его имущества (заработной, конкретных фондов экономического стимулирования и т. п.), недополученных, утраченных, перерасходованных по вине вышестоящего органа управления.

В условиях полного хозяйственного расчета, самокупаемости и самофинансирования к убыткам, понесенным предприятиями, должны быть отнесены не вообще неполученные доходы, а конкретные потери (снижение размера фонда заработной платы, фонда оплаты труда), других фондов в результате неправомерных действий вышестоящего органа управления, а также незаконно изъятые этим органом суммы денежных средств (амортизационных отчислений, оборотных средств, прибыли и т. п.).

Следовательно, при всем разнообразии возникающих хозяйственных ситуаций, характере нарушений экономических интересов предприятий виды возникающих убытков, как показали проведенные исследования, в конечном счете должны быть сведены именно к указанным выше неблагоприятным последствиям.

Вместе с тем количество ситуаций, когда у предприятий возникают убытки по вине вышестоящих органов управления, достаточно широко. К их числу можно отнести прежде всего те, которые содержатся во Временном положении о порядке формирования государственных заказов на 1988 и 1990 гг.: необеспеченность лимитами важнейших материально-технических ресурсов, строительного-монтажных и подрядных работ; срывы сбыта продукции, включенной в государственный заказ; несвоевременная организация работы по заключению хозяйственных договоров. Кроме того, ответственность на вышестоящие органы должна возлагаться в случае выдачи заказов,

объем которых не сопряжен с производственными мощностями; изменения условий выданного госзаказа, включая стимулы и льготы, например, в ценообразовании, налогообложении, фондообразовании. Следует предусмотреть ответственность за неправильную начальную ориентацию конкурсантов, повлекшую ненужные исследования и разработки, а значит, и дополнительные затраты, которые необходимо возместить; амнистирование нарушителей договорных обязательств по поставкам продукции; выплату штрафных санкций контрагентам по вине вышестоящего органа; включение в состав госзаказа непрофильной продукции, которая не должна планироваться предприятию и для выпуска которой не имеется техдокументации, специализированных производственных мощностей, необходимого сырья и т. д.

Одной из наиболее сложных проблем при разработке механизма экономической ответственности вышестоящих органов управления перед предприятиями является поиск источников средств, фонда, гарантирующих заинтересованным сторонам наиболее полное обеспечение их экономических расчетов.

Расчеты за убытки, понесенные предприятиями из-за управленческих ошибок, например, при формировании и выполнении государственных заказов (а именно в этой сфере деятельности наибольшая вероятность их возникновения в новых условиях хозяйствования) можно осуществлять путем корректировки соответствующих отчислений в государственный бюджет. Имеется в виду уменьшение налоговых отчислений с той части прибыли от продукции, изготовление которой не было сбалансировано для процесса производства. В свою очередь, реализация продукции, выпуск которой был соответствующим образом обеспечен необходимыми ресурсами, позволяет предприятию выполнить обоснованную норму взноса в государственный бюджет. Следовательно, при таком подходе к проблеме ни нарушений плановых основ со стороны предприятия, ни угрозы плановым реальным расходам бюджета не должно быть, так как его наполняемость будет обоснованной и эквивалентной выпуску конкретных, натуральных видов продукции. Вместе с тем вышестоящие органы будут более заинтересованы в активизации поиска экономически гибких и своевременных управленческих решений, поскольку инертность, некомпетентность, ущербные управленческие решения, волевые приказы, административные задания, идущие вразрез со статусом экономической самостоятельности предприятий и повлекшие за собой возникновение убытков, приведут к уменьшению средств для оплаты труда работников министерств и ведомств. В таком случае личное благополучие должностного лица будет зависеть от уровня деятельности объектов управления.

Анализ практики рассмотрения споров во взаимоотношениях предприятий и органов управления показал необходимость разработки мероприятий, стимулирующих «сместость» трудовых коллективов при решении конфликтных ситуаций по вертикали. Эта проблема требует своего быстрого разрешения. Ведь демократизация в хозяйственной деятельности означает прежде всего экономическую защищенность интересов каждого трудового коллектива. Вот почему при разработке методики целесообразно изучить возможность применения расчетов за возникшие убытки от необоснованных управленческих решений на безакцептной основе, т. е. путем бесспорного списания средств со счета в банке виновной стороны с обязательным сообщением об этом в определенный срок данному органу управления, а не путем предъявления иска в Госарбитраж СССР. В свою очередь, орган управления при необходимости доказывает и отстаивает свои интересы в арбитраже. Вот же время работники предприятия должны помнить, что в случае необоснованности предпринятых ими списаний соответствующие суммы, причем в повышенном размере, будут у них изъяты. Следовательно, требования заводчан должны быть строго мотивированы. Аналогичный механизм расчетов применяется при регулировании взаимоотношений контрагентов по горизонтали при поставке недоброкачественной или некомплектной продукции производственно-технического назначения. При этом штрафные санкции составляют 10% общей величины необоснованно списанной со счета суммы. При применении данного порядка для взаимоотношений хозяйствующих субъектов по вертикали размер штрафа можно было бы существенно увеличить и тем самым ужесточить ответственность за необоснованные действия.

Вместе с тем автоматизм экономической ответственности в хозяйственных отношениях, и в частности по вертикали, не всегда согласуется с принципами ответственности за конкретную вину, т. е. с условиями ее наступления. Вот почему для реализации предложения о внедрении в практику хозяйствования механизма безакцептного списания убытков по вертикали необходимо предварительное и всестороннее обсуждение этой проблемы с последующим внесением соответствующих изменений и дополнений в хозяйственное законодательство.

Немаловажное значение для нормального функционирования цепочки вертикальной экономической ответственности имеет и вопрос о праве на предъявление исков к вышестоящему органу управления. Закон о предприятиях в СССР по аналогии с другими хозяйственными спорами предоставляет такое право предприятию. Тем не менее здесь следовало бы, на наш взгляд, учесть особенности взаимоотношений этих хозорганов. Проводимые обследования подтверждают,

что руководители ряда предприятий будут противодействовать предъявлению таких исков из-за боязни испортить отношения с вышестоящими организациями. Защитить нарушенные хозяйственные интересы предприятия, в том числе потребовать от вышестоящего органа управления возмещения причиненных убытков, мог бы совет трудового коллектива, вступающий в ряде случаев собственником средств производства. Однако по действующему законодательству ему не предоставлено пока право обращения с иском в органы арбитража. Поэтому в хозяйственном законодательстве следовало бы закрепить правило, согласно которому в исключительных случаях претензии, иск о возмещении нанесенных убытков могут предъявляться и за подписью председателя (заместителя председателя) совета трудового коллектива предприятия.

Необходимы также статистически достоверный комплексный анализ и обобщение причин принятия ошибочных решений по вертикали с целью надежного управления системы хозяйственных взаимоотношений предприятий и вышестоящих органов. Важную роль в этом деле призвана сыграть система учета и отчетности, в которую целесообразно ввести необходимую для оперативных аналитических исследований информацию о величине возмещенных предприятию убытков, возникших по вине вышестоящих органов управления.

Экономическая ответственность по вертикали предполагает взаимные обязательства сторон, закрепляемые договорами или контрактами с конкретным экономико-правовым содержанием. Следовательно, речь идет о хозяйственных договорах между предприятиями и вышестоящими органами управления.

В хозяйственном законодательстве ряда стран предусмотрена возможность заключения подобных договоров. Причем в специально принятых правительственных актах регламентируется порядок, по которому соблюдение условий договора между контрагентами обеспечивается согласованными сторонами размерами неустоек за каждое отдельное нарушение, а также обязанностью полностью возместить убытки, причиненные неисполнением договора одной из сторон. В КНР с 1988 г. действует принятое Госсоветом Временное положение о системе контрактной ответственности на промышленных предприятиях общенародной собственности, в соответствии с которым стороны строят свои взаимоотношения на принципах равенства, взаимной выгоды и добровольности. Контракт, по сути являющийся формой договорных отношений, устанавливает права и обязанности контрагентов. Причем, если вышестоящая инстанция не выполняет условий контракта, что оказывает непосредственное воздействие на деятельность предприятия, она несет за это прямую ответственность и подвергается на-

ложению соответствующих санкций в зависимости от конкретно нанесенного ущерба. Если же предприятие не выполняет условий договора, оно также несет за это прямую ответственность с наложением на управляющего соответствующих санкций.

При формировании государственных заказов в США федеральная контрактная система предусматривает, что государственное соглашение двух или более сторон строго обязательно для каждого из них. Субъектами, заключающими федеральные контракты со стороны государства, являясь министерства, ведомства (например, министерство энергетики, НАСА и др.). Исполнители государственного заказа — фирмы-подрядчики (они могут привлекать к выполнению госзаказов на договорной основе фирмы-субподрядчики). В контрактах устанавливаются все условия, включая различные льготы по налогообложению и формы ответственности сторон: ведомства-заказчика и компании-поставщика.

Если в Законе СССР о государственном предприятии (объединении), во Временном положении о порядке формирования государственных заказов на 1989 и 1990 гг. напрямую не говорилось о заключении хозяйственных договоров по вертикали (хотя установление нормы об экономической ответственности, пусть и декларативно, предопределяло эту необходимость), то в Законе СССР о предприятиях в СССР предусмотрено, что предприятие выполняет работы и поставки для государственных нужд на договорной основе. В этом видится существенная эволюция норм отечественного хозяйственного законодательства.

Вместе с тем, если отношения в системе административно-иерархического управления (где высшее звено вправе наказывать низшее за непослушание) облечь в форму договоров, то ничего, кроме красивых деклараций, не выйдет. Ибо для того, чтобы договор стал неформальным, стороны должны быть юридически равноправны. Переход к экономическим методам приведет, хотим мы этого или нет, к установлению договорных отношений между предприятиями и органами управления. В противном случае невозможна самая система экономической ответственности по вертикали.

Именно взаимосвязь предприятия с министерством наиболее полно отражала весь спектр проблем, возникающих при установлении вертикальных хозяйственных связей. Она является центральной еще и потому, что в новых условиях хозяйствования наибольшая вероятность образования убытков от нарушения прав предприятия органами управления будет возникать при формировании и выполнении государственных заказов. Здесь роль министерств, пусть и не де-юре, но де-факто, является определяющей.

Функции министерств должны вписываться в концепцию самостоятельности

предприятий. И это обстоятельство должно быть главенствующим в подготавливаемом Положении о министерстве сферы материального производства. Оно определит организационно-экономические и правовые основы деятельности этой важнейшей структуры управления в стране. В Положении целесообразно предусмотреть раздел, регламентирующий оформление хозяйственных договоров между предприятиями и вышестоящими органами, а также взаимные обязательства и ответственность сторон.

Исходя из новых функций, руководство отрасли прежде всего призвано заниматься ее перспективным научно-техническим и инвестиционным развитием, предусматривающим ускоренную обновляемость выпуска предприятиями техники новых поколений продукции, увеличение показателей социально-экономической эффективности в сфере производства и потребления на основе экологически чистых ресурсосберегающих технологий. Финансирование этой деятельности могло бы осуществляться не только за счет бюджетных ассигнований в рамках государственных заказов, но также и путем привлечения средств непосредственно самих предприятий, заинтересованных в достижении лидирующих позиций на рынке.

Основные функции министерских работников — оказывать предприятиям консультативную, научно-методическую, информационно-справочную помощь, предоставлять всесторонние данные по маркетингу у нас и за рубежом, возможной диверсификации производства, развитию новых форм и методов хозяйствования. Кстати, в перспективе эта работа может стать также прерогативой и вневедомственных специализированных фирм, консультативных центров. Предприятия смогут воспользоваться результатами их деятельности и оперативно, на взаимовыгодной основе, получать необходимые рекомендации в области управления производством и сбытом продукции для реализации своего потенциала, защиты экономических интересов.

Таким образом, в новых условиях хозяйствования возможна и целесообразна составительная между министерствами и фирмами в оказании определенных управленческих услуг предприятиям как по оптовой торговле, включая внешнеэкономическую деятельность, так и в ходе выполнения государственных заказов. Строиться эта работа должна на основе хозяйственных договоров с оплатой, к примеру, в размере установленного заранее процента с оборота.

Результативность деятельности управленцев выразится в увеличении дохода предприятий за счет снижения затрат на производство, повышения качества, а значит, и конкурентоспособности выпускаемой продукции на внутреннем и внешнем рынке. При этом пополняться будут и специальные фонды, аккумуля-

рующие дополнительные (сверх госбюджетных) доходы органа управления. Дополнительные средства на свое содержание нужно зарабатывать! Тогда и сокращение государством расходов на управление с целью ликвидации имеющегося дефицита бюджета будет более обоснованным.

Что же касается специализированных фирм, консультативных центров, то, по видимому, их деятельность первоначально будет затруднена необходимостью создания мощной информационно-технической базы, налаженной системы взаимосвязей с хозяйствующими субъектами, подготовкой квалифицированных кадров и т. п. Потребуются кредиты. Думается, что конечные общественные интересы предопределят их выдачу на льготных условиях. Поскольку деятельность этих фирм во многом носит научно-исследовательский, аналитический характер (в данном случае в области управления), то целесообразно систему льгот предоставлять им и в налогообложении, как это делается, к примеру, в развитых капиталистических странах по отношению к фирмам, предприятиям, и прежде всего малым, осуществляющим инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Радикальным решением экономико-правовых проблем создания новых организационно-структурных форм, адекватных рыночным отношениям, мог бы стать следующий порядок перехода от вертикальных к горизонтальным взаимосвязям в управлении промышленными комплексами. В рамках, к примеру, концерна объединяющиеся предприятия, организации учреждают центр, имеющий статус малого предприятия, по оказанию управленческих услуг, который будет строить свои взаимоотношения с другими участниками концерна на договорной, взаимовыгодной основе партнерства. Такой порядок предусматривает использо-

вание формируемого в настоящее время на базе ГПО «Электропривод» концерна по производству электроприводов и полупроводниковой техники. Здесь предполагается, что центр в пределах предоставленных учредителями полномочий может от своего имени заключать хозяйственные, научно-технические договоры, пользоваться кредитом банков, осуществлять экспортно-импортные операции и другие виды деятельности. Конкретные управленческие услуги, которые предоставляют функциональные подразделения центра и за которые они получают соответствующую плату от предприятий и организаций концерна, закрепляются в уставе этого малого предприятия. Каждое функциональное подразделение имеет свой субсчет и в пределах поступающих на него средств оплачивает труд работников. По нашему мнению, размер этой оплаты должен устанавливаться в процентном отношении к величине получаемого дохода.

При таком порядке экономико-правовых взаимоотношений вопросы имущественной ответственности как предприятий, организаций, вошедших в состав концерна, так и центра по оказанию управленческих услуг. Они регламентируются прежде всего заключенным хозяйственным договором.

Таким образом, весь спектр отношений в области управления необходимо поставить на естественную, нормальную основу взаимной заинтересованности и ответственности сторон, на основе договорных отношений, стабильности и предсказуемости деловых связей. Опыт первых лет экономической реформы свидетельствует о том, что пока подобный уровень партнерской согласованности не достигнут, а значит, ресурсы демократизации хозяйственного механизма еще далеко не исчерпаны. Вперед построение такой системы отношений в экономике, которая должна стать правовой.

О РАЗВИТИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СССР

П. Мягков,

канд. экон. наук

В последнее время в выступлениях в периодической печати, по радио и телевидению все чаще стали упоминаться малые предприятия. Эта сфера экономики все громче заявляет о своих проблемах, старается занять достойное место в народнохозяйственном комплексе.

Принятое Советом Министров СССР 8 августа 1990 г. постановление «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» свидетельствует об отходе от господствовавшего долгие годы стереотипа о безусловном приоритете крупного производства. Чем вызван та-

кой интерес к малым предприятиям и зачем нужно выделять их в особую группу? Дело в том, что мелкие и крупные предприятия имеют как бы свою «среду обитания». Крупные успешно функционируют в условиях массового производства продукции при относительно стабильной номенклатуре изделий, с использованием значительных источников сырья, имея дело с оптовыми покупателями. Малые же предприятия предпочитают изготовление продукции мелкими партиями, выполнение индивидуальных заказов, использование отхо-

дов производства, вторичного сырья или небольших запасов ресурсов, обслуживающие индивидуальных клиентов. Сферы их деятельности практически не пересекаются. Они дополняют друг друга, каждый выполняя свои специфические функции. Каковы эти функции у малых предприятий?

Небольшие по размерам, способные оперативно переоснащаться новой техникой, они служат основным проводником научно-технического прогресса. Сейчас между научными и конструкторскими разработками, с одной стороны, и крупным производством, обеспечивающим изготовление подавляющей массы продукции, — с другой, зияет непреодолимая пропасть. И мостиком через нее должны стать именно малые предприятия. Но отсутствие развитой сети их и является одной из причин, почему экономик так глуха к техническим новинкам. Ведь проверить конкурентоспособность новой продукции на рынке, освоить новую технологию для общества проще на малых производствах. Они позволяют быстро устранить выявленные недостатки, довести технологию, после чего новинки можно передавать в массовое производство. Вместе с тем малые предприятия должны иметь возможность покрывать убытки от освоения новинок через установление повышенных цен на новые изделия.

Создание широкой сети малых предприятий во всех отраслях народного хозяйства станет залогом демонополизации производства, развития здоровой конкуренции. Кроме того, динамичность мелких производств, их способность в короткие сроки изменять номенклатуру изготавливаемых изделий, низкая удельная капиталоемкость новых предприятий делают малую экономику основой структурной гибкости народного хозяйства. В условиях перехода к рыночной экономике это свойство малых предприятий приобретает особенно важное значение. Необходимо уже сейчас предвидеть, какие отрасли будут переживать спад в этот период. Не исключено, что трудности будут испытывать добывающие, топливно-энергетические и металлургические производства как результат сокращения энергетических и материально-технических ресурсов. Размещение таких производств, как правило, осуществлялось по моноотраслевому принципу. Существуют целые города горняков, металлургов. Если такие производства останутся, то безработными будут целые регионы. Это один из самых опасных и болезненных видов незанятости населения. Привязанность к территории не позволит даже при системе переподготовки кадров найти новую подходящую работу. Развитие же многоотраслевой сети малых предприятий в первую очередь в таких регионах позволит избежать социальной напряженности. Важно уже сейчас определить такие территории и начать заблаговременную работу по переподготовке кадров.

Малые предприятия создают реальную основу сохранения и развития малых и средних городов. Люди смогут находить интересную, высокоинтеллектуальную работу недалеко от места жительства. И еще один важный фактор: небольшой размер производства благоприятствует нормализации экологической обстановки в регионах.

На малых предприятиях устанавливаются неформальные отношения в трудовом коллективе, ликвидируется казенщина, люди реально ощущают свою причастность к управлению предприятием, распоряжению продукцией и доходом, решению социально-бытовых проблем. Более тесной становится связь оплаты труда и его результатов.

Вот этими соображениями в первую очередь и была продиктована необходимость принятия постановления Совета Министров СССР. В соответствии с принятым документом к малым предприятиям относятся вновь создаваемые и действующие предприятия в промышленности и строительстве — с численностью работающих до 200 чел., в науке и научном обслуживании — до 100 чел., в других отраслях производственной сферы (кроме розничной торговли) — до 50 чел., в отраслях непроизводственной сферы — до 25 чел., в розничной торговле — до 15 чел.

Думается, что критерий отнесения предприятий в принципе выбран верно. В других странах также применяется показатель количества занятых работников. В Италии, например, малый бизнес охватывает предприятия с численностью до 500 занятых. При этом довольно много производств, использующих труд менее 20 работников.

В некоторых странах в качестве критериев выделения малых предприятий, кроме численности работающих, применяются и объемные показатели. Например, в Японии к категории мелких и средних предприятий относятся юридически самостоятельные компании с числом занятых до 300 чел. или объемом основного капитала до 100 млн. иен в отраслях обрабатывающей промышленности, строительстве, на транспорте, связи, коммунальном хозяйстве; до 100 чел. (или до 30 млн. иен капитала) — в оптовой торговле; до 50 чел. (или до 10 млн. иен капитала) — в розничной торговле и сфере услуг.

В нашей стране в зависимости от природно-климатических, национальных, технологических и иных особенностей регионов могут быть разные критерии выделения малой экономики. С этой целью союзным и автономным республикам предоставлено право в своем законодательстве определять в качестве равнозначного критерия объем хозяйственного оборота по показателю, в наибольшей степени соответствующему специфике отрасли и виду деятельности, а также устанавливать меньшую предельную численность работающих.

Принципиально важным моментом,

содержащимся в постановлении, является указание на то, кто может создавать малые предприятия: не только государственные органы, уполномоченные управлять государственным имуществом, но и государственные, арендные, коллективные, совместные предприятия, общественные организации и их предприятия, кооперативы, акционерные общества, хозяйственные общества и товарищества, хозяйственные ассоциации и другие предприятия и организации, являющиеся юридическими лицами, а также граждане, члены семьи и другие лица, совместно ведущие трудовое хозяйство.

Соответственно каждое вновь созданное малое предприятие сохраняет облик своего учредителя и является соответственно государственным, коллективным, кооперативным, личным или семейным. Порядок деятельности каждого из них регулируется действующим законодательством для определенного вида предприятий. Получается, что малые предприятия — это не какой-то новый вид предприятий, а часть имеющихся, выделенная только по критерию его размера и наделенная дополнительными правами и льготами. Поощрение их направлено именно на то, чтобы трудовые коллективы были заинтересованы не увеличивать размеры своего производства, а постоянно оставаться в состоянии повышенного риска, предприимчивости, непрерывного поиска новых видов продукции, услуг. Освоив новинку, получив повышенный доход от ее реализации на рынке, малое предприятие может с выгодой передать ее в массовое производство и продолжить поиск высокоэффективных направлений развития. За согласие малого предприятия «вариться с риском для жизни в котле» научно-технического прогресса и предоставляются льготы, а для уменьшения этого риска оказывается государственная поддержка.

Наибольшее внимание в постановлении привлекают индивидуальные и семейные предприятия. Установлено, что «индивидуальные, семейные, коллективные и иные виды малых предприятий, порядок создания, деятельности и ликвидации которых не регулируется специальным законодательством, руководствуются настоящим постановлением и своим уставом». В постановлении больше нет ни строчки об индивидуальных и семейных предприятиях. Значит, пока нет «специального законодательства», все будет регулироваться уставом, утверждаемым учредителями, т. е. гражданами или членами семьи самим себе. Создается прецедент делегирования прав Верховного Совета СССР непосредственно гражданам, законодательство от имени каждого лица. Это не имеет ничего общего с хозяйственной самостоятельностью лиц в других странах, к аналогии с которыми в последнее время очень часто прибегают. Там каждый гражданин вправе делать все в пределах установленных государственных правил поведения. В нашем случае эти пра-

вила поведения отданы на откуп личности. Не надо обладать особой прозорливостью, чтобы не увидеть последствия этого решения: неизбежны хаос, неразбериха, взаимные претензии, подрыв авторитета местных органов Советской власти, политические демагогические спекуляции, хозяйственные махинации.

Неотрегулированность правовых отношений — это обоюдоострое оружие. Оно находится как в руках граждан и семей, желающих создать свое производство, так и у местных органов власти. Злоупотребления возможны с обеих сторон, и до тех пор пока не будет четко определена основа хозяйствования таких предприятий, конфликт сторон неизбежен.

Основными проблемами, которые должны быть решены в ближайшее время в частности, являются: порядок и размер налогообложения дохода (прибыли) малого индивидуального предприятия является одновременно личными доходами гражданина; учет затрат и калькуляция себестоимости (что из личных расходов может быть отнесено на себестоимость а что должно приобретаться за счет прибыли); имущественная и иная ответственность за хозяйственную деятельность (можно ли распространять судебный иск на личное имущество); порядок найма лиц по трудовому соглашению и защиты их прав.

Удивляет небрежность подходов к решению вопросов, являющихся основными болевыми точками нашего общества.

Речь идет о частной собственности и средства производства и об эксплуатации наемного труда. Решение этих вопросов требует особой точности и тщательности. Необходимо строго провести грань допустимости этих явлений, не перешагивая которую сохранить верность социалистическому выбору.

При этом необходимо подробнее образом выписать юридическую канву условий хозяйствования индивидуальных и семейных предприятий с тем, чтобы исключить какие бы то ни было разночтения, тем более противоположные трактовки их порядка организации, деятельности и ликвидации.

Следующий вид малых предприятий — кооперативы, численность работающих в которых не превышает установленных ограничений. Не ясно, правда, распространяется ли это ограничение только на членов кооператива, и сюда включаются и лица, работающие по трудовому соглашению. Этот вопрос будет из основных, поскольку кооперативы, попадающие в разряд малых кооперативных предприятий, получают определенные дополнительные льготы.

Так, в соответствии с Законом СССР о налогах с предприятий, объединений и организаций (подпункт А, п. 8, ст. 6) прибыль, направляемая малыми предприятиями (в том числе и кооперативами) на строительство, реконструкцию, обновление основных фондов, освоение

новой техники и технологии, подготовку и повышение квалификации кадров, не облагается налогом. Кроме того, в соответствии с подпунктом Ж, п. 1, ст. 6 того же Закона облагаемая прибыль малых предприятий уменьшается на сумму в размере 30% прибыли предприятий, применяющих труд пенсионеров по старости и инвалидов, если их численность составляет не менее 50% общей численности, или сумму в размере 20% прибыли, если численность пенсионеров по старости и инвалидов составляет от 30 до 50% общей численности работающих на предприятии.

Не исключено, что последняя льгота станет объектом злоупотреблений со стороны кооперативов, которые формально могут составить фиктивную ведомость на оплату незначительной суммы необходимого количеству пенсионеров якобы за работу по трудовому соглашению и воспользоваться налоговым поощрением. Конечно, нельзя подозревать в непорядочности всех кооперативов. Однако справедливости ради надо отметить, что нет пока ни одной лазейки в законодательстве, которой не воспользовались бы хотя бы несколько кооперативов. Зачем же тогда создавать специальные соблазны для неверно тонизирующих предпринимчивость людей? Думается, необходимо установить, что при определении численности пенсионеров по старости и инвалидов для кооперативов и других предприятий, использующих наемный труд, лица, работающие по трудовому соглашению, не учитываются.

Помимо перечисленных льгот, кооперативы, попавшие в разряд малых, могут воспользоваться средствами специально создаваемых фондов финансовой поддержки малых предприятий с участием средств соответствующих бюджетов, в том числе на льготных условиях (п. 11 постановления правительства о малых предприятиях). Чем может оказать помощь специально создаваемый комитет по поддержке малого предпринимательства в составе Государственной комиссии Совета Министров СССР по экономической реформе (п. 12)? Предполагается формирование специальной системы содействия малым предприятиям в развитии внешнеэкономической деятельности, в том числе по обеспечению их доступа на договорной основе к единой системе внешнеэкономической информации (п. 20). Предусмотрена специальная система подготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий (п. 19).

Еще один вид малых предприятий — государственные предприятия. Пожалуй, именно для них в наибольшей степени расширены хозяйственные права. В этом примечательная особенность принятого постановления правительства.

Существенно упрощается порядок создания и регистрации государственного малого предприятия. Достаточно в ис-

полком соответствующего местного Совета народных депутатов представить решение о создании малого предприятия и его устав. В двухнедельный срок заявление должно быть рассмотрено. Отказ в регистрации по мотивам его нецелесообразности не допускается. Постановлением установлено, что к малым предприятиям не применяется порядок создания, реорганизации и ликвидации предприятий, объединений, организаций и учреждений, утвержденным постановлением Совета Министров СССР от 2 сентября 1982 г. (с учетом последующих изменений и дополнений).

Государственные малые предприятия, как и другие их виды, пользуются специальными льготами по налогообложению, предусмотренными п. 8 ст. 6 Закона СССР о налогах с предприятий, объединений и организаций. В частности, освобождаются от уплаты налога на прибыль в первые два года работы малые предприятия по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, выпуску товаров народного потребления, строительных материалов, строительные, ремонтно-строительные, малые внедренческие организации. По другим видам деятельности малые предприятия в первый год работы уплачивают налог на прибыль в размере 25%, а во второй год — 50% установленных для них ставок налога на прибыль. Эти льготы распространяются только на вновь создаваемые малые предприятия. Для того чтобы не было соблазна ликвидировать их по истечении льготного срока налогообложения, предусмотрены экономические санкции: в этом случае предприятие должно будет компенсировать полную сумму налога за весь срок деятельности.

Малым государственным предприятиям предоставляются даже такие льготы, которыми не могут воспользоваться кооперативы. Так, в п. 12 постановления установлено, что до введения в действие Закона СССР о налогах с предприятий, объединений и организаций вновь создаваемые малые предприятия, кроме кооперативов, освобождаются от платежей в бюджет из прибыли (дохода); им также разрешено производить ускоренную амортизацию активной части производственных фондов в соответствии с законодательством СССР.

Успех развития мелкого предпринимательства в значительной мере зависит от совершенства законодательства. Совет Министров СССР внес на рассмотрение очередной сессии Верховного Совета СССР проект постановления «Об общих основах деятельности малых предприятий». Думается, именно в этом постановлении необходимо постараться решить проблемы упорядочения законодательства по индивидуальным и семейным малым предприятиям, определить основы найма по контракту работников на такие предприятия и другие наиболее волнующие вопросы.

МНОГОСМЕННАЯ РАБОТА: ТРУДНОСТИ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

В. Ройк,

*зав. отделом НИИтруда,
канд. экон. наук*

В настоящее время при высоких темпах роста фондовооруженности труда происходит постоянное снижение фондоотдачи. Так, за 1980—1988 гг. фондовооруженность в промышленности выросла на 58%, а фондоотдача снизилась на 18%. Это крайне отрицательно воздействует на рост производительности труда и эффективность всего общественного производства. Улучшение использования основных фондов и прежде всего за счет увеличения сменности работы оборудования становится одной из важнейших народнохозяйственных задач, жизненно важным вопросом устойчивой работы нашей экономики. Ведь при огромном накопленном производственном потенциале каждый процент повышения фондоотдачи будет способствовать значительному сокращению капитальных вложений, улучшению сбалансированности народнохозяйственного бюджета, более полному удовлетворению потребностей населения в товарах и услугах.

Меры, предпринятые в последние годы на местах и в центре по широкому переводу предприятий на многосменный режим работы, не принесли ожидаемых результатов. С 1980 по 1988 г. коэффициент сменности рабочих остается на одном и том же уровне и составляет 1,37. При этом предприятия в подавляющем большинстве проводили работу, нацеленную не на эффективное, интенсивное использование оборудования, а на увеличение его парка, зачастую без учета реальных возможностей использования. В целом по промышленности ввод оборудования только в 1988 г. составил 6,6% (к общей стоимости фондов), что почти в 2 раза превысило его выбытие (3,5%). Численность рабочих в цехах с многосменным режимом в этом году возросла лишь на 307 тыс. чел., или на 2,4%, а на ряде предприятий она даже уменьшилась. Более того, часто на предприятиях не определяются необходимые приоритеты при проведении этой работы. Высокопроизводительное, дорогостоящее оборудование, в том числе станки с ЧПУ и обрабатывающие центры, используются столь же неэффективно, как и все остальное оборудование.

Все это объясняется рядом причин. Одна из основных — то, что предприятия еще не в полной мере ощущают экономическую необходимость и возможность расширения многосменной работы. Частые, ставшие уже хроническими перебои в поставках сырья, материалов,

энергоносителей, низкая обеспеченность в требуемом оборудовании и запчастях, ненадежность его работы и частые поломки вынуждают предприятия создавать «внутренние резервы». Известно, что в промышленности каждое четвертое рабочее место «лишнее». Аналогичное положение и по другим отраслям. Прямые потери в сменном фонде рабочего времени на отдельных предприятиях горнодобывающей промышленности достигают 30—40%, на лесозаготовках 40—60%, в металлургии 10—50%.

Понятно, что когда значительное количество машин и оборудования простаивает даже в первую смену, трудно убедить людей в необходимости расширения масштабов его работы во вторую и особенно в третью смены. Это вызывает только законные протесты и рост недовольства со стороны работающих.

К экономическим причинам, сдерживающим увеличение сменности, относятся и слабое экономическое положение многих предприятий. В результате они не могут должным образом материально стимулировать работающих во второй и третьей сменах. Даже предусмотренные соответствующими постановлениями доплаты за такую работу на многих предприятиях все еще не выплачиваются, либо производятся в существенно меньших, чем установлено, размерах. Кроме того, установленные размеры доплат не могут являться серьезным аргументом в пользу многосменной работы. При двухсменном режиме работы они составляют всего 10—15 руб. в месяц, при трехсменном — 20—30 руб. С другой стороны, по мнению многих руководителей предприятий, работающих в три смены, доплаты за работу в ночное время превышают экономический эффект от повышения сменности.

При введении многосменного режима работы очень важным является вопрос оценки социально-экономической эффективности различных форм использования фондов, в том числе объемов и пропорций многосменной работы, а также оценки социальных последствий работы в третью смену. За редким исключением предприятия не проводят подобной оценки. Основная причина — отсутствие простых и удобных методов, соответствующих нормативов, скажем, по уровню фондовооруженности работников. Помимо разработок указанных методических материалов с учетом отраслевой и региональной специфики, перед учеными стоят еще более сложные за-

дачи изучения взаимосвязи и взаимозависимости вопросов повышения эффективности использования основных фондов и форм собственности. Сегодня мы должны прямо сказать: утрата чувства хозяина является одной из основных причин снижения эффективности использования фондов. Проведенное НИИтруда исследование мотивации труда свидетельствует об очень тревожной тенденции: для значительной части работников характерно снижение отдачи их трудового потенциала, профессиональная трудовая деятельность в общественном производстве перестала быть в центре интересов личности, уступив место сфере семейно-бытовых отношений. Массовое распространение получили социальная и трудовая пассивность, низкая дисциплина, перестало быть престижным высокое профессиональное мастерство, в силу чего для значительной части работников потеряли ценность повышение квалификации, служебное продвижение, учеба и творчество. Такая деградация трудовых ценностей стала главной причиной серьезной деформации многих сторон нашей жизни, привела к такой парадоксальной ситуации, при которой чем больше у нас становится техники, тем хуже ее используют. Люди отучились относиться к их же овеществленному труду с должным уважением, бережливостью, рачительностью хозяина. По существу, мы имеем дело с отчуждением работника от средств труда, превращением его не в хозяина, а поденщика. Для него «наше» — это «ничье», а отсюда и безразличное отношение к общественному добру, будь то машина, станок, здание или природа. Вот почему задача повышения эффективности использования фондов может быть коренным образом решена только через развитие чувства хозяина в государственной форме собственности (ассоциации производителей и т. д.), путем повышения роли личной и кооперативной собственности.

В подтверждение этому можно привести много примеров, когда у работающих на семейных фермах, на подряде и аренде, на предприятиях, перешедших на полный хозрасчет, качественно изменилось отношение к технике, «вдруг» оказались значительные ее излишки, появились никогда до этого не возникавшие отказы от «занаряженных» комбайнов, тракторов и т. д. Другими словами, именно на таких предприятиях трудовые коллективы начинают обращать серьезное внимание на улучшение использования оборудования как на важный источник снижения издержек производства.

С развитием кооперативного движения открывается еще одно направление улучшения использования оборудования на предприятиях — сдача кооперативам в аренду машин в свободное время, чаще всего в ночное. На таких условиях работает, например, кооператив в одном из цехов НПО «Казмебельеспром». Практика арендования кооператорами у пред-

приятий свободного оборудования получает распространение и в Москве.

Значительные возможности более полной и рациональной загрузки оборудования, повышения сменности его работы связаны с расширением кооперации предприятий (в первую очередь расположенных в промышленных центрах) в использовании временно свободной от работы техники. С дальнейшим развитием и укреплением хозрасчетных отношений можно ожидать значительного расширения такой практики. В связи с этим заслуживает серьезного внимания и распространения инициатива Минского горисполкома, где при ГлавПЭУ еще в 1987 г. создано специальное бюро резервов производственных мощностей, работающее на основе договоров, заключаемых с предприятиями города. Оно, в частности, выявляет временно незагруженное оборудование на предприятиях и подготавливает рекомендации по его использованию, выпускает информационный бюллетень о временно свободных производственных мощностях и предоставляет предприятиям оперативную информацию по этому вопросу, содействует установлению оперативных и долгосрочных кооперативных связей между предприятиями города по использованию временно свободного оборудования, подготавливает на основе анализа структуры оборудования и степени его использования предложения в плановые и директивные органы по вопросам планирования капитальных вложений в регионе. Эффективность подобной работы достаточно высока. Например, только по данным, полученным на основе изучения использования оборудования на 12 машиностроительных заводах Минска, выявленный ресурс свободных станко-часов соответствует мощности целого машиностроительного завода.

Расширение сменной работы, прежде всего — трехсменной (организация которой порождает особо много социальных проблем), требует четкого определения границ этих форм организации труда. Здесь необходим строгий индивидуальный подход, в основе которого должны быть положены объективные, производственно-экономические нужды, с одной стороны, и социальные интересы трудовых коллективов — с другой. Организация повсеместной трехсменной работы даже при создании значительной экономической заинтересованности для трудящихся, на наш взгляд, нецелесообразна. Этот вывод вытекает и из жизненного опыта, подтверждается он и многочисленными отечественными и зарубежными медицинскими исследованиями, которые свидетельствуют, что многосменная работа неизбежно приводит к нарушению биологических ритмов и жизнедеятельности человека, вызывает повышенное утомление, снижает сопротивляемость организма. Работник становится подверженным различного рода заболеваниям, в организме происходит разви-

тие стойких хронических отклонений, что приводит к значительным изменениям в состоянии здоровья.

Убедительным подтверждением неблагоприятного воздействия работы в третью смену служат данные о заболеваемости работников, занятых на работах с различной сменностью. Так, на северо-донецких производственных объединениях «Стеклопласт» и «Азот» общее количество невыходов на работу в связи с болезнями в расчете на 100 работников, занятых в односменном режиме, составляет в среднем соответственно 570 и 590 дней, в то время как у работников, занятых в трехсменном режиме, эти показатели равны 937 и 681 дню.

Характерно, что общее неблагоприятное воздействие ночной смены на здоровье работников приводит к тому, что они не только чаще заболевают, но и переносят болезни значительно тяжелее. Об этом свидетельствуют данные о средней продолжительности одного случая заболевания и травматизма. Например, на Ворошиловградском трубном заводе имени Якубовского она составляет у занятых в односменном режиме 14,1 дня, а в трехсменном режиме — 24,6 дня. Особо негативное воздействие оказывает работа в трехсменном режиме на женский организм, что подтверждается многочисленными исследованиями.

Все это свидетельствует о необходимости тщательного и всестороннего обоснования целесообразности использования трехсменного режима работы. В тех случаях, когда производственные условия не позволяют отказаться от ночных смен, важно наладить медицинский контроль, разрабатывать меры по нейтрализации неблагоприятных воздействий. Однако в настоящее время медицинские показания отсутствуют. Решение этих проблем является важнейшей задачей медицинской науки.

Условия многосменных режимов труда не только неблагоприятно влияют на трудоспособность и здоровье работающих, но и вызывают ряд других отрицательных социальных последствий — уменьшают возможности для воспитания детей и самообразования, совместного отдыха членов семьи. Опрос, проведенный в Кременчуге (выборка представляла более 1200 чел.), показал, что 60% опрошенных жалуются на плохое самочувствие в условиях многосменного режима, 62,1% — на ухудшение работоспособности, для 31% новый режим внес трудности в воспитание детей; у 37,3% осложнились контакты с членами семей, для 37,2% изменились условия проведения досуга в худшую сторону.

При работе в вечернюю или ночную смену у работников закономерно повышаются требования к условиям, организации и оплате труда, к качеству функционирования всей социально-бытовой инфраструктуры. Вместе с тем обследования, проведенные Госкомстатом СССР в различных отраслях народного хозяйства,

показали, что свыше 60% рабочих и служащих, занятых в многосменном производстве, не удовлетворены работой, из этого числа 38% указали на недостатки в организации труда и производства, 30% — на низкий уровень оснащения производства и управления, 39% — на невысокую заработную плату, 32% — на плохие санитарно-гигиенические условия.

Понятно, что при таком положении дел административные методы организации сменной работы, не подкрепленные комплексом экономических и социально-бытовых мер, не позволили добиться ощутимых результатов. Напротив, противоречие между необходимостью повышения фондоотдачи и желанием большинства работников трудиться в удобное для них дневное время резко обострилось. Массовый, частую механический перевод предприятий на многосменный режим без учета реальной необходимости и специфики работы, непродуманность и торопливость не только не способствовали существенному увеличению коэффициента сменности работы, но и привели во многих случаях к его снижению и дискредитации этого важного мероприятия.

Еще в большей мере, чем промышленность, не подготовлена к работе в три смены система социально-бытового обслуживания трудящихся. Так, по результатам упомянутого выше обследования в Кременчуге, более 50% опрошенных не удовлетворены работой городского транспорта, 40% — работой предприятий торговли, 65% — не обеспечены горячим питанием в третью смену, 35% — во вторую.

Таким образом, необходим строго дифференцированный подход для применения многосменного труда, учитывающий как экономические, технические, так и социальные составляющие: фондовооруженность и «возраст» фондов, продолжительность технологического цикла и степень использования оборудования в первую и вторую смены, а также контингент работающих и состояние их здоровья, национальные традиции и уровень социально-бытового обслуживания. Недоучет какого-либо фактора снижает социально-экономический эффект мероприятий и даже обостряет имеющиеся проблемы. Необходима переоценка «ценностей», которая должна базироваться на всестороннем анализе состояния многосменной работы, участия в ней тех или иных категорий трудящихся.

Нельзя не видеть и другой стороны этой проблемы. Администрация предприятий работой в третью смену нередко компенсирует свои недостатки и упущения в организации трудового процесса в первую и вторую смены. Так, по данным обследования Ивановского института охраны труда ВЦСПС ряда предприятий текстильной промышленности, совокупные потери рабочего времени в первую и вторую смены приближаются

к фонду рабочего времени третьей смены. Расчеты показывают, что, ликвидировав их, отрасль смогла бы работать только в две смены, без снижения объемов выпускаемой продукции. Понятно, что это было бы выгодно не только с экономической, но и социальной точки зрения.

Погоня за высоким показателем сменности, без должной подготовки и действительной нужды в этом, является не только ошибочной, но и антигуманной, порочной. В ряде случаев надо не поощрять за «достижения» в организации многосменной работы, а сдерживать и даже наказывать не в меру ретивых администраторов. Так, массовое использование труда женщин на работах в ночное время, при высокой степени его интенсивности, просто недопустимо, поскольку это приводит к серьезным социальным и моральным потерям и для самих тружениц, и для общества в целом. По данным Ивановского НИИОТ, при введении третьей смены для работниц текстильных предприятий значительно ухудшилось состояние здоровья женщин, возросли в 2—3 раза разводы в молодых семьях, увеличилась детская преступность, ежегодно возрастает численность педагогически запущенных детей, растущих в неблагоприятных семьях, среди мужской части населения заметно увеличилось злоупотребление спиртными напитками. Серьезные проблемы появляются у женщин и в связи с устро́йством их личной жизни.

Игнорирование в значительной степени особой роли женщин в обществе привело, в частности, и к такому очевидному парадоксу. В типично «женской» отрасли — текстильной — на большинстве предприятий Иванова, Ленинграда, Москвы коэффициент сменности составляет 2,2—2,4, а в ведущих отраслях машиностроения, где преобладает мужской контингент и неизмеримо выше фондовооруженность труда, — всего 1,3—1,5. При этом даже планируемое введение в промышленности двух- и трехсменных режимов работы ограничивается в машиностроении коэффициентами 1,8—1,9.

Таким образом, проблему повышения эффективности использования фондов нельзя рассматривать только через призму увеличения сменности работы. Попытки решить производственные задачи с помощью только материальных стимулов или узкого набора социально-бытового обслуживания (обеспечения горячим питанием, детскими учреждениями и т. д.), недоучет качественно новых потребностей в содержательном отдыхе в кругу семьи, воспитании детей, повышении образования приводят к неудачам и провалам не только в производственной, но и социальной сфере. Там же, где такая работа является единственно возможной мерой, следует строго анализировать оптимальные пропорции ее использования.

Необходимы новые критерии оценки многосменной работы, обоснование целесообразного уровня сменности по отраслям, регионам и составу работающих. Ведь удельный вес занятых многосменным трудом у нас в промышленности довольно высок и составляет 50% общей численности рабочих, что значительно выше, чем в ряде развитых капиталистических стран. Поэтому настоятельной потребностью является разработка: методики определения эффективности работы в третью смену, основанной на оценке фондовооруженности работников, затрат по обслуживанию третьей смены и на дополнительное материальное стимулирование работников; системы оценок социальных последствий работы в третью смену, позволяющих проводить социальную экспертизу многосменной работы для определенных групп и категорий трудящихся; системы нормативных положений, повышающих социальную защищенность работников от злоупотреблений в использовании их труда в ночное время; системы медицинских рекомендаций по отбору и адаптации работников к работе в ночное время и применению различных прогрессивных режимов труда и отдыха; системы экономических и социальных мер, позволяющих создать механизм «внутренней» экономической заинтересованности предприятий в применении многосменной работы.

АПК РЕСПУБЛИКИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

О. Абдукамалов,

нач. отдела Госплана Казахской ССР

К. Акимбеков,

зав. отделом НИЭИ при Госплане Казахской ССР

Д. Дебердеев,

науч. сотр. НИЭИ при Госплане Казахской ССР

С расширением суверенных прав союзных республик, переходом отдельных регионов на принципы самофинансирования, развитием рыночных отношений возникает необходимость изменения **подходов** к самому процессу управления экономикой, в том числе производством продовольствия.

Агропромышленный комплекс Казахстана — одно из ведущих народнохозяйственных подразделений республики. В 1989 г. им произведено продукции на сумму 30,7 млрд. руб., или 44,7% ее производства в народном хозяйстве, соответственно стоимость основных производственных фондов достигла 33,6 млрд. руб., или 28,7%, а среднегодовая численность занятых в производственных отраслях составила 2679 тыс. чел., или 37%. В целях повышения отдачи созданного в агропромышленном комплексе производственного потенциала колхозам, совхозам и другим сельскохозяйственным предприятиям предоставлено право самостоятельно определять структуру производства, объемы продажи продукции, производственные и экономические показатели. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы **разработки механизма регулирования** интересов общества и каждого товаропроизводителя. Сложность этого процесса обусловлена существующими диспропорциями в объемах производства и потребления продовольствия, структуре аграрного сектора, масштабами организации и управления производством, обеспечения материально-техническими ресурсами, низким уровнем удовлетворения потребностей населения в продуктах питания.

За период с 1970 по 1989 г. производство валовой продукции сельского хозяйства республики увеличилось с 11,7 млрд. руб. в среднем за годы девятой пятилетки до 15,5 млрд. руб. в двенадцатой, или на 32%.

Рост производства продовольствия опережал увеличение численности населения. В результате потребление продуктов питания на душу населения в

1989 г. по сравнению с 1970 г. по мясу и мясoproдуктам возросло на 20 кг, молоку и молочной продукции — на 35, яйцам — на 102 шт., овощам и бахчевым — на 24 кг. Однако рациональных норм потребления продуктов питания республика не достигла. На это оказали влияние как значительный вывоз их в централизованные фонды, так и отставание отраслей перерабатывающей промышленности. Несмотря на рост мощностей, их темпы не соответствуют требуемому. Это привело к тому, что, располагая благоприятными природными условиями, республика продолжает завозить фрукты, картофель, растительное масло, кондитерские и макаронные изделия и другие продукты.

Одновременно увеличилась фондоемкость, энерго- и материалоемкость производства, что привело к удорожанию себестоимости производства сельскохозяйственной продукции. Так, себестоимость зерна в 1989 г. по сравнению с 1970 г. возросла в 2—2,1 раза; привеса крупного рогатого скота — в 2—2,3; овец — в 2,1—2,3; шерсти — в 1,2—1,3 раза. Одна из причин возрастания себестоимости — упор на экстенсивные методы ведения хозяйства. Расчеты показали, что в производстве продукции растениеводства доля интенсивных факторов за этот период составила 58%, а экстенсивных — 42%, в животноводстве соответственно 23 и 77%. Производительность труда за этот же период возросла только на 20%, а заработная плата работников сельского хозяйства — в 1,9 раза. Результаты этого — выплата незаработанных денег, нарушение связи между количеством труда и его оплатой. Все это не только снижало материальную заинтересованность работников сельского хозяйства в увеличении объемов производства, но и подрывало экономикой колхозов и совхозов. Так, если в 1970 г. доля рентабельных совхозов и колхозов в общей их численности в республике составила 78,5%, то в 1980 г. она упала до 50%, в 1985 г. — до 47%, и лишь в 1989 г. она поднялась

до 89,8%. Однако если учесть, что в 1989 г. совхозам и колхозам республики выплачено 2,5 млрд. руб. дифференцированных надбавок к закупочным ценам на сельскохозяйственную продукцию, то рост числа рентабельных хозяйств является завышенным. В результате убыточной деятельности многие хозяйства практически стали банкротами, крестьянствование утратило былую престижность.

На низкие темпы увеличения производства продовольствия, преобладание экстенсивного характера развития производства оказало влияние и нарушение пропорциональности в развитии отраслей сельского хозяйства — растениеводства и животноводства.

В ходе освоения целинных и залежных земель было распахано 25,4 млн. га пастбищ, что привело к изменению соотношения в производстве продукции между животноводством и растениеводством в пользу последней отрасли. Между тем общеизвестна взаимозависимость этих отраслей друг от друга. Животноводство способствует рационализации земледелия, внедрению в полеводство севооборотов, оказывает влияние на повышение плодородия почвы, обеспечивая его органическими удобрениями. Однако эта связь в республике нарушена. Исследованиями института почвоведения АН Казахской ССР установлено, что для создания бездефицитного баланса гумуса на площадь освоенных целинных земель надо вносить ежегодно не менее 150 млн. т органики. Существующее в настоящее время поголовье скота может покрыть этот дефицит только наполовину. В результате идет катастрофическая потеря гумуса в пахотном слое, которая за 36 лет эксплуатации целинных земель составила 1,2 млрд. т, что привело к истощению полей, снижению урожайности, усилению зависимости урожайности от метеорологических условий года.

На ухудшении положения в сельском хозяйстве сказалась также существовавшая в течение многих лет **система заготовок**, которая допускала командно-административное планирование сельскохозяйственного производства, лишала производителей права самостоятельно распоряжаться полученной продукцией, не обеспечивала материальную заинтересованность членов колхозов и работников совхозов в результатах своего труда. Кроме того, разными путями из сельскохозяйственной сферы изымался не только прибавочный, но и часть необходимого продукта. Выделяемые большие капитальные вложения, кредиты и другие средства в основном пошли на оплату работы мелиораторов, ремонтников, строителей. Совхозы и колхозы обеспечивались сельскохозяйственной техникой не по обоснованным согласно объемам и структуре производства заявкам, а исходя из выделяемых ресурсов, что привело к ухудшению структуры

машинно-тракторного парка и искусственному росту основных производственных фондов.

Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, сдаваемую государству, за этот период выросли лишь в 2 раза. В то же время **монополизация** машиностроения и нарушение принципов ценообразования привели фактически к неконтролируемому росту цен на технику, удобрения, комбикорма и другие виды продукции (с 1965 г. в 2—5 раз). Это повлекло за собой дополнительные затраты хозяйства, увеличение неэквивалентности товарного обмена между городом и деревней.

На росте издержек колхозов и совхозов сказалась и оплата услуг обслуживающих сельское хозяйство организаций, которая ежегодно росла и не зависела от конечных результатов. Так, предприятия бывшей Сельхозтехники не несли фактически материальной ответственности за качество ремонта, просто машин, а часто просто исполняли роль передаточной инстанции запчастей, что оплачивалось как за произведенный ремонт. Аналогично строились отношения и с другими обслуживающими организациями.

Подорожание производственного строительства также вело к росту издержек производства, повышению себестоимости продукции. В результате дополнительные доходы, полученные колхозами и совхозами от повышения закупочных цен, введения надбавок и других экономических мероприятий, уходили на покрытие возрастающих производственных расходов, а не на создание условий для расширенного воспроизводства.

Установление плана без учета реальных возможностей производства и закупок зерна привело к диспропорциям в развитии животноводства и кормопроизводства. Так, на двенадцатую пятилетку план среднегодового производства зерна в первоначально оприходованном весе составил 28,7 млн. т, тогда как в среднем за 1966—1970 гг. было собрано 20,7 млн. т, 1971—1975 гг. — 21,7 млн. т, 1976—1980 гг. — 27,5 млн. т, 1981—1985 гг. — 21,3 млн. т, т. е. за последние четыре пятилетки такого объема зерна республика не производила. Для получения запланированных объемов производства в Казахской ССР под зерновыми занимается 68% посевного клина против 54% в среднем по СССР. В северных областях республики доля зерновых еще выше: в Целиноградской — 78—79%, Кустанайской — 74—75, Кокчетавской — 72—73, в Северо-Казахстанской — 70—71%. Для выполнения плана совхозы и колхозы были **вынуждены размещать зерновые на землях коренного улучшения**, сокращать площади паров, что привело к нарушению севооборотов, возросшей засоренности полей, существенной потере гумуса в почве и в конечном счете низкой урожайности зерновых.

В условиях внедрения и освоения системы рекомендованных севооборотов в республике зерновые культуры могут быть размещены на 21 млн. га пашни. С этой площади возможно собрать 24 млн. т зерна при урожайности 11,1 ц/га. Балансовые расчеты показывают, что с учетом потребления на питание населения республики, нужды животноводства, натуральную оплату, общественное питание и прочие расходы объемом поставки зерна в общесоюзный фонд может составить 5,2 млн. т, а общий объем закупок—8,4 млн. т. Однако объемы государственных закупок в среднем за 1986—1990 гг. были определены 16,4 млн. т, или 58% его производства. Между тем товарность зерна в среднем по СССР составляет 37%. Для того, чтобы отчитаться в выполнении государственных закупок хозяйства, часто сдавали и фуражное, и семенное зерно, а затем покупали его по ценам, в два и более раз превышающим сдаточную. За годы текущей пятилетки только в 1986 г. республике удалось обеспечить выполнение планового задания по продаже зерна государству, но при этом около 20% его поставок было покрыто за счет уменьшения фуражных запасов.

В то же время животноводство республики не обеспечивалось удовлетворительно кормами. Анализ развития животноводства и кормопроизводства за 1981—1989 гг. показал, что кормопроизводство обгоняло рост численности животных только на 0,2%. При этом в Актюбинской, Алма-Атинской, Гурьевской, Кызыл-Ординской, Семипалатинской, Талды-Курганской и Чимкентской обл. рост поголовья шел быстрее увеличения производства кормов. Это привело к тому, что уровень обеспеченности кормами в 1989 г. по сравнению с 1980 г. не изменился и составил 80% потребности. В результате проводимая в республике **селекционно-племенная работа** по повышению продуктивных качеств животных не получила соответствующего подкрепления улучшением кормления. В этих условиях ожидать серьезных успехов в развитии этой отрасли не приходится. Между тем опыт развития животноводства как за рубежом, так и в передовых хозяйствах страны свидетельствует о том, что интенсификация отрасли возможна лишь при опережающем развитии кормовой базы по сравнению с поголовьем животных. Например, в США поголовье скота и птицы в условных единицах в начале 80-х гг. по сравнению с 1965—1969 гг. увеличилось на 1,2%, потребление кормов за это же время возросло на 7,8, а продуктивность коров — на 29%. Расчеты показывают, что осуществление комплекса мер по ускорению развития кормопроизводства в республике позволит получить прибавку продукции на сумму более 2 млрд. руб.

Перестройка экономических отношений, повсеместный переход на принци-

пы самокупаемости, самофинансирования выдвигают новые задачи перед работниками агропромышленных формирований по обеспечению равных условий для всех видов хозяйствования, их эффективного взаимодействия на основе **углубления демократизации планирования**. В связи с переходом к регулируемой рыночной экономике на местные и республиканские органы управления АПК возлагается ответственность за удовлетворение потребностей в продуктах питания и выполнение государственного заказа или продналога на поставку продукции в общесоюзный и республиканский фонды. Поэтому не случайно вопросы совершенствования планирования, соотношения плана и рынка — одни из главных в современной аграрной политике. Подходы к их решению не всегда бесспорны. В частности, нельзя согласиться с предложениями о том, что государственный заказ на продукцию агропромышленного комплекса на 1991—1992 гг. в основном следует формировать на принципах, принятых в плане на 1990 г., поскольку в его основе лежат отвергнутые в настоящее время административно-хозяйственные методы заготовок сельскохозяйственной продукции и это снижает новаторскую роль аграрной политики, направленной на укрепление хозяйственной самостоятельности товаропроизводителей.

Кроме того, формирование объема поставок продукции в общесоюзный фонд в двенадцатой пятилетке проходило без должного учета потребностей поставляющих республик в этих продуктах, в условиях отсутствия самостоятельности основного производственного звена сельского хозяйства в вопросах планирования, распоряжения произведенной продукцией.

По нашему мнению, при недостаточной взаимосвязи объемов поставки продукции в союзный фонд и обеспечения звеньев агропромышленного производства материально-техническими ресурсами невозможен существенный эффект также и от предлагаемого одностороннего введения с 1990 г. экономических санкций со стороны вышестоящих организаций за невыполнение государственного заказа. В основе хозяйственного механизма агропромышленного комплекса должны быть взаимная экономическая заинтересованность и ответственность в выполнении госзаказа и договорных обязательств. Эти вопросы надо отразить в договорах предприятия с заготовительными организациями.

Требуют дополнительной проработки и вопросы определения лимитов централизованных материально-технических ресурсов. Кем будет осуществляться обеспечение ими производителей? Действующий порядок выделения материально-технических ресурсов для агропромышленного комплекса удовлетворяет заявки колхозов и совхозов лишь на 60%, и ожидать улучшения снабжения при пе-

реходе к рыночным отношениям нельзя. Поэтому целесообразно передать определение потребности агропромышленного комплекса в этих ресурсах союзным республикам.

Также важной является проблема сочетания плановых и рыночных методов регулирования хозяйственной деятельности. Некоторые экономисты предлагают полностью отказаться от централизованного руководства экономикой, ликвидировать министерства и ведомства. Мы же видим переход к рыночным отношениям не в отказе от централизованного планирования, а в перераспределении полномочий между органами управления, оптимальном сочетании централизма и демократии. В этой связи в методические подходы к планированию развития АПК следует внести следующие положения, учет которых, на наш взгляд, позволил бы более реально отражать в процессе планирования особенности каждого региона в условиях перехода на принципы хозяйственного расчета, самокупаемости и самофинансирования, формирования рынка.

Поддерживая роль Центра, считаем, что следует важное значение придавать **договорным отношениям** предприятий с вышестоящими органами (заготовительными службами). Вместе с тем процесс планирования должен начинаться с доведения до производителей ориентировочных объемов поставок сельскохозяйственного сырья и продовольствия в централизованные фонды. На уровне области они включают объемы поставок сельскохозяйственной продукции в общесоюзный и республиканский фонды и определяют объемы государственного заказа. На уровне хозяйства они трансформируются в объемы закупок, включающие поставки продукции в общесоюзный и республиканский фонды, а также направляемые на улучшение местного потребления.

В этих условиях необходимо предоставлять непосредственным производителям право распоряжаться произведенной сверх госзаказа продукцией. Это позволило бы сельскохозяйственным предприятиям самим определять объем и структуру производства и в конечном счете по республике совершенствовать структуру сельскохозяйственного производства и определять перспективные направления его развития.

В целях экономического стимулирования производства, совершенствования хозяйственного механизма, размещения госзаказа на конкурсной основе и обеспечения равных экономических условий для всех производителей следовало бы довести до союзных республик одновременно с объемами государственного заказа исходные данные: условия продажи продукции, нормативы лимитов государственных централизованных капитальных вложений и т. д. Должны быть отражены и оговорены закупочные цены на сельскохозяйственную продук-

цию, перечень выделяемых материально-технических ресурсов и их оптовые цены, механизм взаимодействия республиканских и союзных органов управления агропромышленным производством. **Обеспечение материально-техническими ресурсами** предлагаем осуществлять по государственным ценам только **под договор госзаказа** в соответствии с заявками хозяйств. При недостатке какого-либо вида ресурсов необходимо заранее решить вопрос налаживания его выпуска в республике или размещения заказов за ее пределами исходя из приоритетности развития АПК. Это позволит сбалансировать объемы продукции и доходы сельскохозяйственных производителей с материально-техническими ресурсами, необходимыми для выполнения госзаказа. Такой механизм должен быть увязан с хозрасчетным доходом товаропроизводителей от реализации продукции по договору, что даст возможность стимулировать рост производства и реализации продукции, выравнивать условия хозяйственной деятельности отстающих или средних производителей с уровнем передовых.

Лимиты государственных централизованных капитальных вложений предлагаем разделить на две группы: **в первую** войдут **капитальные вложения**, необходимые для осуществления государственных программ и мероприятий (улучшение экологической обстановки в районе Аральского моря, строительство магистральных водопроводов сельскохозяйственного назначения, непроизводственное строительство и т. д.), которые должны выделяться независимо от объемов поставки продовольствия и сельскохозяйственного сырья в общесоюзный и республиканский фонды; **во вторую группу** — капитальные вложения, связанные с развитием предприятий АПК для удовлетворения общесоюзных и республиканских нужд (развитие материально-технической базы перерабатывающей промышленности, производственного строительства объектов сельского хозяйства и т. п.). Тем самым госзаказ будет подкрепляться целевыми ресурсами.

Переход от административного управления к регулируемой рыночной экономике в корне меняет отношение к методике планирования капитальных вложений агропромышленного комплекса. По нашему мнению, необходимо отказаться от политики финансовых субсидий и дотаций всем предприятиям и отраслям. В то же время роль бюджетных средств будет возрастать на содержание и развитие социальной сферы, включая здравоохранение и просвещение, а также других, связанных с обслуживанием населения расходов.

Поскольку объемы госзаказа играют центральную роль в формировании всего плана производства, важное значение имеет определение **объема и состава самого госзаказа**, т. е. объема и состава

республиканских поставок продукции в общесоюзный фонд. В условиях перехода союзных республик и отдельных регионов на принципы экономической самостоятельности в рамках новой союзной федерации **целесообразно определить объемы союзного госзаказа исходя из потребностей только спецпотребителей.** Вопросы, связанные с удовлетворением спроса других потребителей, должны решаться **на договорной основе** самими производителями и потребителями через соответствующие республиканские и областные органы управления.

Финансирование и обеспечение соответствующими ресурсами республиканского госзаказа (за вычетом поставок продукции в общесоюзный фонд) следует возложить на республиканские органы управления. В этой связи предлагается передать в ведение союзных республик все предприятия АПК, включая предприятия, производящие средства производства для агропромышленного комплекса. Такой подход, на наш взгляд, позволил бы применить на практике принципиальное положение о том, что каждый вышестоящий орган управления должен решать только те вопросы, которые касаются его уровня.

На областном уровне нормативы лимитов государственных централизованных капитальных вложений рассчитываются соотношением лимитов, выделяемых из республиканского бюджета для удовлетворения республиканских нужд, к объемам поставок в общесоюзный и республиканский фонды.

Советы Министров союзных республик с участием госпланов доводят ориентировочные объемы поставок продукции в общесоюзный и республиканский фонды, условия продажи и нормативы лимитов государственных централизованных капитальных вложений до ГлавПЭУ облисполкомов, которые через свои государственные службы по закупкам сельскохозяйственной продукции сообщают их агропромышленным формированиям, колхозам, совхозам и другим товаропроизводителям.

Агропромышленные формирования, колхозы, совхозы и другие сельскохозяйственные предприятия с учетом заявки государства на закупку продукции разрабатывают собственные предложения по объемам производства и реализации продукции, потребности в материально-технических ресурсах исходя из предусмотренного процентного соотношения суммы выручки или прибыли за реализованную сельскохозяйственную продукцию, что позволит сбалансировать доходы производителей в зависимости от объемов производства продукции и количества материально-технических ресурсов.

Механизм установления процентного соотношения является стимулятором

принятия напряженных планов производства и реализации продукции с тем, чтобы большая доля полученных средств направлялась на приобретение материально-технических ресурсов. Его реализация предполагает, что объемы продукции, поставляемые сверх договора, материально-техническими ресурсами не могут быть обеспечены, так как заказы на последние принимаются в соответствии с объемами госзаказа и размещаются по приоритету развития АПК. В то же время в условиях дефицита продовольствия заготовительными органами могут быть закуплены сельскохозяйственные продукты в неограниченном количестве по государственным закупочным ценам.

Регулирование процентного соотношения дает возможность выравнивания условий хозяйственной деятельности отстающих или средних производителей сельскохозяйственной продукции с уровнем передовых.

Предлагаемый порядок установления госзаказа основан на том, что любой механизм не будет работать и не обеспечит желаемых результатов, если он разработан без учета реального положения товаропроизводителей и единого подхода к определению государственных ресурсов продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

Межреспубликанское перераспределение продукции агропромышленного комплекса, на наш взгляд, должно осуществляться на договорной основе между союзными республиками. Поскольку государственный заказ на поставку продовольствия и сельскохозяйственного сырья формируется на основе предложений самих производителей продукции, то заключение договоров между ними и заготовительными организациями осуществляется на добровольной основе. Тем самым обеспечивается реальность выполнения объема государственного заказа, а также ликвидация административно-командного метода установления объемов и структур производства.

В связи с тем, что вся ответственность за размещение госзаказа ложится на создаваемые при облисполкомах государственные службы по закупкам сельскохозяйственной продукции, следует разработать положение о государственной службе заготовок, ее функциях и правовом статусе. Отсутствие его привело к задержке заключения договоров, возврату в некоторых регионах к прежней методу размещения госзаказа.

Предлагаемые подходы совершенствования деятельности АПК могут повысить эффективность использования его производственных возможностей, усилить заинтересованность трудовых коллективов в результатах производства.

Алма-Ата

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АПК

Н. Мыриков,

канд. экон. наук

В условиях кардинальной перестройки экономики значительные изменения претерпевает система планирования и управления в народном хозяйстве и в агропромышленном комплексе в особенности. Они связаны с настоятельной необходимостью перехода к регулируемой рыночной экономике. Реализация такого перехода может быть обеспечена путем принятия новых законодательных и нормативных актов. При этом возрастает роль договорных отношений, совершенствования системы хозяйственных договоров. Prestиж административно-командной системы в целом и особенно в рамках АПК подорван. Это, на наш взгляд, объясняется прежде всего чрезмерной централизацией плановых решений; игнорированием инициативы и предприимчивости предприятий и объединений, территориальных и межотраслевых комплексов; несбалансированностью объемов производства и материальных, трудовых и финансовых ресурсов; отсутствием действенных экономических рычагов реализации планов, взаимодействия смежных предприятий и организаций, существенной заинтересованности коллективов и работников в конечных результатах труда.

Целесообразно, на наш взгляд, Государственной комиссии СССР по продовольствию и закупкам сосредоточить внимание на разработке перспективной стратегии развития АПК на интенси́вной основе; совершенствовании структуры, пропорций развития и межотраслевой сбалансированности, комплексного развития научно-технического прогресса в агропромышленной сфере; повышении качества продукции и эффективности производства с целью обеспечения потребностей населения страны в продуктах; решении социальных проблем деревни и города; определении вариантов экономического и социального развития АПК и целевых программ его продукто-вых подкомплексов, внешних и внутренних хозяйственных договоров на уровне союзного АПК, размеров натурального налога сельскохозяйственных продуктов и сырья, перспективных направлений развития науки и подготовки кадров.

Рациональная организация и эффективность производственно-экономических связей между смежными звеньями АПК во многом определяются **системой договорных отношений**. Однако в настоящее время они преимущественно трактуются с юридических и правовых позиций, что не раскрывает их экономической сущности, роли и места договоров в хозяйст-

венном механизме АПК. На наш взгляд, хозяйственные договоры должны выступать составной частью механизма управления на всех уровнях системы АПК и содействовать получению высоких конечных результатов при рациональном использовании производственного потенциала.

Предметом договорных отношений являются объемы, сроки, параметры качества, условия поставок продукции, экономические нормативы, стимулы и санкции. Критерием их эффективности служит степень выполнения взаимных договорных обязательств.

Договорная система должна базироваться на принципе сочетания интересов народного хозяйства, агропромышленного комплекса и его звеньев. Наилучшим образом это может быть достигнуто при коренном совершенствовании хозяйственного механизма в рамках АПК и народного хозяйства в целом, разработке и включении в хозяйственные договоры взаимосогласованных и эффективных экономических нормативов.

Хозяйственные договоры позволяют реализовать на деле принцип расширения самостоятельности и инициативы предприятий, объединений, агропромышленных комплексов разных уровней и их структурных подразделений в принятии решений.

Через систему хозяйственных договоров может быть наилучшим образом реализован принцип приоритетности соответствующих звеньев АПК в каждом определенном периоде, а также принцип установления и поддержания межотраслевой пропорциональности и сбалансированности, принцип сочетания отраслевого и территориального развития.

Реализация принципа научности при формировании взаимосвязей между смежными звеньями комплекса, определении содержания хозяйственных договоров позволит создать наиболее рациональную и эффективную договорную систему, включающую совокупность научно обоснованных экономических нормативов, стимулов и санкций, наиболее существенные параметры внедрения достижений научно-технического прогресса.

Договорным отношениям присущи и следующие специфические принципы: равноправие сторон, исключающее диктат одной из них; обеспечение взаимного сотрудничества обеих сторон и рациональное сочетание их интересов; обязательность своевременного выполнения договоров; хозяйственная самостоятельность партнеров, предусматривающая

свободу выбора партнеров и договорных условий; эквивалентность обмена, выражающая экономическое равенство сторон, заключающих договор. Отметим, что до настоящего времени договорные отношения не учитывали многие из перечисленных принципов.

Хозяйственные договоры в АПК имели формальный характер и не играли активной экономической роли в достижении взаимосогласованной деятельности партнеров, крайне слабо отражали интересы сторон. Как правило, договоры заключались после утверждения планов и дублировали отдельные плановые показатели. Проводимые корректировки планов зачастую никак не отражались на договорах, что приводило к снижению их действенности.

Большой опыт динамичного развития договорных отношений накоплен в зарубежных странах. Уже в 70-е гг. во многих странах они сложились в стройную систему, а в отдельных отраслях и подкомплексах стали преобладающей формой агропромышленной интеграции, надежной основой регулирования производства и реализации промежуточной и конечной продукции.

Мы считаем, что в условиях развития регулируемой рыночной экономики необходима действенная система хозяйственных связей и хозяйственных договоров, превращение ее в основное звено экономического механизма хозяйствования в агропромышленном комплексе. Основными направлениями совершенствования механизма договорных отношений являются: повышение значимости и роли хозяйственных договоров, их системность; отказ от административных и переход к экономическим методам регулирования договорных отношений посредством экономических нормативов; совершенствование содержания договоров по расширению ассортимента и улучшению качества промежуточной и конечной продукции, более четкой регламентации сроков поставок, стимулов и санкций за результаты выполнения договорных обязательств.

Целесообразно в рамках АПК использовать систему хозяйственных договоров, охватывающую внешние и внутренние производственно-экономические взаимосвязи как комплекса в целом, так и всех входящих в него межотраслевых, отраслевых, территориальных, хозяйственных и внутрихозяйственных подразделений. Мы считаем, что эта система должна включать следующие группы хозяйственных договоров:

межкомплексные — между АПК страны и другими народнохозяйственными комплексами, министерствами и ведомствами, не входящими в его состав; между территориальными АПК, их подразделениями и производственными объединениями и организациями других отраслей экономики;

внутрикомплексные — эта преобладающая по количеству группа хозяйствен-

ных договоров, в свою очередь, должна включать договоры между продуктовыми и обеспечивающими подкомплексами АПК, смежными отраслями, подотраслями и функциональными подразделениями внутри подкомплексов; звеньями территориальных АПК, предприятиями и организациями в рамках районных и иных агропромышленных формирований; подразделениями смежных предприятий и организаций; подрядными, арендными коллективами, семьями, отдельными гражданами и руководством хозяйств и т. п.

По функциональной значимости в системе хозяйственных договоров в рамках АПК и его звеньев, с нашей точки зрения, необходимы следующие **группы договоров**:

координационные и организационные, носящие экономический характер (по разработке комплексных целевых программ, совершенствованию взаимных экономических связей, финансовому и кредитному обслуживанию и т. п.);

о совместной хозяйственной деятельности (о совместном строительстве межхозяйственных производственных и социальных объектов, их использовании);

о производстве и реализации продукции (промежуточной, конечной, о поставках продукции в союзный, республиканский и иные фонды);

о поставках ресурсов (техники, удобрений, ядохимикатов, комбикормов и др.);

о производственном, научном обслуживании и оказании услуг (по строительству, реконструкции, монтажу оборудования; ремонту и комплексному обслуживанию техники и оборудования; агрохимическому, водохозяйственному и мелиоративному обслуживанию; комплексному внедрению достижений науки, техники и передового опыта, научно-исследовательским, проектно-изыскательским, опытно-конструкторским и технологическим разработкам; услугам в хранении и транспортировке продукции и ресурсов, в торговле; по снабжению топливом, электроэнергией и т. п.).

Перспективная форма договорных отношений — длительные **хозяйственные связи**, закрепляемые долгосрочными хозяйственными договорами. Наиболее приемлемы, с нашей точки зрения, пятилетние хозяйственные договоры, с разбивкой по годам. Они будут удобны при разработке планов экономического и социального развития предприятий и организаций АПК. Прямые хозяйственные договоры будут активно воздействовать на интересы и производителя, и потребителя, отдавая приоритет потребителю продукции, ресурсов, услуг.

На наш взгляд, система хозяйственных договоров должна служить рычагом сбалансированного плана развития предприятий и организаций, входящих в АПК, и его формирований. С помощью этой системы могут быть наилучшим образом взаимоувязаны конкретные потребности в промежуточной и конечной

продукции требуемого ассортимента и качества, возможности ее производства, необходимые ресурсы, мощности для транспортировки, хранения и переработки продукции, ее реализация.

Более общие цели и задачи формируются и конкретизируются в хозяйственных договорах смежных предприятий и организаций, с помощью которых органы управления АПК на разных уровнях могут обеспечить оптимальную увязку объемов, качества, сроков производства и поставок продукции и ресурсов в своей системе и за ее пределами на тот или иной период при высокой степени организованности.

Одна из основных экономических функций хозяйственных договоров в рамках АПК — направленность предприятий на выполнение принятых на себя обязательств. Она проявляется в системе договорных условий и экономических нормативов, которые создают предпосылки для рационального и эффективного решения стоящих задач.

Дальнейшее их совершенствование, особенно экономических стимулов, ужесточение санкций за нарушение договорных обязательств послужат надежной основой совместной работы смежных предприятий и организаций и агропромышленных формирований в целом.

Особую значимость в современных условиях приобретает функция хозяйственных договоров по совершенствованию хозрасчета в агропромышленных формированиях и их подразделениях. Для ее реализации договорная система призвана обеспечить осуществление основных принципов хозрасчета — хозяйственной самостоятельности, соизмерения доходов с расходами и получения прибыли, самоокупаемости и самофинансирования, действенной материальной заинтересованности и ответственности сторон, денежный контроль каждого подразделения, агропромышленного формирования и всей системы АПК в целом.

Хозяйственные договоры должны унавливать на основе равенства, эквивалентности конкретные взаимные обязательства смежных предприятий и организаций в области материального снабжения, поставок и сбыта продукции и услуг, строительства и реконструкции производственных объектов, монтажа оборудования, оказания научной помощи и т. д. С помощью материальных интересов и санкций они призваны унавливать взаимоотношения, обеспечивающие требования самоокупаемости и эффективности. Эти требования достигаются благодаря договорным условиям, направленным на своевременное выполнение поставок материальных ресурсов и продукции, необходимой комплектности и ассортимента, повышение качества продукции и услуг, установление наиболее выгодных для сторон цен, расценок и тарифов, материальных стимулов и санкций. Особую значимость здесь приобретают поощрительные меры за

выполнение в срок и перевыполнение договорных обязательств, за досрочный пуск производственных мощностей, досрочное и качественное внедрение достижений науки, техники и передового опыта и т. п., а также меры по полному, а в ряде случаев и кратному, возмещению ущерба, возникающего при несоблюдении или нарушении условий договора.

Договорная система должна стать основой для повсеместного внедрения и осуществления хозрасчета и во внутренних подразделениях агропромышленных формирований, особенно сквозного хозрасчета в межотраслевых подрядных, арендных коллективах.

Таким образом, договорная система способна охватить все внешние и внутренние хозрасчетные отношения в АПК, его межотраслевых, отраслевых, территориальных и хозяйственных звеньях.

В условиях развития регулируемой рыночной экономики существенным образом меняется технология и организация планирования на всех уровнях и прежде всего в районном звене. Повышается роль собственных проработок районных агропромышленных формирований, исходя из долгосрочной стратегии развития, внешних и внутренних хозяйственных договоров. Для достижения намеченных показателей могут заключаться хозяйственные договоры на льготных условиях, выделяться дополнительные ассигнования и дефицитные ресурсы соответствующим предприятиям и организациям.

По сравнению с госзаказом по-иному должны формироваться натуральный налог на сельскохозяйственные продукты и сырье, объемы и стимулы закупок у производителей этой продукции сверх налога. Размеры натурального налога, по всей вероятности, будут значительно меньше, чем госзаказ, и строго фиксироваться по отношению к объемам производства каждого продукта. При снижении производства в неблагоприятные по погодным и другим объективным условиям годы общую величину натурального налога целесообразно уменьшать при сохранении его процента к объему производства, а закупочную цену соответственно повышать путем установления надбавок к ее нижнему пределу.

При заключении договоров на поставку сельскохозяйственной продукции в счет натурального налога ее ассортимент, видимо, должны определять производители по согласованию с заготовителями.

Районные агропромышленные формирования, заготовительные и перерабатывающие предприятия и организации призваны обеспечить работу с колхозами, совхозами, другими сельскохозяйственными предприятиями, кооперативами, арендными коллективами и крестьянскими хозяйствами по добровольному заключению договоров на размещение в них закупок продукции сверх натурального налога на основе экономических

рычагов стимулирования: с помощью цен договоренности и надбавок к ним в неблагоприятные годы, гарантированного сбыта продукции при высоком урожае, выделения дефицитных материально-технических ресурсов, лимитов подрядных работ и т. п. В хозяйственных договорах конкретизируются ассортимент, качество продукции, сроки ее поставок, экономические и другие условия выполнения обязательств, соответствующие стимулы и санкции.

В целях выполнения поставок продукции по договорам предприятия и организации АПК района предусматривают развитие производственных мощностей за счет собственных, заемных средств и централизованных капитальных вложений; обеспечение производства необходимой продукции материально-техническими ресурсами.

На практике используются два пути организации работы в рамках районных агропромышленных формирований: оказание **методической помощи** предприятиям и организациям, самостоятельно

разрабатывающим свои планы, и создание на добровольной основе **централизованной экономической службы** с вычислительным центром при совете районного агропромышленного формирования.

Особую роль следует отводить совместной разработке и корректировке экономических нормативов, обоснованию структурной политики, обеспечению приоритетного развития отраслей специализации, ликвидации узких мест, пропорциональности развития смежных звеньев технологической цепи агропромышленного производства, повышению качества и эффективности производства конечных продуктов АПК района.

С учетом предложений предприятий и организаций районное агропромышленное формирование разрабатывает перспективные мероприятия по размещению и модернизации предприятий по заготовкам, хранению и переработке сельскохозяйственной продукции, агросервису; внедрению в производство научно-технических достижений, развитию внешнеэкономической деятельности.

ПОТЕНЦИАЛ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ (ОБ АГРОКОНСОРЦИУМАХ)

Н. Посулько,

*зав. лабораторией ТСХА,
канд. экон. наук*

Агропромышленные консорциумы — новая форма финансово-хозяйственной кооперации * Объединение свободных ресурсов — важное условие взаимовыгодных экономических отношений партнеров * Углубление межотраслевых связей промышленности и сельского хозяйства создает предпосылки для быстрого обеспечения населения продовольствием

Коренные преобразования экономических отношений в аграрном секторе предполагают возникновение новых форм хозяйствования и организационных структур, нетрадиционных методов руководства сельскохозяйственным производством. В связи с этим одной из актуальных проблем совершенствования хозяйственного механизма становится создание условий для функционирования новых эффективных форм хозяйствования в условиях рыночных отношений, которые помогут реализовать экономические методы управления агропромышленным производством.

В условиях коренного преобразования экономических отношений в деревне создаются предпосылки для органического соединения сельского хозяйства и промышленности на взаимовыгодной **договорной основе**. Промышленные и другие предприятия и организации через новые организационные формы сотрудничества

могут оказывать активное влияние на развитие аграрного сектора.

На современном этапе в развитии сельского хозяйства объективно возрастает роль **промышленных, строительных и других предприятий и организаций народного хозяйства**, которые должны строиться на новых принципах взаимодействия, взаимном интересе, хозяйственном расчете, добровольном участии в **финансово-хозяйственной кооперации**. Их вклад в аграрный сектор становится более значительным и эффективным при вступлении коллективов предприятий в прямые экономические связи с колхозами и совхозами на взаимовыгодной основе.

Усилению интеграционных процессов и кооперирования между сельским хозяйством и другими отраслями народного хозяйства, привлечению их финансовых и материальных ресурсов для резкого увеличения производства сельско-

хозяйственной продукции способствует новая организационно-экономическая модель хозяйственно-финансовой кооперации — **агропромышленные консорциумы**. Они создаются на основе объединения свободных финансовых и материальных ресурсов для организации новых хозяйственных формирований по производству сельскохозяйственной продукции.

Агроконсорциумы — важный фактор хозяйственной реформы, перехода к экономическим методам хозяйствования, рыночным отношениям. Организация и управление производством в них строятся на кооперативных основах.

Принципом функционирования агроконсорциума является прежде всего добровольность объединения участниками части своих финансовых, материально-технических и других ресурсов для создания совместных производств, оказания услуг. Продукция и прибыль, полученные на совместных производствах агроконсорциума, принадлежат его учредителям. При этом сохраняется их хозяйственная самостоятельность при одновременном соблюдении договорной ответственности и выполнении партнерских обязательств. Тем самым создаются благоприятные условия для совместного поиска сельскохозяйственными, промышленными, банковскими, строительными и другими предприятиями и организациями решения острых проблем, связанных с увеличением производства продовольствия.

Высшим органом управления агроконсорциума является **совет учредителей**, который состоит из руководителей трудовых коллективов организаций и предприятий-учредителей. Совет утверждает договоры, вносит в них изменения; избирает председателя, формирует рабочие органы; принимает в состав агроконсорциума и исключает из него участников; рассматривает и утверждает планы (программы) и отчеты о деятельности агроконсорциума; распределяет доход между предприятиями-учредителями, определяет нормативы отчислений в фонды агроконсорциума и другие вопросы его деятельности, а также решает вопрос о открытии полученных убытков и прекращении его существования.

Агропромышленная интеграция сельского хозяйства с промышленностью и другими секторами народного хозяйства на современном этапе отличается от кооперации, получившей широкое распространение в сельском хозяйстве, в 70-х и начале 80-х гг. Она охватывает многие отрасли народного хозяйства, что и приводит к таким образованиям, как агропромышленные консорциумы. Они могут стать одним из важных резервов подъема экономики убыточных и низко rentабельных хозяйств за счет вложения на развитие сельского хозяйства свободных средств, имеющихся в промышленных, строительных, банковских, страховых и других предприятиях и организациях.

Вкладывать средства в развитие сельского хозяйства их заставляет прежде всего низкая эффективность деятельности сельскохозяйственных подсобных хозяйств при заводах и других предприятиях, которые ведут производство на невысоком агрозоотехническом уровне в силу различных причин (слабые технологическая дисциплина и профессиональная подготовка кадров, занятых в этих хозяйствах, недостаточная обеспеченность кормами и т. д.). У промышленных предприятий другие цели и приоритеты в их деятельности. Но сложившаяся обстановка с продовольствием заставляет руководителей предприятий идти на значительные затраты, лишь бы быстрее получить сельскохозяйственную продукцию и хотя бы как-то удовлетворить потребности коллектива.

В то же время развитие сельскохозяйственного производства за счет кооперирования денежных и материальных ресурсов в агроконсорциумах, которые могут создаваться на базе колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий, позволит с меньшими затратами получать промышленным предприятиям напрямую нужную им сельскохозяйственную продукцию. Те участники агроконсорциума, которых продукция непосредственно не интересует, на свою часть вложений получают соответствующую долю прибыли.

Таким образом, тесное сотрудничество сельскохозяйственных, промышленных и других предприятий и организаций народного хозяйства позволяет быстрее наращивать производство продовольствия **за счет дополнительных инвестиций** в аграрный сектор.

В целях стимулирования развития производственно-финансовой кооперации колхозов, совхозов с промышленными, строительными, банковскими, торговыми предприятиями и организациями для увеличения продовольствия целесообразно устанавливать для совместных производств агроконсорциумов (которые представляют собой межхозяйственную форму организации производства) льготные условия по налогообложению.

Важный стимул создания агроконсорциума — **ускоренное социальное развитие села**. В большинстве сформированных агроконсорциумов примерно 10% сметной стоимости возводимых объектов направляется на строительство жилья и социально-культурных объектов. Так, в агроконсорциуме «Щапово», который создан в Подольском р-не Московской обл., намечено направить в 1990—1992 гг. на развитие социальной сферы более 2 млн. руб. Активно ведется строительство и производственных объектов. Меньше чем за год построено современное картофелехранилище на 6000 т единовременного хранения, выдает продукцию первая очередь зверофермы, ведутся работы по строительству бройлерной фермы, которая при освоении проектной мощности будет давать ежегодно более 300 т мяса. На начало

1990 г. агроконсорциум произвел затрат на сумму 2,9 млн. руб., в том числе на звероферму — 1,3 млн. руб., строительство картофелехранилища и картофелеперерабатывающего завода — около 1,3 млн. руб., бройлерную ферму, создание производственной базы и строительство жилья для работников зверофермы — 262 тыс. руб. На его расчетный счет поступило более 4,3 млн. руб. от участников-учредителей. В целом уставный фонд агроконсорциума превысит 20 млн. руб.

Отметим, что при освоении проектной мощности производственными подразделениями агроконсорциума на каждый вложенный рубль члены агроконсорциума получат не менее 23 коп. В 1989 г. началась реализация шкурки песка.

Что же послужило стимулом для создания агроконсорциума в Подольском районе? Прежде всего при проработке перспектив развития агрофирмы «Щапово» стало ясно, что для того, чтобы в ближайшее пятилетие удвоить производство товарной продукции и довести ее до 15 млн. руб., необходимо осуществить крупное строительство новых производственных объектов и реконструкцию действующих, а это не под силу одному предприятию (даже и со здоровым финансовым положением). Поэтому для реализации резервов, более полного использования имеющегося производственного потенциала и предоставленных агрофирме прав нужны были дополнительные партнеры, которые на добровольной основе и с участием в последующих прибылях вложили бы свободные финансовые ресурсы в проектно-строительные и другие работы без ущерба для своей основной деятельности.

Активный сторонник создания агроконсорциума — Московское областное управление агропромбанка, предприятия которого с переходом на полный хозяйственный расчет и самофинансирование заинтересованы не только в финансировании эффективных мероприятий, но и готовы участвовать в роли партнеров и нести ответственность за реализацию выгодного проекта. С образованием агроконсорциума Московское областное управление агропромбанка вступило в новую форму хозяйственной и финансовой кооперации, которая соответствует интересам банка и агрофирмы.

Вместе с тем для реализации намеченной производственной программы одних денежных средств агропромбанка и агрофирмы было недостаточно. Поэтому в состав агроконсорциума «Щапово», кроме Московского областного управления агропромбанка, вошли: управление Госстраха СССР по Московскому обл., областное управление Промстройбанка СССР, Всероссийское производственно-научное объединение по звероводству, Подольский мясокомбинат, Подольский аккумуляторный завод, Нижне-Тагильский металлургический комбинат Домодедовское производственное объедине-

ние пражданской авиации, В/О «Внештехника» и другие, взявшие на себя выполнение различных функций и давшие согласие на взнос определенной суммы для формирования **уставного фонда агроконсорциума**.

Агрофирма «Щапово», кроме внесения в уставный фонд долевого вклада в сумме 2 млн. руб., предоставляет агроконсорциуму земельные участки под строительство совместных производств (предприятий), имеющиеся в агрофирме коммуникации, электрические, тепловые и другие мощности, а также корма, картофель и другую продукцию, предусмотренную в договоре, обеспечивает трудовыми ресурсами и осуществляет технологическую политику на вводимых в действие производственных объектах.

Другие участники агроконсорциума, кроме денежных взносов в уставный фонд, могут предоставлять строительные материалы, металл и т. д.

Финансовые ресурсы агроконсорциума формируются его участниками за счет прямого вложения денежных средств, стоимости выполненных работ, поставленного оборудования, различных материалов, сырья, оказанных услуг или в какой-либо иной форме. Также могут использоваться и личные сбережения с последующей выплатой соответствующих процентов.

Полученная агроконсорциумом **прибыль распределяется** следующим образом: осуществляются расчеты с местным бюджетом в размере до 5% балансовой прибыли; формируются фонды агроконсорциума (материального поощрения, социального развития, развития производства, науки и техники, страховой). Порядок их использования определяется советом учредителей; оставшаяся часть прибыли направляется участникам агроконсорциума пропорционально вложенным ими средствам.

Внешнеэкономическая деятельность агроконсорциума «Щапово» осуществляется на принципах **валютной самокупаемости и самофинансирования**. Агрофирма «Щапово» оказывает содействие агроконсорциуму в реализации части его продукции через свою внешнеторговую фирму.

Деятельность агроконсорциума по производству и продаже продукции совместных предприятий планируется им самостоятельно на основе долгосрочной программы. При этом государственный заказ выполняется только за счет той части продукции совместных предприятий, на производство которой выделялись материальные ресурсы из централизованных фондов, а остальную реализует по договорным ценам через собственную торговую сеть или на рынке. При необходимости участникам агроконсорциума выделяется часть продукции по договорным ценам для общественно-го питания и других нужд. Сумма прибыли, полученная участниками агроконсорциума от совместных предприятий,

присоединяется к фондам экономического стимулирования и используется по усмотрению их коллективов.

Первый опыт работы агроконсорциума показывает, что не все вопросы могут и должны решаться им самостоятельно, например, такие, как изучение рыночной конъюнктуры, представительство своих интересов в различных хозяйственных и других сферах, обмен товарами и услугами между агроконсорциумами, создание совместных предприятий, осуществление совместных проектов.

Для выполнения указанных и других работ целесообразно создать Всесоюзную ассоциацию агроконсорциумов, аппарат которой должен представлять интересы учредителей. Всесоюзная ассоциация будет способствовать расширению сфер совместного хозяйствования, координировать деятельность партнеров, оказывать помощь в переработке продукции и сырья, взаимном использовании свободных мощностей, складов, холодильников и т. д.

Таким образом, ассоциация станет важным фактором освоения экономических методов хозяйствования, получения предприятиями реальной хозрасчетной самостоятельности.

Пока еще не все руководители готовы воспринять и широко внедрить агроконсорциум. Для реализации положительного потенциала, заложенного в этой форме хозяйствования, предстоит быстрее создать законодательные и экономические условия для их функционирования. И прежде всего необходимо типовое положение об агроконсорциуме, которое создаст предпосылку для постановки на здоровую экономическую основу взаимоотношения между предприятиями и организациями сельского хозяйства и других отраслей народного хозяйства, позволит оптимизировать организационный и экономический механизм межотраслевых связей.

Разумеется, не все вопросы, связанные с функционированием агроконсорциума, уже решены до конца. Научные сотрудники Московской сельскохозяйственной академии им. К. А. Тимирязева совместно со специалистами агроконсорциума «Щапово» и его участниками отработывают отдельные элементы экономического механизма, анализируют происходящие процессы и возникающие проблемы. Так, процесс создания агроконсорциумов тормозится несбалансированностью в развитии производства и материально-техническим обеспечением (нехваткой современной техники и оборудования, строительных материалов), отсутствием оптовой торговли, что сдерживает темпы строительства новых производственных и социальных объектов.

Пытаясь компенсировать дополнительные затраты на создание новых производств (так как договорные цены на

приобретаемые ресурсы более высокие, чем на получаемые фонды через оптовую торговлю), агроконсорциумы, в свою очередь, вынуждены повышать цены на свою продукцию.

Еще рано делать основополагающие выводы об эффективности новых форм хозяйствования. Вместе с тем уже наличию утверждение принципов, сближающих интересы между аграрным и другими секторами на взаимовыгодной экономической основе, развивающих демократические методы управления, устанавливающих такие производственные отношения, которые способствуют освоению на селе научно-технических достижений и укрепляют положение крестьянина на земле. В агроконсорциумах созданы предпосылки для проявления производителями продукции самостоятельности, предприимчивости и инициативы.

Современный этап развития сельского хозяйства немислим без использования разнообразных форм хозяйствования, хозрасчетных отношений, прогрессивных форм организации труда. На мартовском (1989 г.) Пленуме ЦК КПСС и XXVIII съезде партии отмечалось, что все хозяйственные формы могут тесно взаимодействовать в социально-экономической структуре нашего общества, состояться между собой, дополнять друг друга, на деле доказывать свою эффективность и перспективность.

Широкое развитие процессов интеграции промышленного и сельскохозяйственного потенциала наметилось в Московской обл., где уже функционирует в различных районах более 20 агроконсорциумов. Новые хозяйственные формирования получают развитие в Ростовской, Херсонской обл., Грузинской ССР и ряде других регионов страны.

Полная юридическая и экономическая самостоятельность агроконсорциума, исключая вмешательство в хозяйственную деятельность извне, заставляет их искать свое место в территориальном и отраслевом аспектах, идти на экономические (договорные) формы взаимоотношений с различными партнерами. С другой стороны, жесткие условия, в которые ставят участники агроконсорциума (вложившие средства в совместное дело) дирекцию и нанимаемых работников, заставляют их проявлять инициативу и предприимчивость, думать о высокой отдаче вкладываемых средств. Это объясняется тем, что каждый участник агроконсорциума — полноправный и полномочный распорядитель и хозяин материальных и денежных фондов и в равной степени заинтересован в эффективном решении стоящих перед участниками кооперации задач.

Развивающийся процесс партнерства — выгодное мероприятие как для колхозов и совхозов, так и для промышленных, банковских и других предприятий и организаций народного хозяйства.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. Секарев,
канд. экон. наук

Комплекс постановлений, принятых правительством в последнее время в сфере внешнеэкономической деятельности, нацелен на ее активизацию. Несмотря на непоследовательность предпринимаемых мер, они усиливают интерес непосредственных производителей продукции к прямому выходу на мировой рынок. Возникают первые предпосылки к интернационализации собственно производства, хотя гарантий стабилизации такого положения пока нет.

Из многих аспектов советской внешнеэкономической реформы остановимся более подробно на перспективах региональной децентрализации и возможности появления открытых регионов в составе отечественной экономики. Очевидно, что открытость такого крупного хозяйственного комплекса, каким является экономика СССР, по отношению к мировому хозяйству не может быть достигнута сразу. Процесс «открытия» будет протекать постепенно, преодолевая ряд последовательных этапов. Формирование и отработка устойчивого хозяйственного механизма международно-ориентированного производства затронут в первую очередь предприятия, отрасли и регионы с интенсивной внешнеэкономической деятельностью. Причем для регионов определяющими факторами станут уже существующие профиль и уровень экспортной специализации, а также опыт в области международного сотрудничества.

Надо сказать, что у отдельных предприятий и регионов шансы для эффективного прямого научно-производственного общения с предприятиями и фирмами зарубежных стран значительно выше, чем у народнохозяйственного комплекса СССР в целом. Дело в том, что из-за отсутствия налаженной системы оптовой торговли средствами производства в стране отношения технологически связанных предприятий между собой сильно опосредованы ведомственными структурами. В силу этого между ассоциированными производителями в данном случае нет прямого обмена. Стсюда всевозможные накладки, в частности огромная величина встречных перевозок. Причем довольно часто *нерациональной* загрузки

транспорта можно избежать, используя эффективные варианты межотраслевой кооперации с регионами соседних стран, близкими по структуре хозяйства к «внутренним» партнерам. Тем самым можно было бы решить сразу несколько задач: повысить эффективность производства, уменьшить потери, разгрузить транспорт, укрепить экономические связи с другими странами.

Регион Кольского Севера в силу сложившейся структуры производства и внешних связей имеет едва ли не оптимальные возможности для эффективного развития внешнеэкономических отношений, в том числе и с ближайшими соседями — странами Скандинавии. Речь идет о более рациональном использовании посредством международного разделения труда уникальной минерально-сырьевой базы полуострова, однако на качественно новой (и в плане управления, и в плане социально-экономических последствий) основе.

Статистическое наблюдение за развитием экспортного производства и поставок на внешний рынок осуществляется в Мурманской обл. с 1987 г. Так, объем экспорта в 1987 г. составил 495 млн. руб., в 1988 г. — 467 млн., в 1989 г. — 559 млн. руб. Причем в прошлом году прирост объема промышленной продукции достиг лишь 2%, а поставок на экспорт — 19%. По показателю удельного веса экспорта в производстве промышленной продукции (в 1988 г., по оценке, 9,6%, в 1989 г. — 9,7%) Мурманская обл. занимает одно из ведущих мест среди областей СССР. Для сравнения отметим, что этот показатель по стране в целом в 1988 г. равнялся 8,2%, Восточной Сибири — 4,6, Украине — 5%. Следует подчеркнуть, что даже регионы — лидеры по экспорту основных топливно-сырьевых товаров имеют, как правило, чрезвычайно низкую экспортную квоту. Например, в Донецко-Приднепровском экономическом районе (63% советского экспорта железной руды) удельный вес экспорта в производстве не превышает 4%. Это объясняется по преимуществу масштабами хозяйственных комплексов и их ориентацией на внутрисоюзное разделение труда. Существенно выделяется ре-

гион и по уровню экспорта на душу населения (418,6 руб. по сравнению с 97 руб. в Кемеровской, 245 в Иркутской, 60 в Томской областях, 163 руб. в Красноярском крае — данные за 1988 г.).

На основании приведенных данных можно сделать вывод, что Мурманская обл. занимает особое положение среди регионов страны не только как одна из важнейших экспортных баз, но и с точки зрения роли экспортного производства и внешнего (с зарубежными странами) обмена в региональном воспроизводстве. Важно подчеркнуть, для Кольского полуострова в меньшей степени характерен разрыв между экспортной и производственной структурами, что позволяет говорить о высоком уровне экспортной специализации хозяйства области, ее органическом сочетании с экономикой в целом.

Под экспортной специализацией хозяйственной системы обычно подразумевается сосредоточение выпуска однородной продукции для поставок на рынок зарубежных стран. Субъектами экспортного производства могут выступать предприятия, отрасли, территориально-производственные системы, отдельные регионы и хозяйственные комплексы более крупного масштаба. Степень экспортной специализации определяется главным образом удельным весом продукции, предназначенной для экспорта, в общем ее объеме. Полагаем справедливой точку зрения обоснованную В. Р. Сиденко¹, что уровень экспортной квоты в 10% составляет тот рубеж, на котором происходит переход от экспортного производства, дополняющего основное, к специализированному экспортному производству. Для закрытых экономик характерно дополняющее экспортное производство с особыми качественными параметрами и особым механизмом управления, как правило, административным. Специализированный экспорт имеет место лишь в отдельных регионах, подотраслях и на предприятиях. Если же экспортная квота достигает уровня 50%, то производство превращается в проэкспортное и функционирует уже скорее как часть мирового хозяйства, чем национального.

Экспортное производство Мурманской обл. можно охарактеризовать как специализированное и органическое. Прослеживается четкое соответствие лидирующих позиций в производстве и экспорте отраслей горнопромышленного комплекса (удельный вес в объеме продукции в 1988 г. 34%, в экспорте — 62%) и рыбного хозяйства (соответственно 35 и 32%)². Причем на область приходится основные поставки тех видов продукции, которые имеют незначительный удель-

ный вес в общесоюзных экспортных поставках (руды и концентраты, пищевкусовые товары). Здесь сказываются в основном уникальные природные и географические условия, в которых развивается хозяйство Кольского Севера³.

Удельный вес поставок товаров на свободно конвертируемую валюту в общем объеме экспорта составляет в регионе немногим более половины. Ведущие поставщики такой продукции — комбинат «Североникель» и Бассейновое производственное объединение «Севрыба» — определяют и экспортный облик региона в целом: их суммарная доля в общем объеме экспорта более 75%, а с учетом экспортной продукции ПО «Апатит» и ПО «Ковдорслюда» достигает 92%. Сопоставление указанного показателя с удельным весом экспорта на валюту в общем объеме поставок области (55,4%) позволяет говорить об устойчивой экспортной специализации производства по важнейшим и дефицитным на мировом рынке видам сырья.

Надо отметить, что в настоящее время большинство регионов СССР, активно участвующих в международном обмене, имеют четко выраженный сырьевой профиль специализации. Поэтому было бы нереальным стремиться уже на первых этапах перехода к «открытой экономике», ориентироваться на формирование производства наукоемкой продукции и высоких технологий (товаров, наиболее конкурентоспособных на мировом рынке). По-видимому, научно-производственная межотраслевая кооперация должна быть нацелена на повышение наукоемкости поставляемого на экспорт сырья и энергоносителей, т. е. на их более глубокую переработку.

В течение последних лет конъюнктура мировых рынков продукции, составляющей профиль экспортной специализации Кольского полуострова, складывалась относительно благоприятно. Возрос спрос на ряд цветных металлов, химическое сырье, лесоматериалы. Причем наиболее устойчивым он оказался на сырьевые товары высокой степени переработки, готовые к употреблению в различных высокосложных технологических процессах. Цена на такое сырье позволяет, как правило, покрыть расходы, связанные

³ Если провести сопоставление с Дальневосточным экономическим районом, экспорт которого также имеет всецело сырьевой характер, то его отличие от Мурманской обл. будет состоять в высоком удельном весе в экспорте группы лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий (более 50%). Попутно отметим, что удельный вес всего этого региона в советском экспорте составляет менее 3%, а Мурманская обл. — одна из пяти областей и республик Северного экономического района — дает 1% экспортных поставок СССР (удельный вес области в общем объеме промышленной продукции СССР в 1988 г. составил 0,6%).

¹ См.: Сиденко В. Р. Производство и внешняя торговля. Киев: Наукова думка, 1988. С. 33—34.

² Такая ситуация — скорее исключение, чем правило, для других регионов страны и в целом СССР.

с переоборудованием сырьевых производств. Поэтому стоило бы повысить степень обработки добываемых в стране сырьевых ресурсов, что может дать резкий рост валютных доходов. Модернизация в данном направлении добывающих производств должна стать одним из важнейших мероприятий региональных экспортных программ.

Однако углубленная переработка сырья может быть сопряжена с дополнительной угрозой ухудшения и без того нарушенных в большинстве регионов экосистем. При сохранении сырьевой специализации экономики региона (и его экспорта) выход будет заключаться в последовательном формировании системы рациональной межотраслевой кооперации с внешней экономической средой. Варианты подобной кооперации могут быть разнообразны, но генеральная линия — обмен дефицитных видов сырья на ресурсосберегающие технологии.

Указанный подход был положен в основу широкой программы экономического и научно-технического сотрудничества Мурманской обл. с зарубежными странами, известной под названием «Кольский проект». В первом варианте (середина 80-х гг.) он предусматривал широкое привлечение зарубежных фирм к развитию лишь минерально-сырьевой базы региона и мощностей горнопромышленного комплекса. Однако в 1988 г. «Кольский проект» был расширен и приобрел комплексный характер. Внешнеэкономические связи планируется развивать в основных отраслях промышленности, производственной и социальной инфраструктуры, рекреационном хозяйстве и рациональном природопользовании.

Масштабность проекта, который советская сторона поначалу представляла в виде единой программы, стала причиной осторожности и скепсиса западных фирм. Потенциальных партнеров, крайне заинтересованных в доступе к уникальной минерально-сырьевой базе Кольского полуострова, отпугивала огромная инвестиционная емкость программы — порядка нескольких миллиардов рублей. На сегодняшний день осознана наконец возможность невязанного выполнения отдельных субпроектов стоимостью которых может колебаться от нескольких миллионов до полумиллиарда рублей. Наибольшую активность в настоящее время проявляют фирмы Финляндии, с которыми заключено около десяти реальных и перспективных соглашений о сотрудничестве, включая создание совместных предприятий. По итогам советско-финской встречи в верхах осенью 1989 г. принята широкая программа двусторонних взаимосвязей Финляндии с Мурманской обл. в рамках «Кольского проекта» в промышленности, научно-техническом обмене, на транспорте, в социальной сфере и туризме. По мнению экспертов двух стран, договоренности по проекту стали наиболее существенным результатом визита.

Программа развития экспортных возможностей Кольского полуострова предусматривает в перспективе создание на его территории свободной экономической зоны. Этому благоприятствует удобное расположение региона относительно мировых торговых потоков, обилие потенциальных мест приложения капитала к уникальным богатствам природной кладовой. При сравнительной развитости инфраструктуры (морской, автомобильной и железнодорожный транспорт) ее, однако, нельзя считать достаточной. Транспорт ориентирован в меридиональном направлении к центру страны, его мощностей явно не хватит для резкого увеличения объемов перевозок на экспорт. Крайне низок уровень развития всех видов связи, не говоря уже о новых ее средствах (например, телефаксе и компьютерных информационных системах). Кроме того, районы промышленного освоения потребуют значительных затрат, причем именно наших денег, так как западный капитал будет остановлен риском и перспективой долгой оккупации.

Крайне сложен вопрос об экологических и социальных аспектах Кольской свободной зоны. Реализация сырьевых энергетических и других программ в рамках «Кольского проекта», несомненно, резко увеличит техногенную нагрузку на экосистему⁴, а экологическая обстановка в регионе довольно острая. Гарантии того, что развитие добывающих производств окажется экологически безопасным и не ухудшит существующего положения, сейчас можно получить только путем импорта чистых технологий. Но и в этом случае остается вопрос об их пригодности в наших условиях. Нужно помнить и о том, что наш народ, измученный бесконечным дефицитом, с трудом будет воспринимать высокие заработки и систему снабжения работников свободных экономических зон и долго адаптироваться к такой ситуации.

Все сказанное отнюдь не отрицает перспективы Кольской свободной зоны. Но вопрос о ее создании, по нашему мнению, ставить еще преждевременно. Главное препятствие в том, что хозяйство области пока не восприняло идеи территориальной самоорганизации, делаются только самые первые шаги к хозяйственному «самоопределению» Кольского Севера на основе плюрализма форм собственности и рационального внешнего

⁴ Следует заметить, что по действующей модели отношений «центр — регион» последний попросту ставится перед фактом волевого решения о крупномасштабном промышленном строительстве, как это имело место с экологически вредным Кольским глиноземно-цементным комплексом. Вариант ведомственного диктата в отношении крупных строек с привлечением иностранных инвестиций поэтому особенно вероятен в силу валютного беспаравия региональных органов управления.

обмена. Лишь тогда, когда эти идеи станут налаженной практикой, а внешнеэкономические отношения органически влетут в хозяйственную жизнь региона, можно будет приступить к реализации Кольской свободной зоны.

Своеобразие экономико-географического положения Кольского полуострова побуждает к эффективному экономическому сотрудничеству с соседними странами Скандинавии. Однако с точки зрения конкретных форм и механизма управления приграничные экономические связи Мурманской обл. стоят особняком в практике подобных связей других регионов страны, и дело не столько в специфике отраслевой структуры хозяйства, слабой проницаемости региона в широтном направлении и огромной инвестиционной емкости хозяйства, сколько в исторически сложившейся системе организации приграничного сотрудничества.

В случае приграничных связей районов и областей СССР со странами СЭВ упрощенная процедура их организации до недавнего времени была одним из важных факторов в развитии этого дела, дополняющих территориальную близость. Иначе обстоит дело на Кольском полуострове. Здесь торгово-экономические отношения осуществляются централизованно, всецело по линии ВО «Ленфинторг», а научно-технические и иные связи, прямо затрагивающие производство, ведутся общим порядком. Незначительные преференции касаются только деловых контактов представителей предприятий и фирм, да и то в основном зарубежных. В результате территориальная близость партнеров по приграничному сотрудничеству, приводящая в других регионах к широкой совместной деятельности в строительстве, решении социальных проблем, по охране окружающей среды, обмену рабочей силой и т. п., остается для Мурманской обл. лишь потенциальным стимулом хозяйственного взаимодействия. Так, лишь в 1988 г. Мурманским облрыболовпотребсоюзом было заключено первое соглашение о бартерном товарообмене, да и то с одной из болгарских торговых организаций. Удельный вес импорта в розничном товарообороте региона, несмотря на небольшой рост, составляет ничтожную величину и никак не связан с обменом по приграничной торговле.

Не получили пока должного развития прямые производственные связи со странами — членами СЭВ, экспортно-импортный обмен в рамках таких связей в течение последних лет не осуществлялся. Более того, с введением нового порядка регистрации непосредственных участников внешнеэкономической деятельности прямые связи как способ международной научно-производственной кооперации, по существу, утратили всякие преимущества и даже качественную определенность в качестве особой формы внешнеэкономического сотрудничества. Мож-

но сказать, что внешнеэкономические отношения Мурманской обл., в том числе с соседними скандинавскими странами, не включают производственную кооперацию в сколько-нибудь значительном объеме, а последние не оказывают большого влияния на развитие хозяйства области. Лишь совсем недавно созданы первые четыре совместных предприятия, в том числе с участием фирм скандинавских стран, начала осуществляться совместная деятельность с рядом финских и шведских фирм в области рекреационного хозяйства. Прорабатываются несколько десятков других предложений о совместных предприятиях. Однако данные формы еще не устоялись и не меняют общей картины. Не осуществляется также сотрудничество в обмене трудовыми ресурсами.

Основная форма приграничного сотрудничества для Мурманской обл. — экспортно-импортный обмен через «Ленфинторг». Его оборот за последние два года значительно сократился и составляет около 5 млн. руб. Свертывание товарооборота можно объяснить, по-видимому, дисбалансом в торговле между СССР и Финляндией (ведущим партнером области), который стал причиной лицензирования всего советского экспорта в эту страну. Характерно, что экспорт региона в Швецию и Норвегию имеет стабильную динамику.

В общем экспорте Мурманской обл. поставки по приграничному обмену равняются приблизительно 1%. Такое положение не случайно, если принять во внимание, что основу кольского экспорта образуют сырьевые товары, принципиально важные для экспортных поставок СССР в целом. Вклад области в общий объем советско-финской приграничной торговли составил 7,2% (для сравнения: Ленинград и область — 16,5, Коми АССР — 8,5%). Причем поставки по приграничной торговле слабо связаны с основным экспортным производством (основная экспортная продукция фигурирует только в советско-финском товарообороте, но не имеет в нем соответствующих лидирующих позиций). Более наглядно такое положение иллюстрируют данные за 1988 г. в таблице.

(в %)

Вид экспортируемого продукта	Удельный вес в экспорте	
	в общем	по приграничной торговле
Продукция горнопромышленного комплекса . . .	61,8	21,9
Морепродукты	35,4	6,5
Древесина и пиломатериалы	1,9	6,6
Электроэнергия	0,4	38,0

Вместе с тем номенклатура поставок в скандинавские страны через «Ленфинторг» не включает такой важный для области экспортный товар, как апатитовый концентрат. Его экспорт в Финляндию, Швецию и Норвегию по каналам «большой» торговли достигает значительных объемов, но формально не считается приграничным.

Следует отметить, что импорт по приграничной торговле образуют по преимуществу товары, необходимые для нужд социально-экономического развития области. В этом смысле свертывание товарооборота, и прежде всего падение физического объема импорта, характерное в последние годы для ассортиментного товарообмена многих регионов СССР с соседними странами и внешней торговли страны в целом, негативно отражается на состоянии внутреннего рынка и способствует — среди прочих факторов — воспроизводству дефицита. Что же касается введенного в декабре 1989 г. запрета на экспорт по ассортиментному и приграничному обмену товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, то он фактически подрывал и без того скудные возможности местных органов в развитии децентрализованных внешнеэкономических связей.

Нормативно-правовое регулирование приграничной торговли Кольского полуострова со скандинавскими странами в части, касающейся изъятий из общего правового режима внешнеэкономических связей, а также валютно-финансовых условий обмена, пока всецело составляет прерогативу центральных внешнеэкономических органов. Первичные хозяйственные звенья — участники приграничного обмена — не имеют сколько-нибудь серьезных внешнеэкономических полномочий. Известной независимостью пользуются лишь предприятия рыбопромышленного комплекса. Среди областных организаций правом принятия относительно самостоятельных решений по внешнеэкономическим связям располагают облисполком, Кольская межведомственная территориальная комиссия Госплана СССР по горнопромышленному комплексу и региональная ассоциация делового сотрудничества с зарубежными странами. Создаваемый аппарат уполномоченного МВЭС по региону еще не приступил к работе в полном объеме. Подробно определить круг полномочий указанных органов не представляется возможным, однако, по общему впечатлению, важнейшие внешнеэкономические решения подлежат обязательному согласованию в центре.

Для перевозок в рамках приграничного обмена используется по большей части автомобильный транспорт. Однако рудный экспорт в Финляндию осуществляется морскими судами вокруг Скандинавского полуострова, а также по железной дороге через Карелию и Ленинградскую обл. Естественно, в этих случаях работа транспорта не может рас-

сматриваться как обеспечение собственного приграничного товарообмена. В целом же мощности инфраструктуры на территории Кольского полуострова значительно отстают от потребностей основного производства. Слабое развитие производственной и социальной инфраструктуры — существенный фактор торможения хозяйственного развития региона, его внешнеэкономических связей, в том числе приграничного сотрудничества. Транспорт, связь, складское хозяйство (за исключением мощностей морского транспорта) практически слабо приспособлены к обслуживанию внешнеэкономической деятельности. Инфраструктурные проблемы можно отнести к числу наиболее острых социально-экономических проблем Кольского полуострова.

Приведенные выше данные подтверждают вывод о существенных отличиях приграничных связей Мурманской обл. (с точки зрения их форм и организационного механизма) от практики других регионов СССР. Территориальная близость и сходство общих условий деятельности не привели к разносторонним хозяйственным связям. Сотрудничество области с соседними странами Скандинавии можно считать приграничным лишь формально, поскольку оно не имеет своего особого механизма управления.

В связи с отсутствием у областных организаций и предприятий достаточных полномочий в приграничном сотрудничестве остаются без ответа многочисленные предложения фирм соседних стран по налаживанию устойчивой производственной кооперации в горнорудной промышленности и деревообработке. Представители зарубежных фирм указывают на невозможность «четко и ясно договориться» с советским партнером, так как в переговорах каждый раз участвуют новые лица, а одни и те же вопросы требуют многократных согласований и оговорок. Стиль внешнеэкономической деятельности, таким образом, также мешает прямому участию в международном разделении труда.

Внешеэкономическая деятельность региона в дальнейшем может активизироваться с помощью прогрессивных форм взаимодействия с соседними странами, в частности обмена технологиями по охране окружающей среды. Финская сторона, например, готова предоставить технологию улавливания сернистого газа при производстве никеля на компенсационных условиях. На этой же основе возможен прирост объемов социального строительства с участием фирм скандинавских стран. Однако эти и другие проекты, связанные с удовлетворением потребностей отрасли на базе международного сотрудничества, блокируются союзными министерствами.

В свете изложенного становится ясной необходимость органического сочетания в регионе внешнеэкономической и «внут-

ренней» хозяйственной деятельности. Уже сегодня можно обрисовать черты хозяйственного механизма, который позволил бы эффективно взаимодействовать с мировой и отечественной экономикой на принципах самоопределения. По-видимому, его краеугольным камнем становится эквивалентный обмен с внешней для региона средой — будь то мировое хозяйство или «остальной» внутренний рынок. Эквивалентность обмена воплощает в экономической реальности внутреннюю логику территориального общественного разделения труда, фиксируя его непрерывность. При таком варианте географические границы региона гармонически сочетают обе свои противоположные функции — барьерную и контактную.

В реальных условиях закрытости и дефицитного характера советской экономики эквивалентный обмен регионов может быть практически осуществлен лишь в перспективе: слишком различны условия экономической деятельности (мирохозяйственные и внутренние). Но другого варианта, видимо, не существует. Сегодня территориальную структуру единого народнохозяйственного комплекса вряд ли можно признать целостной (в частности, из-за удаленности ее составных частей и перегрузки коммуникаций). Поэтому первым шагом на пути к механизму региональной экономики, соответствующему эффективному территориальному разделению труда, должны стать экономическое самоопределение регионов и их объединенный рынок в рамках советской федерации.

Мера самоопределения регионов должна быть достаточной для принятия субъектами производства полномочных реше-

ний об экономически, экологически и социально эффективном участии в международном разделении труда. Мотив такой деятельности по своей устойчивости не уступает региональной самостоятельности в рамках федерации. На сегодняшний день, однако, тема «самостоятельного выхода на внешний рынок» стала модой, что привело к торопливости и проигрышным сделкам. Издержки роста, думается, не должны стать поводом для возврата к администрированию в области внешнеэкономических связей. Но надо помнить, что открытость к мировому рынку, безусловно, означает и открытость к кризисным явлениям, особенно с учетом структурного отрыва советской продукции от мировых аналогов, пустоты внутреннего рынка и невыгодных в течение длительного времени для СССР условий мировой торговли. Однако по преодолении стадии болезненного приспособления регион может сформироваться как открытая экономическая система, воспринявшая высокую современную культуру хозяйственных отношений. Только открытость к мировой экономике может реально подстегнуть интерес к производительному труду и эффективной хозяйственной и социальной деятельности.

Экономическое и экономико-географическое своеобразие Кольского полуострова стало основным фактором его принадлежности к регионам интенсивной внешнеэкономической деятельности. Это повышает его шансы стать открытым для мирового хозяйства в качестве «полпреда» экономики СССР в целом.

г. Апатиты

ПЕРЕСТРОЙКА И СОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ

Эдгар Фейдж,
профессор экономики (США)

Основная задача настоящей статьи состоит в изложении нашего взгляда на цель перестройки и одного из путей продвижения к ней. Предлагаемый нами путь включает осуществление программы «социалистической приватизации»¹ — равное перераспределение находящихся во владении государства активов всем гражданам в качестве предпосылки последующего введения рыночных механизмов.

Социалистическая приватизация предполагает конституционное признание права гарантии частной собственности. На ее втором этапе государство отказывается от права распоряжения средствами производства и осуществляет передачу богатства нации (в виде акций государственных предприятий, сельскохозяйственных ресурсов и жилого фонда) своим гражданам. Части национальных активов могут быть переданы центральным, региональным (республиканским) и местным властям, рабочим и служащим предприятий, а также иностранным инвесторам. Подавляющая часть акций резервируется за советскими гражданами. Механизм распределения государственных активов — это массовая операция на открытом рынке. Продажа активов населению в равной доле каждому гражданину устранил бремя излишних рублей, которое при любой реформе грозит серьезной инфляцией. Замораживание поступлений от продажи активов на открытом рынке восстановит денежное равновесие.

Когда оно будет восстановлено и граждане будут обеспечены некоторым доходом для сглаживания издержек последующих реформ, можно перейти непосредственно к проведению рыночных реформ. Цены освобождаются от контроля и формируются на уровне, обеспечивающем равновесие рынка. Ценовой механизм избавляется от всяких ограничений и начинает выполнять роль экономической информации и экономического стимула. Система централизованного планирования на основе административного диктата должна будет уступить ему распределение ресурсов. Чтобы избежать разрушительных сил единовременного введения рыночных принципов, некоторое время в зависимости от ситуации сохранится контроль над ценами. Именно в такой последовательности реформ — возможность устойчивого продвижения к тому, что сейчас принято называть «гуманным, демократическим социализмом».

Образно говоря, социалистическая приватизация создает безопасное и равное «игровое поле» перед тем, как будут высвобождены конкурентные силы свободного рынка. Это подкрепляется юридическим правом частной собственности на ресурсы, их распределение на основе уравнительных принципов посредством продажи на открытом рынке. Короче, первоначальное уравнительное перераспределение государственной

¹ Такие термины и связанные с ними идеи высказывались в публикациях отдельных советских авторов и программных разработках.

собственности создает предпосылки равенства возможностей. Последующее введение свободного рынка обеспечит функционирование механизмов информации и стимулирования, которые и позволят достичь в короткий срок роста производительности и эффективности.

Собственность, столь долго недоступная простым гражданам, возвращается им как основание для развития более эффективной и производительной экономики. Как это ни парадоксально, именно существование государственной собственности и системы централизованного контроля дает социалистическим странам уникальную историческую возможность предпринять беспрецедентное перераспределение экономических ресурсов, которое не требует экспроприации собственности. Такая возможность вытекает из роли государства как распорядителя собственности своих граждан. Отказываясь от этой функции, государство реализует давно провозглашаемую цель установления равного распределения собственности. И тогда каждый трудящийся получает неотъемлемое право на владение долей существующего капитала. Административная структура аппарата централизованного планирования осуществляет массовое перераспределение до передачи этой функции рыночному механизму.

Перераспределение: общий взгляд

Прямое перераспределение богатства нации между ее гражданами соответствует, по нашему мнению, социалистическим идеалам. Оно создает основополагающий институт права частной собственности как демократическую основу эффективного функционирования рыночных механизмов. Уравнительное распределение собственности наполняет содержанием реализацию права собственности, создает экономику соучастия, в которой граждане, выступая в двойственном качестве — как собственники и трудящиеся, имеют равную и прямую долю участия в результатах реформ.

Социалистическая приватизация предполагает распределение акций между центральными, региональными и местными органами исполнительной власти, руководителями, трудящимися и иностранными инвесторами, при том что самая большая часть распределяется по уравнительному принципу гражданам страны. Трансформируемые государственные предприятия и коллективы должны быть вновь зарегистрированы как акционерные общества. Некоторая часть акций предприятий будет предназначена к продаже рабочим, руководителям и иностранным инвесторам, несущим ответственность за функционирование определенных корпораций. Им должно быть предоставлено право первоочередного приобретения акций своего собственного предприятия по ценам, определяемым на аукционах. Остающаяся часть акций распределяется между населением, центральным правительством, региональными и местными органами власти.

Всеобщее распределение акций создает основу для регистрации собственности на имя каждого гражданина, который и получает доход, обеспечивающий страхование на случай неудач переходного периода. Риски провала отдельно взятой корпорации теперь объединены и распределены на все население. Процедура распределения акций предусматривает создание развернутой банковской системы с депозитными и кредитными функциями. Открытая рыночная продажа акций по номинальной стоимости позволит несколько пополнить доходную часть госбюджета.

Социалистическая приватизация позволяет одновременно реализовать несколько целей. Несвязанные акции отдельного предприятия, которые определены для продажи его рабочим, руководителям и иностранным инвесторам, стимулируют их к эффективному управлению. Это рас-

пределение создает одновременно и самоуправление, и прямое владение. Поскольку цены на акции будут устанавливаться на открытых аукционах, необходим механизм оценки индивидуального пакета акций.

Предоставление центральному правительству определенной доли акций создает источник дохода для финансирования централизованных расходов. Этот источник может не облагаться налогом, так как правительство получает дивиденды по акциям. Акции выступают в качестве активов в балансе государственного бюджета, и правительство может выпускать под них свои собственные обеспеченные обязательства. Они могут продаваться банкам и населению, позволяя центральному банку проводить стабилизационную денежную политику посредством обычных операций на открытом рынке. Жесткое требование полного обеспечения обязательств накладывает ограничение на денежную эмиссию. Распределение активов региональным правительством играет такую же роль, создавая автономную базу поступлений для местных властей для определения политически приемлемого уровня децентрализованных государственных расходов.

Наконец, выделение части акций правительству создает уникальную структуру параллельных экономических стимулов для общественных органов и частных лиц. Действия правительства получают мотивацию и направляются как политическим процессом, так и экономическими стимулами. Государство и население имеют теперь сравнимые доли в результатах реформ и, следовательно, сравнимые намерения в достижении успеха. Но для этого нужно еще преодолеть такие препятствия, как «избыток рублей» (с ослаблением контроля над ценами он вызовет массовое их повышение); бюджетный дефицит, финансирование которого посредством дополнительной денежной эмиссии лишь усилит инфляцию; рост безработицы вследствие перераспределения труда и капитала.

Излишек рублей

Самое серьезное экономическое препятствие на пути быстрого осуществления экономической реформы — опасение инфляции, причем весьма обоснованное. Причиной этой хронической экономической диспропорции является неадекватное перераспределение значительной части валового национального продукта (ВНП) в пользу производства военной продукции и инвестиционных товаров за счет ограничения выпуска потребительских товаров. Возможности советских трудящихся израсходовать свой заработок ограничены относительно небольшой частью совокупного выпуска потребительских товаров и услуг. Несоответствие между наличными поступлениями населения после уплаты налогов и стоимостью товаров и услуг создает хроническую нехватку потребительских товаров и, следовательно, избыток рублей в форме домашних запасов наличности или прироста сберегательных вкладов. Не только наличность, но даже сберегательные вклады — неудовлетворительный способ хранения денег, поскольку жестко контролируемые номинальные проценты, выплачиваемые сберегательными банками, ниже уровня инфляции, что делает реальные ставки процента отрицательными.

Создание полноценной денежной единицы

В отличие от полностью конвертируемых валют западных стран рубль выступает в известной мере псевдовалютой. Его функция средства обращения жестко ограничена как внешней, так и внутренней неконвертируемостью. На рубли нельзя не только приобрести иностранную валюту, но не всегда можно использовать их и для покупки товаров внутри страны. Ограничителем является и неравноправная, неэффективная двойная система распределения, которая поражает советскую эко-

номику. Доступ ко многим товарам и услугам определяется привилегиями, а не наличием рублей. Взаимодействие государственных субсидированных цен и ограниченного доступа к товарам и услугам по этим ценам вызвало нелегальную, но широко распространившуюся подпольную экономику, в которой обмен часто предполагает бартерные сделки. Реальная конвертируемость рубля относится лишь к ограниченному количеству государственных товаров и услуг, продаваемых по фиксированным ценам, к дорогостоящим товарам и услугам кооперативного сектора, а также к товарам, перепродаваемым по ценам черного рынка.

Предприятия также сталкиваются с проблемой неконвертируемости, поскольку рубли можно использовать только для выплаты заработной платы. Остальные затраты они осуществляют по безналичным расчетам, используя кредиты государственной банковской системы. Кредитные средства предприятия сами по себе в значительной степени неконвертируемы, поскольку должны использоваться в соответствии с планом, и если их количество считается излишним, они могут быть с легкостью изъяты. Всеобщая денежная (финансовая) несбалансированность вызывает массовые закупки потребительских и инвестиционных товаров, вынужденное накопление рублей.

Сейчас хорошо осознано, что введению рыночных механизмов и реформе цен должно предшествовать достижение макроэкономического равновесия, обеспечивающего устойчивость общего уровня цен. В противном случае «сигналы» изменения относительных цен потонут в общем повышении цен, лишив их присущей им информационной и перераспределительной функции. Ликвидация избытка рублей должна предшествовать реформе ценообразования, основываться на рестрикционных методах поглощения излишних рублей, включая и более высокое налогообложение. Налоги могут быть введены либо в явном виде на доходы и сберегательные вклады, либо в скрытом виде. Но в данном варианте ни один из этих способов не может использоваться, потому что предполагает экспроприацию. Каким же образом можно достичь равновесия в денежной системе без допущения массовой инфляции?

Наиболее очевидное решение — укрепление статуса рубля как полноценно функционирующей денежной единицы, использование его как настоящего средства обращения, полностью конвертируемого в товары, реальные и финансовые активы. Проблема избыточных рублей не в том, что их слишком много, а в том, что крайне мало товаров и, что еще более важно, слишком ограничен перечень активов, которые можно купить на рубли. И не случайно увеличение предложения товаров — один из приоритетов советской политики. Главная задача намеченной реформы состоит в том, чтобы переключить запланированные инвестиции с производства средств производства на выпуск потребительских товаров. Но это изменение структуры потребует времени, и даже если оно будет успешным, может оказать незначительное воздействие на сокращение избытка денег.

Самым эффективным средством ликвидации излишних рублей является изменение институциональных принципов, определяющих права собственности в Советском Союзе. Программа социалистической приватизации, которая расширяет круг субъектов права собственности, резко увеличивает выбор реальных и финансовых активов, доступных населению. Это снижает спрос на запасы товаров, и реальный капитал как хранитель стоимости делает их доступными для потребления и производства. Превращение рубля в действительно функционирующую денежную единицу облегчает достижение денежной сбалансированности, увеличивает спрос на рубли, уменьшая их предложение. Таким образом, стабилизация общего уровня цен возможна, даже если относительные цены высвобождают из-под контроля, чтобы они свободно двигались к рыночному равновесию.

Устранение инфляции потребует также сокращения и ликвидации бюджетных дефицитов. В описываемой ниже программе правительство удерживает долю национальных активов для обеспечения внеплановых поступлений, которые смогут увеличиваться при успешном осуществлении реформы. Эти поступления, наверное, придется дополнить налогом на добавленную стоимость, специальными акцизными налогами и экологическим налогом. Сокращение расходов бюджета потребует уменьшения инвестиций и военных расходов. Замена системы централизованного планирования рыночными механизмами сократит затраты по содержанию правительственного аппарата, снимет дотации нерентабельным предприятиям, а также по отдельным товарам. Даже этих изменений может быть достаточно для ликвидации сегодняшнего дефицита.

Любая крупная перестройка, направленная на долгосрочное повышение эффективности и производительности, предполагает в краткосрочном плане перемещение труда и капитала, которые вызывают переходное недоиспользование ресурсов. Безусловно, безработица и недогрузки мощностей возрастут с соответствующей краткосрочной потерей части продукции. Но отрицательные последствия этих явлений могут быть смягчены страховой защитой активов, находящихся в собственности граждан.

Эффективное перемещение ресурсов требует, чтобы обмен осуществлялся при направляющей роли информации и стимулирующих ценах, установленных на рыночной, неадминистративной основе. Необходимым предшественником рынка является установление прав собственности, гарантирующих распоряжение собственностью, включая стратегические долговременные обязательства, защиту договорных прав.

Механизм социалистической приватизации

Программное построение социалистической приватизации должно быть согласовано с долгосрочными макро- и микроэкономическими целями (достижение денежного и бюджетного равновесия; эффективное снабжение товарами индивидуального и коллективного потребления; справедливое распределение доходов и богатства) и обеспечено законом о собственности. Самое важное юридическое требование состоит в принятии конституционно закрепленного решения и гарантии частной собственности и контроля над реальными и финансовыми активами. Другое условие выполнения данной программы — создание центрального банка для всеобщего контроля за денежным обращением и широкой сети банков индивидуального и коммерческого кредита для предоставления населению финансовых услуг в целях нормально функционирующей денежной системы. Поскольку политический временной горизонт очень ограничен, предоставление отдельных банковских услуг может быть первоначально организовано при участии почтовой службы — ее отделения могут стать основой сети банковских филиалов, предлагающих основной набор депозитных и кредитных услуг.

Первоначальная роль банковской системы может состоять в оказании услуг при выпуске и реализации акций, предоставлении возможности депонирования вкладов и выдачи кредитов под залог вновь приобретенных ценных бумаг. Находящиеся в распоряжении государства активы должны быть распроданы по достаточно низким ценам, чтобы обеспечить высокий доход на активы и стимулировать добровольное участие в общенациональной программе приватизации. По мере развития реформы устанавливается реальная рыночная стоимость активов, причем повышение их цен допускает постепенное расширение объема кредитования (полностью обеспеченного залогом активов) для сглаживания любых диспропорций, возникших в процессе реформы.

Создание и распределение акций

Социалистическая приватизация около 46 тыс. государственных предприятий требует, чтобы они были объединены в корпорации (с ограниченной ответственностью). Корпоративная собственность формируется посредством выпуска акций, обеспечивающих их собственникам равное участие в распределении дивидендов и прироста стоимости капитала. Акции также должны иметь хождение на фондовых рынках. Для простоты объяснения первоначально рассмотрим пакет акций граждан, включающий их равное долевое участие в государственном предприятии. Распределение акций основано на принципах справедливости, эффективности и демократии, гарантирующих каждому гражданину участие на равных основаниях в потреблении товаров личного и общего пользования, формировании соответствующего ассортимента производимой продукции, обеспечение такого распределения прав собственности, которое будет стимулировать эффективность производства всех товаров.

Предложение о распределении связанных пакетов акций граждан предусматривает: 10% — центральному правительству, 20 — союзным республикам, 50% — в равных долях между всеми гражданами. Остаточные 20% исключаются из пакетов, это акции индивидуальных предприятий, они могут передаваться рабочим, управляющим или иностранным инвесторам.

Первоначальное распределение акций между населением и государственными органами может быть изменено на основе общественных референдумов. Простым инструментом оценки эффективности функционирования государственных учреждений будет предоставление гражданам права периодического голосования об изменении долей акций, выделяемых гражданами центральным или региональным властям. Граждане демократическим путем смогут определять степень экономической приватизации, голосуя за перераспределение акций граждан между государственным и частным сектором.

Акции, выделяемые центральному правительству

Передача 10% акций граждан центральному правительству позволяет государству нести свою денежную и финансовую ответственность. В активы государственного баланса будут включены акции граждан. Эти активы составят обеспечение выпускаемых процентных и беспроцентных правительственных обязательств, которые могут продаваться центральным банком коммерческим банкам и населению. Подкрепленные акциями граждан, правительственные обязательства создают надежную основу проведения денежной политики посредством операций центрального банка на открытом рынке. Более того, акции в руках правительства представляют собой источник бюджетных поступлений, которые сокращают размеры налогов, нарушающих действие рыночных механизмов.

По этой схеме правительство использует дивиденды от акций граждан и другие налоговые поступления для финансирования обороны, социальных расходов, управления и банковских операций. Финансовая дисциплина подчиняется правилу, согласно которому государственный долг полностью обеспечивается запасом акций у правительства. В соответствии с программой социалистической приватизации правительство получает право на часть национальных активов, которые оно может использовать непосредственно для выпуска государственных обязательств.

Акции региональных и местных органов власти в размере 20% общей суммы акций граждан предназначены для финансирования образования, здравоохранения, мер по социальной защите граждан, охраны

окружающей среды и инфраструктуры. Структура и размеры этих расходов должны определяться республиками самостоятельно. Каждая республика сможет передавать часть своих акций государственным органам областей, районов. Так же, как и центральное правительство, областные органы власти будут иметь право выпускать обязательства в форме приносящих процент облигаций в размере, не превышающем общую рыночную стоимость выделенных им акций. Контроль за выполнением этого условия будет осуществляться путем независимых бухгалтерских проверок счетов республиканских, областных структур специальным органом, созданным центральным правительством.

Передача части акций граждан региональным органам власти предполагает независимый контроль за общественными расходами при соблюдении общих макроэкономических ограничений на размер государственных расходов и эмиссию денег. Эта мера позволяет расширить виды товаров и услуг общественного пользования и обеспечивает контроль местных граждан над услугами, непосредственно определяющими их благосостояние.

Акции населения. Их доля составляет 50%, они распределяются в равных долях между гражданами страны по номинальной стоимости. По грубым оценкам, стоимость акций может в 2—3 раза превосходить годовой доход среднего советского гражданина. Номинальная стоимость акций устанавливается на уровне минимально допустимой доли прогнозируемой рыночной стоимости их. Идея состоит в том, чтобы использовать распределение акций в целях поглощения и ликвидации излишних рублей для восстановления денежного равновесия, необходимого для общей устойчивости цен.

При данном уровне доходов и неравномерном распределении богатства в Советском Союзе многие граждане, возможно, не будут иметь достаточно наличных сбережений для прямой покупки акций даже по очень низкой номинальной цене. Им должно быть предоставлено право после регистрации своих акций завести банковский депозитный счет и получить заем для приобретения своей доли акций. Сами акции будут служить обеспечением займа. Уровень процентной ставки по этим кредитам должен быть установлен выше процента, уплачиваемого по депозитным рублевым счетам, но ниже ожидаемого уровня повышения стоимости акций граждан. Такая структура ставок процентов будет стимулировать оплату акций наличными, не прибегая к кредитам.

Распределение акций граждан предполагает: создание механизма безболезненного поглощения избыточных рублей и восстановление денежного равновесия; уравнилельное распределение активов, прямое участие каждого члена общества в процессе реформ.

Административный процесс распределения акций и регистрации облегчает создание общенациональной банковской системы, предоставляющей основные депозитные и кредитные услуги всему населению и выработку у него умения пользоваться ими.

Акции, распределяемые рабочим, руководителям и иностранным инвесторам: установление цен на акции и стимулы. Здесь существуют три взаимосвязанные проблемы. Как будет определяться цена акций граждан? Каким образом могут быть созданы адекватные стимулы для рабочих и руководителей к производительному труду, если менеджмент и собственность отделены друг от друга? И наконец, как можно обеспечить конвертируемость рубля в другие валюты?

Каждый из этих вопросов находит свой ответ в предполагаемом распределении оставшихся 20% акций граждан. В экономике, не имеющей исторических прецедентов рынка акций и, следовательно, опыта установления их цены, необходимо использовать знания и способности граждан, обладающих необходимой информацией и навыками, нужными для оценки активов. Необходимо помнить, что акция каждого гражданина вклю-

чает пакет отдельных акций обособленных экономических единиц. Следовательно, прежде чем определять общую рыночную оценку акции гражданина, необходимо оценить каждую акцию отдельных экономических единиц.

Рыночная оценка обособленных акций отдельных фирм (предприятий) определится после того, как будут осуществлены финансовая и ценовая реформы. Финансовая реформа требует ликвидации гарантий субсидирования нерентабельных фирм за счет доходов преуспевающих предприятий, для чего вводятся жесткие бюджетные ограничения. При этих обстоятельствах некоторые из предприятий, представленных в пакете акций гражданина, не будут жизнеспособны, следовательно, необходимо определить условия банкротства. Преуспевающие фирмы, не отягощенные более бременем налогов, требующихся для субсидирования бездействующих фирм, будут иметь возросшие прибыли, и в эти секторы предпринимательства устремятся новые предприятия. Реформа, таким образом, должна обеспечить как выход из рынка неудачно работающих фирм, так и возможность вхождения предприятий в прибыльные секторы. Права собственности в новых фирмах, которые значительно выигрывают от структурных диспропорций, реорганизации или распродажи активов существующих фирм, должны распределяться в соответствии с первоначальным планом социалистической приватизации. Это оградит и правительство, и общество от последствий уценки своей доли акционерного капитала в результате динамичной промышленной реорганизации.

Для соответствующей оценки акций инвесторы должны располагать достаточной информацией, чтобы формировать рациональные ожидания относительно сегодняшних и будущих прибылей. Это, в свою очередь, требует прогнозирования издержек и цен выпускаемой продукции. Хотя в системе централизованного планирования устанавливаются относительные цены на товары и факторы производства, они обычно не отражают действительных издержек и не реагируют на изменяющиеся экономические обстоятельства. Чтобы относительные цены служили для передачи информационно-стимулирующих сигналов, необходимо предпринять значительные усилия для ликвидации существующих монополий и превращения их в более мелкие конкурирующие предприятия. Затем централизованно планируемые цены могут быть отменены, чтобы очистить рынок. Таков контролируемый радикальный подход к реформе. Цены товаров, регулярно продаваемых на внешних рынках, первоначально могут быть установлены на мировом уровне, чтобы минимизировать разрушающее воздействие сохраняющейся монопольной власти в некоторых промышленных секторах СССР. Все остальные цены должны быть совершенно свободны от регулирования и устанавливаться на уровне равновесного рынка.

Регулирование цен лучше ликвидировать сразу, а не путем робких и в конечном счете более разрушительных медленных реформ. Это особенно оправданно в тех случаях, когда ценовой реформе предшествует программа социалистической приватизации, которая позволяет и ускорить, и облегчить процесс структурной перестройки. Предварительное восстановление денежного равновесия позволяет рыночно определяемым изменениям относительных цен ускорить ход перераспределения ресурсов, поскольку сигналы относительных цен уже не искажены общим увеличением уровня цен. Ликвидация директив центрального планирования и бюрократического контроля значительно сокращает издержки перехода к новой системе. Распыленность владения собственностью, объединение рисков и создает буфер активов, который позволяет индивидам противостоять разрушительным последствиям безработицы переходного периода. Коротко говоря, социалистическая приватизация ускоряет процесс приспособления хозяйства к рынку и сглаживает трудность ее осу-

шествования. Разрушительное воздействие такой приватизации абсорбируется за счет нового распределения активов и установления денежной сбалансированности.

По мере того как цены товаров будут приближаться к своим рыночно определяемым уровням равновесия, можно осуществлять оценку акций. Первоначальные цены акций индивидуальных предприятий можно установить на открытых аукционах нераспределенных акций, представляющих 20 % первоначального выпуска акций. Наиболее полной информацией о цене акций каждого конкретного предприятия располагают его управляющие и рабочие.

На своих предприятиях они осуществляют самую важную жизненную функцию. Именно их специфические усилия определяют эффективность функционирования предприятия. Следовательно, необходимо, чтобы у них были достаточные стимулы к производству, которые отвечали бы общественным интересам (представляемым акционерами по первоначальному распределению). Чтобы реализовать свое преимущество в информации, рабочие и руководители каждого конкретного предприятия должны иметь право первоочередного приобретения доли от 10 % акций по ценам аукциона, что послужит стимулом их деятельности.

Предлагаемая процедура позволит реализовать три взаимозависимые цели. Акции предприятий будут оценены с использованием знаний и способностей тех, кто может это сделать наилучшим образом. Руководители и рабочие конкретного предприятия теперь имеют стимул увеличивать эффективность, производительность и прибыльность своего предприятия. Зарубежные инвесторы получают стимул и возможность приобретать акции конкретных предприятий, что делает их непосредственно заинтересованными в здоровой перестройке практики управления и введения новых технологий. От иностранных инвесторов потребуется покупать акции за рубли, которые, в свою очередь, можно будет приобрести за иностранную валюту. Поскольку большая часть излишних денег уже поглотится продажей активов советским гражданам, спрос на рубли со стороны иностранных покупателей поднимет международный курс рубля. Таким образом, резервы иностранной валюты, созданные посредством продажи активов иностранцам, в сочетании с обеспечением рубля реальными активами, будут достаточными для того, чтобы «де-факто» установить рубль как международную конвертируемую валюту.

Жилой фонд

Государство сегодня является собственником почти 75 % всего жилого фонда страны, содержание которого значительно субсидируется для сохранения низкой арендной платы. Существование этих арендных субсидий имеет несколько в высшей мере неблагоприятных последствий. На макроэкономическом уровне они способствуют возникновению бюджетных дефицитов, на микроэкономическом — создают хронический избыточный спрос на жилье, который еще в большей степени затрудняет мобильность и так крайне немобильной рабочей силы. Поскольку граждане в настоящее время не имеют права собственности на свои квартиры, сохранность жилого фонда очень плохая и он очень быстро приходит в негодность.

Каждая из перечисленных проблем может быть решена посредством приватизации жилого фонда с одновременным устранением субсидий арендной платы (за исключением платы пенсионерам и малообеспеченным семьям) и обеспечения долгосрочных ипотечных кредитов возможным покупателям квартир. Более высокая арендная плата в сочетании с умеренными ставками ипотечного кредита и правом перепродажи собственности создаст для многих граждан достаточный стимул к покупке квартиры вместо ее аренды. Сегодняшним арендаторам квартир

должна быть предоставлена возможность выкупить свою собственную квартиру с полным правом ее обновления и последующей перепродажи на вновь возникшем свободном от регулирования национальном рынке жилого фонда. Выручка от первоначальной продажи жилья должна быть демонетизирована с целью дальнейшего сокращения излишка рублей. Субсидии арендной платы и государственные затраты по поддержанию жилого фонда будут сокращаться по мере роста приобретения квартир частными лицами, улучшая таким образом состояние баланса бюджета. Мобильность рабочих значительно возрастет, как только полностью передаваемые права собственности заменят сегодняшнюю систему распределения жилья. Это облегчит переходную структурную перестройку за счет сокращения периодов безработицы, неизбежно возникающей при перемещении рабочей силы.

Установление и поддержание доверия к переходным процессам

Поскольку предусматривается, что первоначальная стоимость акций отдельных предприятий устанавливается на аукционах, советская фондовая биржа будет открыта для публичных торгов. Ежедневный биржевой индекс стоимости акций граждан должен публиковаться в газетах и служить видимым индикатором прогресса реформ перестройки. Доверие к реформам будет поддерживаться повышающейся стоимостью акций и устойчивым потоком выплачиваемых дивидендов держателям акций. Можно ожидать повышения стоимости акций, потому что цены на них изначально занижены. В течение этого ключевого периода неизбежно банкротство некоторых фирм и процветание других. Акции отражают обе тенденции, и совмещенные риски распределятся и на государство, и на граждан. Тем не менее можно ожидать, что совокупная стоимость акций со временем существенно повысится. Это подорожание обеспечивается первоначальной стоимостью, совершенствованием практики управления и повышением эффективности и производительности, вызванным улучшением системы информации и мотивации. Каждое повышение биржевого индекса акций граждан будет укреплять веру в успех реформ. К тому же следует учитывать такую благоприятную меру, как постепенное увеличение размеров кредитов, которые можно использовать для приобретения других объектов собственности, таких, как земля, жилой фонд, капитал и акции.

С экономической точки зрения социалистическая приватизация ликвидирует излишек денег, устанавливает естественную сеть социального обеспечения, создает институты, необходимые для проведения рациональной денежной и налоговой политики. Разделение находящихся в распоряжении государства активов между гражданами и правительством создает уникальную социалистическую структуру, которая способствует кооперации между гражданами и правительством. Обе стороны имеют общее стремление обеспечить успех реформ. Способ и последовательность осуществления этих реформ принципиально важны для результатов их проведения.

Обеспечив возврат находящейся в распоряжении государства собственности гражданам и проведя ориентированные на формирование рыночных механизмов реформы, перестройка может непосредственно осуществить уравнительное распределение богатства и создать необходимые институты для настоящей демократии и рыночной эффективности.

Эффективность затрат на реконструкцию

Настоящий период развития отечественной экономики характеризуется наличием значительного дефицита государственного бюджета. Это вызывает объективную необходимость резкого сокращения инвестиций, направления их в первую очередь в те сферы хозяйствования, где они окупятся наиболее быстро и дадут высокую экономическую эффективность. Так, уже в 1990 г. ожидается уменьшение государственных централизованных капитальных вложений на производственное строительство против расчетов к пятилетке на 27 млрд. руб. Понятно, что в этих условиях требуется повысить результативность инвестиционных процессов, которая во многом зависит от степени достоверности экономического обоснования тех или иных вариантов реализации вкладываемых средств. Достоверность же связана с тем, насколько совершенны существующие методы определения экономической эффективности капиталовложений.

Развитие интенсивных форм воспроизводства основных фондов промышленности обостряет актуальность обоснования вариантов реконструкции предприятия, что непосредственно связано с совершенствованием методов определения экономической эффективности затрат, выделяемых на ее осуществление. Сейчас это один из наименее изученных вопросов в общей проблеме эффективности капитальных вложений.

Как показывает анализ, методические подходы значительно различаются, отдельные положения нуждаются в дополнениях и уточнениях. Так, требует уточнения методика расчета величины полного эффекта от реконструкции и общего объема капитальных вложений, связанных с ее проведением; нет единого мнения в выборе формулы для установления общей экономической эффективности для всех видов реконструкции; практически не исследованы вопросы определения размеров потерь от замораживания капиталовложений в период освоения реконструированных производственных мощностей, а также нет методики определения и учета лага освоения средств; необходима дальнейшая разработка вопроса выбора базы для сравнения данной реконструкции с альтерна-

тивными вариантами реализации капитальных вложений.

Несовершенство методов определения экономической эффективности затрат на реконструкцию промышленных предприятий, а также неразработанность базы альтернативных вариантов использования средств привели к тому, что на практике часто отдается предпочтение далеко не наиболее эффективным направлениям реконструкции, а другие возможные ее направления, преследующие аналогичные цели, не рассматриваются. Подобное особенно недопустимо в условиях острого дефицита капитальных вложений.

Попытаемся изложить наши соображения относительно спорных или малоисследованных вопросов определения экономической эффективности затрат на реконструкцию.

Как известно, общая экономическая эффективность таких затрат определяется отношением общего объема капитальных вложений, связанных с осуществлением реконструкции ($K_{рек}$), к суммарному эффекту последней ($\Delta P_{рек}$). Приведенный в различных нормативных документах перечень элементов, которые должны включать данные показатели, неоднозначен и носит скорее декларативный характер, так как не подкреплен математическим выражением, позволяющим четко и быстро рассчитать общую экономическую эффективность капиталовложений на рассматриваемую реконструкцию.

Необходимость таких математических выражений обусловлена тем, что при определении общего объема средств и суммарного эффекта реконструкции нужно учитывать все виды единовременных затрат и эффектов, которые могут быть получены. Если же их нет, то при определении показателей ($K_{рек}$ и $\Delta P_{рек}$) они не будут учитываться.

Итак, общий объем капитальных вложений, связанных с осуществлением реконструкции предприятия, может быть представлен в следующем виде:

$$K_{рек} = n_{смп} K_{сфр} + K'_{мпр} - K^0_{мпр} \pm \pm K_{но} \pm K_{об} \pm K_p + K_{соп} \pm K_{зл} + + K_{тр} + K_{охр} + K_{зам}, \quad (1)$$

где:

$K_{сфр}$ — капитальные вложения на реконструкцию по сметно-финансовому расчету;

$K'_{мпр}$ — капитальные вложения на модернизацию, поддержание мощностей и капитальный ремонт остающихся в эксплуатации после реконструкции основных фондов;

$K''_{мпр}$ — планируемые капитальные вложения на модернизацию, поддержание мощностей и капитальный ремонт, подлежащие реализации в период, на который намечена реконструкция;

$K_{но}$ — затраты и доходы, связанные с ликвидацией и реализацией ненужных основных и оборотных фондов;

$K_{об}$ — затраты на пополнение оборотных средств (или экономия от их снижения);

K_p — затраты (экономия) на привлечение (высвобождение) работников в результате реконструкции;

$K_{соп}$ — капитальные вложения в сопряженные отрасли;

$K_{з\gamma}$ — учет в капитализированном виде отчуждаемых (высвобождаемых) земельных участков;

$K_{тр}$ — капитальные вложения, связанные с развитием транспорта (имеются в виду затраты, не вошедшие в сметно-финансовый расчет);

$K_{охр}$ — затраты на защиту окружающей среды от отрицательного воздействия на нее предприятия после его реконструкции;

$K_{зам}$ — сумма потерь от замораживания капитальных вложений на период проведения реконструкции и освоения реконструированных производственных мощностей;

$p_{с\pi p}$ — коэффициент, учитывающий индекс изменения сметной стоимости строительно-монтажных работ.

С 1 января 1984 г. изменены цены в капитальном строительстве, и, следовательно, этот коэффициент позволяет сопоставлять затраты, осуществленные до названного срока, с капиталовложениями после него. Необходимость его использования оправдана и тем, что ожидается новое изменение таких цен. В зависимости от того, к какому сроку приводятся капитальные вложения, данный коэффициент может принимать либо значение индекса изменения цен, либо его обратное значение¹. Если все рассматриваемые варианты реализации средств осуществлены до изменения цен или после, то корректировка капитальных вложений по сметно-финансовому расчету не производится ($p_{с\pi p} = 1$).

Величину потерь от замораживания капитальных вложений в период освоения реконструированных производственных мощностей можно определять по формуле

$$K_{зам}^{осв} = n_{осв} \sum_{j=1}^{T_{осв}} E_{отр} (K_{сфр} + K_{j-1}^{зам}), \quad (2)$$

где:

$n_{осв}$ — усредненный коэффициент уменьшения замороженных капитальных вложений в период освоения производственных мощностей вследствие ввода в действие их части до окончания периода освоения;

$T_{осв}$ — период освоения производственных мощностей;

$E_{отр}$ — норматив общей эффективности в рассматриваемой отрасли;

$K_{j-1}^{зам}$ — потери от замораживания не функционирующих капитальных вложений в предшествующем году.

Усредненный коэффициент позволяет учесть динамику освоения реконструированных мощностей. Он рассчитывается по формуле

$$n_{осв} = \frac{T_{осв}}{\sum_{j=1}^{T_{осв}} M_j T_j}, \quad (3)$$

где:

M_j — величина производственных мощностей, введенных в действие в j -м периоде общего освоения (в долях единицы);

T_j — период от завершения реконструкции до завершения ввода в действие производственных мощностей в j -м периоде освоения (в долях единицы).

Несколько слов о лаге капитальных вложений (в том числе на реконструкцию предприятия). В методических документах предлагается учитывать два вида лагов — строительный и лаг освоения. Методика определения первого из них имеется, а второго — нет. Учитывая, что величина последнего зависит от продолжительности освоения проектных мощностей после реконструкции предприятия и от динамики освоения реконструированных производственных мощностей, данный лаг можно рассчитать по следующему выражению:

$$L_{осв} = \sum_{j=1}^{T_{осв}} M_j (T_{осв} - \gamma_j), \quad (4)$$

где:

γ_j — период от завершения реконструкции до начала ввода в действие производственных мощностей в j -м периоде освоения, выраженный в долях единицы (к единицам, принятым для измерения строительного лага).

Следующий показатель, учитываемый при расчете общей экономической эффективности капитальных вложений на реконструкцию, — суммарный эффект от проведения реконструкции может быть определен по формуле

$$\Delta \Pi_{рек} = \Delta \Pi_{пр} - \Delta \Pi_{орг} \pm \Delta \Pi_{соп} + \Delta \Pi_{пот} - \Delta \Pi_{ост} = \Delta \Pi_{пр} \pm \Sigma \Delta \Pi_{кор}, \quad (5)$$

где:

$\Delta \Pi_{пр}$ — прирост прибыли реконструированного предприятия в результате его реконструкции;

$\Delta \Pi_{орг}$ — прирост прибыли, полученный в результате проведения в период

¹ При определении значений индексов следует пользоваться справочником: Изменение средних оптовых цен (тарифов): Справочник № 3 (Предприятия промышленности строительных материалов). М.: Прейскурантиздат, 1981. С. 70—146.

реконструкции различных организационно-технических мероприятий;

$\Delta \Pi_{\text{сop}}$ — прирост прибыли (убытки) тех предприятий, сопряженные капитальные вложения в которые учтены при определении общего объема затрат, связанных с реконструкцией;

$\Delta \Pi_{\text{пот}}$ — прирост прибыли у потребителей продукции реконструированного предприятия;

$\Delta \Pi_{\text{ост}}$ — убытки предприятия в результате частичной или полной его остановки в период реконструкции;

$\Delta \Pi_{\text{кор}}$ — совокупная величина изменений прибыли, на которую необходимо скорректировать величину $\Delta \Pi_{\text{р}}$ для получения суммарного эффекта реконструкции предприятия.

Используя формулы (1 и 5) и выразив величину $\Delta \Pi_{\text{р}}$ через стоимостные объемы производства (B_0 и B_1), удельные себестоимости (C_0 и C_1), а также цены единицы продукции (Π_0 и Π_1) соответственно до и после реконструкции, общую экономическую эффективность капитальных вложений на реконструкцию предприятий можно определить следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{рек}} = \frac{\Delta \Pi_{\text{рек}}}{K_{\text{рек}}} = \frac{B_1(\Pi_1 - C_1) - B_0(\Pi_0 - C_0) \pm \Sigma \Delta \Pi_{\text{кор}}}{K_{\text{рек}}} \quad (6)$$

Данное выражение является универсальным, так как может быть использовано для любого вида реконструкции и будет иметь различные модификации. Для реконструкции с целью повышения технического уровня предприятия с частичной заменой действующего оборудования, но без увеличения объема производства данное выражение надо преобразовать с учетом условий: $B_0 = B_1$ и $\Pi_0 = \Pi_1$; для реконструкции с целью повышения технического уровня производства и увеличения мощности предприятия оно может быть преобразовано с учетом условия: $\Pi_0 = \Pi_1$; для реконструкции, предполагающей изменение производственного профиля (специализации) предприятия или улучшение качества продукции, вызывающие изменение себестоимости и оптовых цен изделий; общая экономическая эффектив-

ность капитальных вложений на реконструкцию определится по формуле (6) без ее преобразования.

При расчете сравнительной экономической эффективности затрат на реконструкцию правильный выбор ее варианта во многом зависит от того, насколько база для сравнения будет охватывать всевозможные альтернативы. В качестве базы для сравнения с рассматриваемым вариантом реконструкции предприятия можно предложить следующие возможные направления капитальных вложений: строительство нового предприятия (с объемом производства, равным объему последнего после реконструкции) с полной ликвидацией старого; то же по нормативам на новое строительство, установленным для рассматриваемой отрасли (если таковые имеются); строительство нового предприятия с объемом производства, равным приросту объема продукции за счет реконструкции (с учетом функционирования старого); то же по нормативам на новое строительство, установленным для рассматриваемой отрасли; расширение или техническое перевооружение данного (или однотипного) предприятия; другие варианты реконструкции данного предприятия и варианты реконструкции однотипных предприятий; реконструкция однотипного предприятия по нормативам показателей на реконструкцию с аналогичным приростом мощности, установленным для рассматриваемой отрасли; передовые однотипные предприятия в стране и за рубежом.

Изложенные соображения могут служить дополнением к существующим методам определения экономической эффективности капитальных вложений, и в частности затрат на реконструкцию промышленных предприятий. Совершенствование методических подходов по исследуемому вопросу позволит, с одной стороны, более точно определять общую и сравнительную экономическую эффективность реконструкции и, с другой — выбрать оптимальный вариант последней, а также альтернативное использование капитальных вложений.

В. Оганесян,

зав. сектором Армянского филиала
НИИПуН при Госплане СССР,
канд. экон. наук

Ереван

К разработке пятилетнего плана

Стремительные изменения в политической, экономической и социальной жизни нашего общества объективно вызывают и необходимость определения новой роли системы планирования в управлении социально-экономическим развитием нашей страны. Безусловно, действовавшая до недавнего времени систе-

ма планирования ныне уже не отвечает новым хозяйственным условиям, но это не означает, что рынок полностью вытесняет все планы. Меняются содержание планов, как годовых, так и пятилетних, способы их доведения до конкретных исполнителей, организация работы по их выполнению, но сами планы, как

ориентиры важнейших направлений развития экономики страны, по нашему мнению, сохраняют свою роль. Как нам представляется, при определении изменений в подходах к формированию нового пятилетнего плана следует исходить из следующих принципиальных положений: альтернативы формированию рыночных отношений у нас нет; резко уменьшается доля централизованных капитальных вложений на развитие экономики и увеличивается доля собственных средств предприятий и организаций, объем которых в условиях становления рыночной экономики сегодня нельзя определить с достаточной степенью точности; расширяются права предприятий и объединений в выборе направлений расходования собственных средств на развитие социальной или производственной сферы.

И наконец, сегодня пока еще не сформирован комплекс экономических методов и рычагов управления, и прежде всего таких, как кредит и процентные ставки, система ценообразования и т. п., которые будут определять уровень деловой активности на предстоящий перспективный период.

При сегодняшнем уровне демократизации экономической жизни разработка пятилетнего плана с жесткой конкретизацией планов капитального строительства по предприятиям и объектам при изменении в дальнейшем направлений инвестиций и возможном сокращении капитальных вложений в отдельные отрасли народного хозяйства в зависимости от ожидаемой прибыли может привести к серьезным трудностям, к распылению капиталовложений и росту незавершенного строительства.

Поэтому на уровне предприятий и объединений предлагается ограничиться разработкой пятилетнего плана в расчете на собственные ресурсы, которые могут быть заработаны трудовыми коллективами, ибо в сегодняшних условиях практически нельзя реально рассчиты-

вать на получение кредитных ресурсов и централизованных ассигнований.

На уровне отраслей соответствующие министерства, государственные концерны и ассоциации могут разрабатывать пятилетний план на основе планов предприятий и объединений, в котором должны быть определены основные «внешние» параметры для взаимодействия с другими отраслями народного хозяйства республики и центральными экономическими ведомствами.

Что касается государственного пятилетнего плана, то целесообразно составлять его только по тем направлениям, которые намечается финансировать за счет государственного бюджета. Это социальная программа, оборона, межотраслевые и межрегиональные программы по экологии, опережающий рост производства товаров народного потребления, развитие перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса и связанных с ними других отраслей народного хозяйства. В государственный план должны включаться работы по приоритетным общенациональным научно-техническим программам. Сегодня их ведет ГКНТ, но без финансирования в полном объеме, ограничиваясь только стадией научно-технической разработки, т. е. без стадий широкой промышленной реализации.

Такой подход обеспечит возможность создания скользящей системы ежегодной актуализации (корректировки) плана на предстоящий пятилетний период с учетом конкретных финансовых и материальных ресурсов и хода реализации плана, а также позволит четко определить ответственность за результаты работы.

Б. Тарасов,
проректор Центрального института
повышения квалификации руководящих
работников и специалистов металлургии
(ЦИПК металлургии), канд. экон. наук

В Госплане СССР

Коллегия Госплана СССР обсудила и в основном одобрила принципиальные подходы к формированию проекта плана производства и поставок для государственных нужд непродовольственных товаров народного потребления и товаров легкой промышленности на 1991 г., а также подготовленные Госпланом СССР проекты распоряжений Совета Министров СССР по данному вопросу. Коллегия обязала заместителей Председателя Госплана СССР, членов коллегии, руководителей отделов и Госкомлегпрома при Госплане СССР принять необходимые меры, связанные с выполнением политических установок и решений директивных органов по обеспечению роста производства и поставок для государственных нужд непродовольственных товаров народного потребления и товаров легкой промышленности. Прежде всего имеется в виду: приоритетное материально-техническое обеспечение намечаемых объемов производства и поставок для государственных нужд товаров народного потребления; создание достаточных стимулов для трудовых коллективов предприятий, производящих товары народного потребления; ввод в действие специализированных мощностей для производства товаров народного потребления и выделение необходимых объемов государственных централизованных капитальных вложений, обеспечивающих установленный прирост производства этих товаров.

Соответствующим руководящим работникам Госплана СССР поручено рассмотреть совместно с заинтересованными министерствами и ведомствами состояние строительства и использования действующих производственных мощностей по выпуску химического сырья для легкой промышленности и товаров массового спроса, сложной бытовой техники в оборонном и машиностроительном комплексах, объектов легкой промышленности, мощностей по производству продовольственных товаров.

Сводному отделу товаров народного потребления совместно с заинтересованными комплексами и отделами Госплана СССР поручено рассмотреть вопрос о государственном регулировании произ-

водства оборудования и запасных частей для предприятий бытового обслуживания, а также о порядке закупки необходимого оборудования и материальных ресурсов для нужд бытового обслуживания и представить руководству Госплана СССР предложения по данному вопросу.

Коллегия поручила комплексу внешнеэкономических связей совместно со сводным отделом товаров народного потребления, отделом легкой промышленности и Госкомлегпромом рассмотреть вопрос о создании общесоюзного фонда валютной поддержки для обеспечения производства непродовольственных товаров народного потребления материалами и комплектующими изделиями и сырьем легкой промышленности, а также страхового фонда ресурсов на основе единых отчислений в этот фонд от каждой внешнеторговой сделки предприятий, организаций, кооперативов и других участников внешней торговли и подготовить соответствующие предложения для представления в Совет Министров СССР.

Коллегия поручила Госкомлегпрому совместно с заинтересованными отделами Госплана СССР рассмотреть предложения союзных республик о включении в объем поставок для государственных нужд на 1991 г. наряду с обеспечением потребностей общесоюзных потребителей также межреспубликанских поставок товаров легкой промышленности и отдельных видов непродовольственных товаров, вырабатываемых на предприятиях республиканской промышленности.

Сводный отдел товаров народного потребления, соответствующие комплексы и отделы Госплана СССР должны дополнительно проработать вопрос об объемах производства товаров народного потребления, которые возможно оставить в распоряжении предприятий и местных органов без сокращения товарных ресурсов для союзных республик, осуществляющих ввоз этих товаров.

Коллегией рекомендовано уточнить проект распоряжения Совета Министров СССР о поставках для легкой промышленности сырья и межреспубликанских поставках товаров в 1991 г.

Коллегия Госплана СССР обсудила и в основном одобрила принципиальные подходы к завершению работы над проектом Государственного плана экономического и социального развития СССР на 1991 г. в условиях перехода к регулируемой рыночной экономике, доложенные на заседании коллегии первыми заместителями Председателя Госплана СССР Л. Видом и В. Дурасовым, а также предложения сводного отдела народнохозяйственного планирования о структуре плановых документов, представляемых в Совет Министров СССР.

В целях обеспечения выполнения принятых союзными республиками решений о суверенитете и законов СССР о разграничении полномочий между Союзом ССР и субъектами федерации, о собственности, налогообложении, предприятиях и других принятых в последнее время законодательных актов СССР признано необходимым представить в Совет Министров СССР проектировки на 1991 г. в составе двух разделов: Общесоюзный прогноз функционирования экономики страны в 1991 г. Государственный план по сферам ведения Союза ССР на 1991 г.

Коллегия поручила заместителям Председателя Госплана СССР, членам коллегии, руководителям отделов и ГВЦ завершить в кратчайший срок с учетом состоявшегося на заседании коллегии обмена мнениями по данному вопросу подготовку материалов к этим разделам в соответствии с одобренной структурой плановых документов.

Сводному отделу народнохозяйственного планирования поручено обобщить указанные материалы и представить руководству Госплана СССР проект доклада Совету Министров СССР об Общесоюзном прогнозе функционирования экономики страны в 1991 г., и Государственном плане по сферам ведения Союза ССР на 1991 г., а также проект постановления Совета Министров СССР о Го-

сударственном плане по сферам ведения Союза ССР на 1991 г.

При этом рекомендовано:

обеспечить возможности для максимального сохранения на 1991 г. сложившихся хозяйственных связей между предприятиями, отраслями и регионами, всемерного укрепления договорной дисциплины. Сформировать показатели общесоюзного прогноза функционирования экономики страны, важнейших комплексов отраслей и сфер деятельности на основе предложений снизу — с уровня союзных республик, городов Москвы и Ленинграда, министерств, ведомств СССР, ассоциаций, объединений, предприятий и других хозяйственных организаций, а также определить необходимые мероприятия по стимулированию принятия и своевременного выполнения обязательств по поставке продукции государству;

предусмотреть общий объем строительно-монтажных работ в составе государственных капитальных вложений, обеспеченный централизованно распределяемыми материально-техническими ресурсами, на уровне, установленном коллегией. При подготовке предложений по объемам и структуре капитальных вложений исходить из приоритетов, установленных на стадии разработки проекта плана;

уточнить объем поставок продукции (выполнения работ, услуг) для государства с учетом фактически складывающихся в 1991 г. валютных возможностей страны, предусмотрев перераспределение материально-технических ресурсов, в том числе импортируемых, в пользу группы «Б».

Для решения проблем, не входящих в сферу ведения Союза ССР, в максимальной мере учесть предложения союзных республик, министерств, ведомств и предприятий по развитию соответствующих отраслей и производств за счет валютной самоокупаемости и самофинансирования.

Приглашение к участию В исследовательских работах

«В поисках консенсуса: возможности сближения советских и американских представлений об эпохе после холодной войны»

Институт стратегических исследований им. Джона М. Олина при Гарвардском университете начинает работу (планируемую на несколько лет и поддерживаемую Фордовским фондом) над совместным исследовательским проектом, цель которого поощрить советских и американских ученых в стремлении выявить и оценить (в целях сближения) советские и американские представления о мире в период после холодной войны. Задачей проекта является также поддержка тех советских ученых, которые могли бы осуществить оригинальный социальный анализ по четырем направлениям:

Политическое будущее Восточной Европы.

Контроль вооружения обычного типа и стабильность в Европе.

Сокращение вооружения и политическая экономика перехода военной промышленности на мирные заказы.

Новое определение интересов великих держав в странах «третьего мира».

Нашей целью является объединение исследований советских и американских ученых и совместная публикация результатов в едином издании. Основным критерием при отборе работ для публикации будет **тщательность анализа и ясность методологии**. Предпочтение также будет отдано работам, основывающимся на анализе на неиспользованных **архивных материалах** или иных **первоисточниках**. Несмотря на то, что каждый из вопросов предполагает политический анализ, основное внимание должно уделяться широкому историческому и концептуальному содержанию работ.

Ученых, заинтересовавшихся проектом, просим прислать аннотацию работы на английском языке в объеме не более 4 машинописных страниц, в основе которой был бы **один** из упомянутых вопросов, по адресу:

Consensus Project Coordinator
John M. Olin Institute for Strategic Studies
1737 Cambridge St.
Cambridge, MA 02138
USA
Tel. (617) 495-4432
FAX: (617) 495-8292

Срок присылки аннотаций — 1 января 1991 г. Из всех предложений издатель отберет наиболее интересные и будут работать с авторами над текстом статьи. Авторы, чьи проекты будут отобраны, получают сначала аванс в 200 долларов, а после окончания статьи — еще 1300 долларов. Просим участников придерживаться условий и сроков, выработанных редакцией проекта «Консенсус».

Анализ социально-экономических процессов во времени

Селезнев А. З. Фактор времени в стратегии ускорения. М.: Мысль, 1989. 205 с.

В работе исследуются наиболее актуальные проблемы управления экономической и социальной сферой. Изыскание проведено на стыке политической экономики и теории управления. Естественно, что не обойден вопрос, как наша практика управления (в том числе и планирования) отвечает на объективные требования времени. При этом А. З. Селезнев ставит цель — пригласить читателя к размышлению о том, что и как нужно перестраивать, чтобы обеспечить необходимое ускорение там, где без него нельзя продвигаться вперед.

В работе уделяется внимание и общим вопросам. Например, вопрос об экономической роли государства, по отношению к которому и сегодня остаются актуальными соображения Ф. Энгельса о неоднозначности его роли. Подчеркивается активизация регулирующих функций государства. Автор определенно высказывается против позиций тех, кто под флагом борьбы с бюрократизмом фактически предлагает парализовать экономические функции государства. Не упрощая проблемы, он видит и то, что в настоящее время сложилась парадоксальная ситуация, когда борьба с бюрократическим колоссом возлагается на бюрократические по своей сути образования и институты.

Высказываясь за использование критически осмысленного накопленного в прошлом опыта, А. З. Селезнев указывает на необходимость обеспечения преемственности в развитии производственных отношений и экономических методов управления. Прокламируемое некоторыми авторами стремление к абсолютной новизне может быть сопряжено с большими потерями времени. Вместе с тем в книге подчеркивается недопустимость медлительности в преодолении противоречий в развитии производственных отношений. Это особенно убедительно показано на примере товарно-денежных отношений. Опираясь на анализ особенностей относительной и эквивалентной форм стоимости К. Маркса, автор аргументированно доказывает, что с позиций действия фактора времени наиболее вопиющим является противоречие между количеством денег в обращении и товарной массой (С. 47—56). Преодоле-

ние стихийных процессов, усугубляющих указанное несоответствие, подчеркивает он, возможно лишь на основе трудовой теории стоимости, применения цен, базирующихся на общественно необходимых затратах труда (С. 56).

Интересные соображения высказываются А. З. Селезневым о роли планомерности в регулировании экономических процессов. Подлинная планомерность, указывает он, невозможна без целостного знания. Тем самым делается акцент на необходимость адекватного отражения в сознании реальных экономических процессов с учетом фактора времени. В результате автор подводит к выводу о том, что в полной мере управлять в экономике — значит по возможности оперативнее формировать механизмы обратной связи. Здесь справедливо отдается должное и рынку, и плану, особенно там, где рынок не может непосредственно регулировать экономические процессы.

С позиций действия фактора времени освещается в монографии использование такого инструмента товарно-денежных отношений, как цена. Она не может быть «застывшей» в динамичной экономике: в противном случае она ориентирует на застой. Аналогично действуют нормативные соотношения между приростами производительности труда и заработной платы; если «срок жизни» их продолжителен — неизбежны застойные явления. Это же относится и к налогообложению прироста фонда заработной платы. Дестабилизаторами экономики становятся и долго «живущие» нормативы в системе хозрасчета, особенно если они недостаточно обоснованы.

Автор вполне резонно утверждает, что непрерывное совершенствование хозрасчета, основанное на экспериментировании его разных моделей, есть фактор его разрушения, а не укрепления. Действительно, не успев освоить одно, коллективы вынуждены переходить к другим механизмам, которые также не осваиваются, не «доводятся» до «работающего» на прогресс состояния (С. 198).

Один из центральных вопросов, нетрадиционно освещаемый в работе, — критический анализ проблематики стимулирования. Упор делается на построение

динамичной системы стимулирования. По мнению А. З. Селезнева, недопустимо упрощенное представление, что принцип «от каждого — по способностям» может быть реализован лишь посредством распределения «каждому — по труду». В настоящее время чрезвычайно важное значение приобретает механизм реализации способностей, находящийся за пределами распределительных отношений. Речь идет о полном использовании возможностей коренного улучшения образования и воспитания, о развитии социальных «тылов» производства, об эффективной кооперации труда, предполагающей взаимодействие в процессе труда людей различного жизненного и трудового опыта.

Очень интересным и заслуживающим внимания в процессе практической организации стимулирования является тезис автора о том, что «на практике приходится иметь дело с парадоксом распределения в денежной форме: труд, запечатленный в объективной форме некачественно произведенного продукта или услуги, может быть вознагражден денежными средствами, обмениваемыми на товары и услуги высшего качества» (С. 86). Такое несоответствие подрывает отношение к труду, сильно сказывается на его мотивации (С. 86). И сейчас очень современное звучание приобретает ленинское положение, что предпочтение в ударности есть предпочтение в потреблении.

С позиции учета фактора времени рассмотрены в книге социальные факторы ускорения, процесс создания и использования новой техники. Автор с полным основанием утверждает, что «перенакопление на основе вложения средств в морально устаревшее оборудование вызывает ограничение возможностей экономического роста в перспективе». Огромное значение он придает учету фактора времени в оценке эффективности новой техники и капитальных вложений. Самый существенный изъян нашей практики — оторванность фактической эффективности от расчетной в силу необъективности оценки условий эксплуатации новой техники и чрезвычайно больших отклонений фактической стоимости строительства от сметной. Поэтому предлагается основательно разобратся с вопросами «инерционности» в экономическом развитии.

А. З. Селезнев не сводит экономический рост к темпам. Большое значение он придает анализу пропорций воспроизводства, установлению необходимой пропорциональности. Экономические исследования, подчеркивается в монографии, нередко абстрагированы от анализа реальных процессов воспроизводства,

чрезвычайно усложнившейся структуры общественного продукта, от продолжительности жизненного цикла средств производства и предметов потребления. В ней же самой достаточно аргументированно дан вывод о необходимости планирования производства товаров и услуг, средств производства и предметов потребления с учетом их жизненного цикла и возобновления потребности в них.

Темпы экономического роста анализируются в связи с эффективностью накопления и структурными сдвигами в экономике. Решающее значение при этом приобретает не сам по себе общий темп прироста общественного продукта, а темп прироста продукции в ведущих и структуроопределяющих отраслях народного хозяйства. Вскрывается необоснованность суждения о том, что якобы утрачивается значение количественного роста. В ряде отраслей он крайне необходим, в связи с чем сохраняет свое значение и стимулирование количественного роста.

Учет фактора времени в действии хозяйственного механизма (в частности хозрасчета) прослеживается в работе на примере продолжительности жизни нормативов, показателей и форм стимулирования. Даже к институту банкротства предприятий автор предлагает исходить из того, что чем дольше не решаются вопросы ликвидации неэффективных предприятий, тем больший ущерб наносится обществу. Можно согласиться с тем, что «институт банкротства в теоретическом плане следует рассматривать как форму экономической защиты интересов и государства, и коллектива» (С. 188). Конечно, к факту банкротства в разных случаях надо подходить по-разному — либо закрыть предприятие, либо его оздоровить. Безусловно, А. З. Селезнев прав, указывая, что оздоровление — дело не для всех посильное. Оно, как и ликвидация предприятия, возможно в том случае, если объектом самофинансирования является крупный хозяйственный комплекс (С. 188). Тем самым подчеркивается значение современных форм ассоциирования предприятий.

В заключение хочется отметить, что в рецензируемой книге содержатся весьма интересные наблюдения, оценки и выводы. По существу, в нашей отечественной экономической литературе широкий круг вопросов с позиции учета фактора времени рассмотрен впервые, что, несмотря на некоторые недостатки работы, дает основание высоко оценить ее.

В. Уколов,
д-р экон. наук, профессор

Об управлении качеством сельскохозяйственной продукции

Экономические проблемы управления качеством продукции в АПК / С. Н. Семенов, Е. Т. Удовиченко, В. П. Панов и др. М.: Наука, 1989, 160 с.

Исследование процессов и механизма управления качеством продукции в АПК — важная организационно-экономическая проблема. За последние годы теоретические и практические подходы к управлению качеством в АПК претерпели значительные изменения, выразившиеся в эволюции организационно-экономического механизма, усложнении взаимодействия различных звеньев и формировании комплекса.

В рецензируемой книге поставлена задача научно обосновать взаимосвязи и взаимозависимости основных направлений повышения эффективности производства в АПК с качеством его продукции и разработать модель для их количественного расчета.

В работе предпринята попытка изучения этих проблем в различных аспектах совершенствования межотраслевого механизма управления качеством в АПК с развитием процессов агропромышленной интеграции и ориентацией хозяйственного механизма АПК на конечные народнохозяйственные результаты.

В первой главе «Методологические основы решения проблемы качества в агропромышленном комплексе» авторы отстаивают тезис о том, что систематическое повышение качества продукции — закономерность развития агропромышленного производства. Подчеркивается, что экономическая оценка качества продукции в агропромышленном производстве должна учитывать не только ее биологический или технический уровень, соответствие потребительских свойств конкретным потребностям народного хозяйства и населения, но и общественно необходимые затраты на ее производство и потребление. При этом важен учет конкретных условий использования продукции АПК потребителем.

По мнению авторов, многообразные межотраслевые и внутриотраслевые пропорции АПК, соотношения между элементами воспроизводственного процесса в конечном счете призваны обеспечивать высокий технический уровень и качество всех видов его продукции при эффективном использовании наличных ресурсов.

Особое внимание уделено взаимосвязи качества продукции и эффективности агропромышленного производства, так как исследование данной проблемы имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Определение соотношений между изменениями потребительских свойств продукции АПК и издержками агропромышленного производства необходимо для того, чтобы изыскивать та-

кие резервы, реализация которых позволит наилучшим образом удовлетворять конкретные потребности общества при наиболее эффективном использовании совокупного ресурсного потенциала АПК.

Во второй главе «Проблемы совершенствования организационно-экономического механизма планового регулирования качества продукции в АПК» рассмотрены тенденции развития системных методов управления данным процессом. Отмечается, что застойные явления в народном хозяйстве не позволили получить ожидаемого эффекта от внедрения комплексной системы управления качеством (КС УКП) и в полной мере реализовать ее возможности. Но опыт внедрения и функционирования этой системы, по мнению авторов, заслуживает изучения и должен максимально использоваться в новых условиях социально-экономического развития страны.

Рассматривая основные направления и задачи сегодняшнего дня, авторы сформулировали основные концептуальные принципы повышения уровня организации управления качеством в агропромышленном производстве (С. 61—62). Использование этих принципов требует технологической и информационной согласованности функций управления и существенного развития модельно-нормативного обеспечения управления. Интересен раздел, посвященный использованию программно-целевых методов в совершенствовании управления качеством продукции АПК (С. 62—68).

В третьей главе «Экономические проблемы сбалансированности качества продукции в АПК» обосновывается необходимость разработки целостной системы межотраслевых балансов потребительной стоимости, научно-технического прогресса и качества продукции в АПК. Такова система балансового изучения повышения степени удовлетворения личных и производственных потребностей в общественно необходимых потребительных стоимостях на основе увеличения их производства, ускорения научно-технического прогресса и повышения качества продукции при наименьших совокупных затратах труда на производство и потребление потребительных стоимостей. В книге изложены принципы и методология разработки системы межотраслевых балансов научно-технического прогресса и качества продукции в АПК (С. 89—101).

Проблемам совершенствования экономического стимулирования качества посвящена четвертая глава монографии, где значительное внимание уделено механизму цен. Приводится алгоритм по-

строения системы экономического стимулирования повышения качества продукции на основе комплексной оценки воздействия данной системы на процесс улучшения качества работы (С. 120—130). В пятой главе «Экономические проблемы стандартизации и метрологии в АПК» рассмотрены экономическая роль стандартизации в решении проблемы качества в АПК, ее место в системе управления, а также методические вопросы оценки экономической эффективности. Авторы пропагандируют опыт Краснодарского агропромышленного формиро-

вания по созданию механизма стандартизации на уровне регионального АПК, а также Саратовского филиала НПО «Агроприбор» по разработке Кадастра измеряемых величин в основных производственных процессах сельского хозяйства.

В целом рецензируемая работа представляет несомненный интерес для научных и практических работников, занимающихся проблемами управления качеством.

Г. Косачев,
д-р экон. наук

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

П. А. Игнатовский (главный редактор), Р. А. Белоусов, В. П. Воробьев, О. С. Ефимов (зам. главного редактора), Е. В. Жаренков (ответственный секретарь), А. М. Зайчиков, Ю. П. Калмыков, В. Н. Кириченко, А. Н. Комин, А. А. Модни, А. В. Орлов, О. К. Рыбаков, В. В. Симаков, Д. В. Украинский, Е. И. Уваров.

Технический редактор Л. С. Алексеева.

Сдано в набор 27.08.90.

Подписано в печать 19.09.90.

Формат 70×108¹/₁₆.

Печать высокая.

Усл. печ. л. 11,2.

Усл. кр.-отт. 11,57.

Уч.-изд. л. 13,13.

Тираж 39 865 экз. Заказ № 2788. Цена 70 коп.

Адрес редакции: 103009, Москва, К-9, пр. Маркса, 12. Тел. 292-15-77; 292-17-97.

Ордена Ленина и ордена Октябрьской Революции типография имени В. И. Ленина издательства ЦК КПСС «Правда», 125865 ГСП, Москва, А-137, ул. «Правды», 24.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗЫСКАНИЙ И ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА (ГИПРОТРАНСТЭИ МПС)

ГИПРОТРАНСТЭИ МПС успешно решает транспортно-экономические задачи в условиях перехода на рыночную экономику.

Учитывая существенные изменения в экономике народного хозяйства, прежде чем разработать проект или начать строительство по выполненному ранее, Гипротранстэи МПС предлагает Вам необходимые технико-экономические обоснования или расчеты.

Институт располагает обширной и достоверной информацией о технических возможностях железных дорог. Используя ее и современную нормативную и методическую базу, специалисты выполняют для Вас самую сложную работу в области железнодорожных технико-экономических изысканий. Наши многочисленные заказчики дают высокую оценку качества проектной продукции института.

ГИПРОТРАНСТЭИ МПС может разработать и выполнить на подрядных и субподрядных началах:

- технико-экономические расчеты (ТЭР) по внешнему железнодорожному транспорту при сравнении вариантов размещения производств и оценке эффективности использования различных видов транспорта;

- прогнозную оценку объемов международных перевозок грузов и пассажиров по сети железных дорог СССР и мероприятия по их техническому и организационному обеспечению;

- оптимизационные расчеты перевозок грузов внешнеэкономического комплекса СССР с отдельными зарубежными странами;

- ТЭР по обоснованию целесообразности сооружения международных паромных переправ и предложений по повышению экономической эффективности действующих международных паромных комплексов;

- исследования соответствия мощностей пограничных и предпортовых станций объемам и технологии выполняемой ими работы и предложения по перспективному развитию станций и их модернизации;

- определение издержек железнодорожного транспорта для технико-экономического обоснования размещения отдельных предприятий внешнеэкономического комплекса на территории СССР и зарубежных стран;

- валютные расчеты за операции перевозочного процесса железнодорожным транспортом;

- технические условия и нормы технологического проектирования, нормативные и методические материалы по проектированию и изысканиям объектов железнодорожного транспорта;

- оптовые цены и нормативы чистой продукции производственно-технического назначения предприятий промышленности железнодорожного транспорта и поставляемой предприятиям других министерств и ведомств, обследование и анализ экономических нормативов ценообразования;

- экспертную оценку экономических и технических частей проектов, выполненных учебными институтами МПС, Желдорпроектами и организациями Минтрансстроя.

Наш адрес: 107262, Москва, ул. Карла Маркса, 11, Гипротранстэи МПС

Телефоны: 262-89-96 — секретариат

262-83-19 — планово-производственный отдел

262-87-31 — технический отдел

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗЫСКАНИЙ И ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА (ГИПРОТРАНСТЭИ МПС)

ГИПРОТРАНСТЭИ МПС успешно решает транспортно-экономические задачи в условиях перехода на рыночную экономику.

Учитывая существенные изменения в экономике народного хозяйства, прежде чем разработать проект или начать строительство по выполненному ранее, Гипротранстэи МПС предлагает Вам необходимые технико-экономические обоснования или расчеты.

Институт располагает обширной и достоверной информацией о технических возможностях железных дорог. Используя ее и современную нормативную и методическую базу, специалисты выполняют для Вас самую сложную работу в области железнодорожных технико-экономических изысканий. Наши многочисленные заказчики дают высокую оценку качества проектной продукции института.

ГИПРОТРАНСТЭИ МПС может разработать и выполнить на подрядных и субподрядных началах:

схемы развития и размещения железнодорожного транспорта республик, краев, областей и экономических районов;

перспективы развития перевозок пассажиров и грузов по их родам;

технико-экономические расчеты (ТЭР) по усилению пропускной и провозной способности железных дорог, отдельных полигонов и участков (обоснование строительства дополнительных главных путей, электрификации, автоблокировки и диспетчерской централизации);

ТЭР по обоснованию строительства новых железных дорог, в том числе высокоскоростных, развитию станций, усилению локомотивного, вагонного и путевого хозяйств;

расчеты потребных парков локомотивов, вагонов и путевых машин;

технико-экономические обоснования закрытия или передачи в аренду малодейственных и узкоколейных железнодорожных линий;

расчеты устройств электроснабжения тяги поездов на электрифицированных железных дорогах;

рациональные схемы железнодорожных перевозок сырья и вывоза основной продукции крупнейших предприятий;

технико-экономическое сравнение транспортировки отдельных грузов различными видами транспорта (раздел — железнодорожный транспорт);

технико-экономические предложения по усилению железных дорог в связи с перевозками дополнительных объемов отдельных видов грузов.

Наш адрес: 107262, Москва, ул. Карла Маркса, 11, Гипротранстэи МПС

Телефоны: 262-89-96 — секретариат

262-83-19 — планово-производственный отдел

262-87-31 — технический отдел

