ISSN 0370-0356

ЭКОНОМИСТ

ПРИОРИТЕТЫ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

•

РЕШАЮЩЕЕ ЗВЕНО ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

•

ПРОТИВОЗАТРАТНАЯ СИСТЕМА
НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

•

О КОНКРЕТНЫХ МЕТОДАХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

•

ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

•

В ПОПОЛНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

2
АВГУСТ
1991

Вниманию читателей!

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

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

Журнал распространяется только по подписке, которая принимается в пунктах «Союзпечати».

ЭКОНОМИСТ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СССР

Издается с марта 1924 года

До июля 1991 года издавался под названием «ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО»

2·91
АВГУСТ

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

В. Логинов, А. Федотов — Приоритеты научно-технического прогресса и структура производства 3

А. Быбочкин, А. Петренко — Базово-сырьевые отрасли в условиях рыночных отношений 12

В. Корняков — Противозатратная система на уровне предприятия . . . 19

ОПЫТ ПРЕДПРИЯТИЙ

В. Носов — Все решает организация 32

А. Грачев — И государственное предприятие способно конкурировать . . 41

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

З. Коровина — О конкретных методах формирования хозяйственного механизма 48

С. Ассекритов — Важный инструмент разгосударствления и приватизации предприятий 57

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

В. Шпрыгин — Ближние и дальние перспективы реформы цен 64

Н. Аверьянов — О ценовом паритете между городом и селом. 71

ИЗ БЛОКНОТА ЭКОНОМИСТА

А. Бачурин — Эволюция рынка при капитализме и государственное регулирование 78

МОСКВА ● «ЭКОНОМИКА» ● 1991

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС СТРАНЫ

М. Гайнетдинов — Материально-техническое обеспечение села 89
М. Зайналов — Малые предприятия продовольственного комплекса . . . 94

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В. Котилко — Договорные экономические взаимоотношения республик . . 98
М. Тараканов — Проблемы специализации Иркутской области 102

В ПОПОЛНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

Ю. Бабичева, О. Трохова — Механизм контроля за денежной массой . . 107

ИЗ ПУБЛИКАЦИЙ 20-х ГОДОВ

И. Туровский — Рынок промышленных товаров и методы его регулирования 114

ИЗ РЕДАКЦИОННОЙ ПОЧТЫ

Л. Жуков, П. Смекалов, С. Кованов — Закон экономии времени — критерий эффективности сельскохозяйственного производства 121
А. Шамбер — Социальная политика на предприятиях 124
М. Тананыкин — Противозатратная организация оплаты труда 127

© «Экономика». «Экономист». 1991.

ПРИОРИТЕТЫ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА И СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА

В. Логинов,
д-р экон. наук,
А. Федотов,
канд. экон. наук

Обостряющийся кризис в экономике и общественно-политической сфере явно заслонил в массовом сознании проблемы НТП, отодвинул их на второй план. Даже определенной части экономистов присуще отношение к научно-техническому прогрессу как второстепенной в сегодняшней ситуации задаче, которая «автоматически» разрешится в рамках будущего рыночного хозяйства. Вопросы эффективности производства также как бы оставлены на время в стороне, что чревато опасностью утратить видение стратегических перспектив экономического и социального развития. Эта опасность приобретает черты реальности не только по мере углубляющегося спада производства, но прежде всего в связи с резким ухудшением за последние месяцы показателей эффективности использования топливно-энергетических и минерально-сырьевых ресурсов.

Нарастающий дефицит основных видов сырья и материалов, топлива и энергии, усиливающий разбалансированность межотраслевых связей, определяется консервативностью структурных соотношений между отраслями добывающей и обрабатывающей промышленности, а также крайне медленным распространением прогрессивных ресурсосберегающих технологий на стадиях добычи и первичной переработки сырья[1]. Невосприимчивость к НТП в сфере эксплуатации природных богатств страны оправдывает самые мрачные прогнозы в отношении не только масштабов экологического, но и сроков наступления сырьевого кризиса. Кроме того, сохранение в этой сфере преимущественно экстенсивных форм развития, не способных уже противодействовать сокращению объемов добычи нефти, угля, железной руды, будет поглощать всевозрастающую долю общих инвестиционных средств в ущерб удовлетворению жизненно важных запросов людей.

Задача активизации НТП при переходе к рыночным отношениям предполагает в общем виде рациональное сочетание усилий по стабилизации экономики, с одной стороны, и мер организационно-экономического характера, направленных на повышение эффективности производства и достижение прогрессивных структурных сдвигов на основе ресурсосбережения — с другой. Эти меры должны отвечать требованиям развития рыночных отношений, способствовать улучшению положения в народном хозяйстве и вместе с тем — обеспечению устойчивого процесса расширенного воспроизводства на будущее. Имея в виду предотвращение сырьевого кризиса, приоритет в структурной перестройке должен принадлежать — наряду с ускоренным развитием вы-

[1] Примером может служить состояние нефтедобывающей и нефтехимической промышленности. Доля нефти, извлекаемой из недр с использованием современных ресурсосберегающих методов (термических, физико-химических, гидродинамических), в общей добыче составляла в 1989 г. лишь 9%. Глубина переработки нефтяного сырья возросла по сравнению с предыдущим годом менее чем на 1 пункт и составила 62,6%.

сокотехнологичных отраслей и производств — внедрению ресурсосберегающих технологий в сфере добычи и первичной переработки минерально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов. Это потребует существенной трансформации методов государственного регулирования НТП, содействия развитию новых организационных форм производства, отказа от многих привычных стереотипов. Следовательно, важно составить более или менее отчетливое представление об основных моментах, определивших консерватизм структурных параметров и крайне слабую восприимчивость к научно-техническому прогрессу в директивно управляемой экономике.

В этом смысле состояние дел в добывающих отраслях нельзя рассматривать обособленно от ситуации в промышленности и народном хозяйстве в целом, а также без учета специфики сложившихся в прошлом макроэкономических пропорций. Иначе говоря, попытаемся взглянуть на проблему реального сырьевого кризиса с позиций, имеющих в виду общие для всего народного хозяйства страны задачи формирования структурной и научно-технической политики.

Для структуры народного хозяйства СССР в отличие от экономики развитых стран характерен повышенный удельный вес промышленности, сельского хозяйства и сравнительно низкий — сферы услуг. В структуре промышленности непомерно высока доля отраслей и производств, создающих промежуточный продукт, а предметы потребления составляют лишь четверть ее продукции. В структуре выпускаемых средств производства основную долю составляют машины и оборудование, не отвечающие мировому уровню и не обеспечивающие надлежащего совершенствования материально-технической базы народного хозяйства.

Консерватизм и утяжеленность отраслевой структуры производства получают отражение в макроэкономических пропорциях, прежде всего в структуре валового национального продукта СССР. Направления его конечного использования отличаются более низкой по сравнению с развитыми странами долей потребления населением материальных благ и услуг и более высокой долевой величиной валовых накоплений. Так, в 1989 г. валовые накопления (капитальные вложения и прирост материальных оборотных средств) в структуре ВНП СССР занимали 31,1%. В других странах этот показатель составлял (по данным за 1987 г.): США — 13%, Великобритании — 16,1, Франции — 20, ФРГ — 24,9%. При том, что доля валового накопления в СССР существенно выше, чем в развитых зарубежных странах, его эффективность, измеряемая приростными коэффициентами «капитал — продукт», в 2—2,5 раза ниже.

Процесс формирования структуры народного хозяйства получает также концентрированное выражение в пропорциях распределения общественного продукта и национального дохода. Анализ данных пропорций позволяет проследить взаимосвязь динамики экономического развития и эффективности общественного производства за более длительный период в сравнении с периодом исчисления отечественной статистикой валового национального продукта. В сочетании с использованием новых элементов народнохозяйственного учета и статистики такой анализ дает возможность, как будет показано ниже, выявить более устойчивые, долговременные тенденции, которые могут быть полезными при проработке центральными экономическими ведомствами страны вариантов структурной и научно-технической политики.

При исследовании изменений макроэкономических пропорций, во-первых, принималось во внимание распределение не только национального дохода, но и валового общественного продукта; во-вторых, потоки распределения общественного продукта дифференцировались по элементам ресурсов потребления и ресурсов производства. Такой

подход учитывает изменения в распределении и использовании ресурсов не только национального дохода, но и фонда возмещения, что важно прежде всего для оценки продвижения от промежуточных к конечным народнохозяйственным результатам.

Конкретные предпосылки для возможного обоснования и регулирования процессов перераспределения ресурсов в народнохозяйственном масштабе связаны с исследованием конечной структуры валового общественного продукта, которая формируется в результате его распределения и перераспределения и традиционно выступает в виде фондов возмещения, потребления и накопления. В конечной структуре представлен материально-вещественный состав общественного продукта — совокупность потребительных стоимостей, предназначенных для удовлетворения разнообразных производственных и общественных потребностей. Отражая степень развития производительных сил общества, материально-вещественный состав общественного продукта выражает основные связи и пропорции воспроизводства. Поэтому при постановке и реализации целей структурной политики исчисление показателя валового общественного продукта в структуре его конечного использования необходимо не столько для оценки общих объемов производства, сколько для решения проблем пропорциональности экономического развития.

Ресурсы потребления в данной версии конечной структуры общественного продукта представлены фондом потребления национального дохода и вводом непроизводственных основных фондов [2]. Долю ресурсов потребления в общественном продукте правомерно считать выражением эффективности воспроизводственного цикла. Эта величина показывает, какая часть произведенных материальных благ направляется на удовлетворение жизненных потребностей общества и, поступая в сферу потребления, уже не будет участвовать в следующем цикле воспроизводства.

Объем и структура ресурсов потребления зависят от многих факторов, среди которых следует выделить темпы роста общественного продукта, эффективность производства, а также отраслевую структуру народного хозяйства. Названные факторы тесно связаны между собой, причем ключевую роль в этой взаимосвязи выполняет уровень эффективности использования ресурсов производства, которые в агрегированном виде составляют сумму ввода основных производственных фондов, материальных затрат (без амортизации) и прироста материальных оборотных средств и резервов.

Соотношение в конечной структуре общественного продукта двух категорий ресурсов, как бы представляющих начальную и конечную фазы воспроизводства, в принципе заключает дополнительную информацию по сравнению с информацией о первом и втором подразделениях общественного производства, поскольку полнее выражает меру производства и потребления. Кроме того, пропорция между ресурсами производства и потребления дополняет норму производственного накопления, в которой учитывается доля национального дохода, направляемая на расширение производства, но не находит отражения значительная часть реновационного фонда, расходуемая на прирост основных производственных фондов.

Анализ конечной структуры валового общественного продукта СССР за 1970—1989 гг. (табл. 1) свидетельствует об относительной устойчивости соотношений между отдельными ее агрегированными эле-

[2] Методологически правильнее было бы вместо ввода основных фондов принимать объем капитальных вложений. Однако в этом случае возникают трудности статистического порядка, связанные с различными исходными базами исчисления общественного продукта, основных фондов и капитальных вложений в сопоставимых ценах.

Таблица 1

Конечная структура валового общественного продукта СССР за 1970—1989 гг. (в ценах 1973 г.)

(в %)

	1970 г.	1985 г.	1989 г.
Валовой общественный продукт	100	100	100
Ресурсы потребления	35,1	34,0	37,5
В том числе:			
фонд потребления	31,6	30,1	31,1
ввод основных непроизводственных фондов	3,5	3,9	6,4
Ресурсы производства	64,7	63,3	61,1
В том числе:			
ввод основных производственных фондов *	8,4	8,8	8,3
материальные затраты (без амортизации)	51,1	49,4	48,5
прирост материальных оборотных средств и резервов	5,2	5,1	4,3
Прочие расходы **	0,2	2,7	1,4

* Без стоимости скота.

** Сальдо оборота внешней торговли, потери продукции, списания в капитальном строительстве.

ментами (что представляется, на первый взгляд, отражением стабильности процесса расширенного воспроизводства в масштабе народного хозяйства страны) с тенденцией к умеренным сдвигам в пользу ресурсов потребления. За анализируемый период произошло сокращение в структуре общественного продукта удельного веса ресурсов производства (61,1% в 1989 г. против 63,3% в 1985 г. и 64,7% в 1970 г.). При этом снизилась доля ввода основных производственных фондов (8,3% в 1989 г. против 8,8% в 1985 г. и 8,4% в 1970 г.). В структуре ресурсов потребления наряду с ростом в сравнении с 1985 г. доли фонда потребления на 1 процентный пункт в 1989 г. на 2,5 процентных пункта увеличился удельный вес ввода основных непроизводственных фондов. Отмеченные небольшие сдвиги в конечной структуре общественного продукта явились результатом снижения удельного веса материальных затрат и прироста материальных оборотных средств и резервов.

Дальнейший анализ конечной структуры валового общественного продукта основывается на том, что разный уровень нагрузки на один и тот же объем ресурсов производства может быть выражен в различных темпах роста общественного продукта и объемах ресурсов потребления. При более высоких темпах роста объем ресурсов потребления даже при неизменной их доле в общественном продукте будет больше, чем при стабильных или снижающихся темпах. Повышение эффективности использования ресурсов производства устраняет далее элементы их жесткой связи со сложившейся отраслевой структурой, расширяет возможности для перераспределения инвестиций в целях проведения более гибкой структурной политики, прежде всего увеличения средств на развитие отраслей потребительского комплекса и непроизводственной инфраструктуры. В этом аспекте об эффективности использования ресурсов производства можно судить по динамике капитало- и материалоемкости прироста общественного продукта (табл. 2).

Рост капиталоемкости прироста валового общественного продукта в 5 раз (с 0,97% в 1970 г. до 4,88% в 1989 г.) — явление в общем закономерное. Он связан с увеличением масштабов производства и ха-

Таблица 2

Динамика капиталоемкости и материалоемкости прироста валового общественного продукта СССР за 1970—1989 гг.

(в %)

	1970 г.	1985 г.	1989 г.
Прирост валового общественного продукта	8,7	2,4	1,7
Доля в валовом общественном продукте:			
ввода основных производственных фондов	8,4	8,8	8,3
материальных затрат (без амортизации)	51,1	49,4	48,5
Капиталоемкость каждого процента прироста общественного продукта .	0,97	3,66	4,88
Материалоемкость каждого процента прироста общественного продукта .	5,87	20,58	28,53

рактерен для всех развитых стран. Поэтому вопрос сводится не к анализу самого явления, а к оценке его результатов, поскольку без существенных сдвигов в структуре валового общественного продукта за ростом капиталоемкости можно предположить воспроизводство неэффективной традиционной отраслевой структуры. Динамика капиталоемкости валового общественного продукта, взятая в отрыве от других параметров воспроизводственного процесса, еще не может служить исчерпывающей характеристикой эффективности использования ресурсов производства.

Однако совместное рассмотрение динамики капитало- и материалоемкости прироста общественного продукта уже позволяет дать определенную оценку эффективности. Материалоемкость прироста общественного продукта возросла за анализируемый период в 4,9 раза (с 5,87% в 1970 г. до 28,53% в 1989 г.), т. е. примерно в равной степени с капиталоемкостью. Если исходить из того, что динамика материалоемкости отражает увеличение в хозяйственном обороте объема предметов труда, а динамика капиталоемкости — процесс наращивания основных производственных фондов, правомерно сделать принципиально важный вывод о примерно равном увеличении за анализируемый период расхода средств и предметов труда на единицу прироста общественного продукта. Следовательно, рост капиталоемкости не компенсировался экономией на предметах труда, как это могло бы быть при явно выраженной относительно замедленной динамике материалоемкости прироста общественного продукта, а стало быть, эффективность интегрального использования средств производства за период с 1970 по 1989 г. не претерпела заметных изменений.

Вывод более общего порядка сводится к тому, что коль скоро не было роста эффективности интегрального использования ресурсов производства, то отсутствовали и предпосылки к перераспределению инвестиций, а следовательно, к значительным структурным сдвигам в пользу потребления, базирующимся на ресурсосбережении. Изменения в конечной структуре валового общественного продукта были связаны с экстенсивным наращиванием средств производства и отчасти — с ростом производительности труда.

Выполненный анализ можно рассматривать как дополнительное объяснение устойчивости традиционных межотраслевых и макроэкономических пропорций, корни которой кроются в структурной политике первых пятилеток и созданной тогда системе управления экономикой.

Предпринимавшиеся в двенадцатой пятилетке попытки структурной перестройки народного хозяйства без существенного изменения методов экономического управления и усиления мотивационных начал не только не дали позитивных результатов, но и усугубили экономический кризис. Очевидны несовместимость, взаимоисключаемость ставившихся на пятилетку задач: ускорить экономическое развитие страны и одновременно улучшить качественные показатели (изменить структуру промышленности в пользу группы «Б», обновить более чем на треть активную часть основных производственных фондов, поднять в 2 раза уровень автоматизации, существенно снизить энерго- и металлоемкость национального дохода). В плановых расчетах на двенадцатую пятилетку темп прироста обрабатывающих отраслей, который должен был опираться на политику ресурсосбережения, предусматривался в 2 раза выше, чем топливно-сырьевых.

Невозможность синхронного ускорения темпов экономического развития, повышения эффективности производства и осуществления прогрессивных структурных сдвигов выявилась после 1988 г., когда не только упали темпы роста, усилились диспропорции, но и наметилась тенденция к абсолютному сокращению объемов производства в ряде отраслей промышленности. Вместо двукратного опережения темпа прироста обрабатывающих отраслей над добывающими оно составило в 1988 г. по отношению к 1985 г. лишь 1,04 раза, тогда как в одиннадцатой пятилетке было на уровне 1,13, а в период 1971—1980 гг. достигало 1,33.

В 1990 г. намечалось ускорить рост национального дохода за счет опережающего развития потребительского сектора экономики при одновременной стабилизации, а в ряде случаев и уменьшении воспроизводственных ресурсов, в том числе централизованных капитальных вложений производственного назначения (на 27 млрд. руб.). В рамках этого подхода под структурными сдвигами в народном хозяйстве, по существу, понималось лишь ускоренное развитие группы «Б» промышленности в сравнении с группой «А». Такая цель отчасти реализована в 1989 г., когда было достигнуто почти семикратное опережение прироста продукции группы «Б» над группой «А».

По итогам 1990 г. объем произведенного национального дохода снизился по сравнению с предыдущим годом на 4%. Производство продукции группы «А» уменьшилось на 3,2%, а группы «Б» повысилось на 4,4% при снижении общего объема промышленных изделий на 1,2%. При существующей крайне деформированной структуре общественного производства, ориентировавшейся на развитие в первую очередь тяжелой промышленности, а не на индивидуального потребителя конечного продукта, сокращение объема продукции группы «А» не улучшило, а, напротив, обострило ситуацию в народном хозяйстве. И вряд ли уместно говорить о структурных сдвигах в позитивном смысле, когда усилились диспропорции в развитии отдельных отраслей, сократилось производство важнейших видов машин и оборудования, снизилась добыча угля и нефти, обострился дефицит металла.

Отсюда следует, что **простым «притормаживанием» базовых отраслей нельзя решить социально-экономические проблемы страны,** о чем свидетельствует катастрофический, несмотря на рост группы «Б» промышленности, развал потребительского рынка. Не привел бы к их решению и возврат к приоритетному развитию базовых отраслей промышленности при сохранении нынешнего низкого уровня эффективности производства и плачевного состояния материально-технической базы. Разрубить этот узел проблем в принципе возможно лишь на основе реального сочетания структурной и научно-технической политики, когда структурные сдвиги выступают следствием определенных техни-

ческих и технологических изменений, возникающих сначала на отдельных участках, а затем получающих более широкое распространение в форме создания новых отраслей и производств и свертывания старых.

В рыночной экономике роль регулятора структурных преобразований выполняет прежде всего механизм конкуренции, действие которого корректируется мерами государственного регулирования. Результативность такого механизма проявляется через динамические изменения различных стоимостных категорий, главным образом цен и прибыли. Предприниматель, осуществляя инновационный процесс, нарушает состояние экономического равновесия и присваивает возникающую в связи с этим дополнительную прибыль. Его временная монополия на использование новшества, защищенная коммерческой тайной или патентом, обеспечивает ему получение избыточной прибыли вплоть до достижения экономикой нового состояния равновесия. В новом состоянии фирмы, первыми освоившие техническое или технологическое новшество, улучшают по сравнению с остальными свое положение на рынке, причем расширение масштабов производства сопровождается снижением издержек производства и цены продукции. Этот процесс непрерывно воспроизводится в ходе конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов. Тем самым стимулируются все связанные с НТП структурные сдвиги, а государственное регулирование как бы «накладывается» на механизм конкуренции, задавая определенные ориентиры, устанавливая налоговые льготы или, наоборот, штрафные санкции.

В плановой социалистической экономике при отсутствии механизма конкуренции единственным средством осуществления структурных сдвигов служили методы централизованного государственного воздействия в форме планов капитального строительства, внедрения новой техники, заданий по выпуску продукции и т. д. Распределение народнохозяйственных ресурсов не способствовало ни активизации НТП, ни осуществлению структурных сдвигов. Жесткая система хозяйственных связей, опосредующая материальные потоки между отраслями и отдельными предприятиями, предусматривала выделение ресурсов главным образом под прирост объемов производства, а не в сферы технологического прорыва. Инвестиционная и научно-техническая политика носила выраженный ведомственный характер, исключающий мотивации для структурных маневров путем концентрации средств на направлениях технологических прорывов.

Закономерностями воспроизводства базисных производственно-ведомственных структур и их взаимодействия с центральными органами государственной власти определяется и НТП в директивно управляемой экономике. Централизованный механизм распределения ресурсов при отсутствии хозяйственной самостоятельности предприятий лишал их возможности получения не только добавочной прибыли в результате внедрения новшеств, но и минимально необходимых ресурсов для расширенного воспроизводства новых технологий. Их распространение было возможно только при условии включения соответствующих показателей в государственный план. Впрочем, при достигнутом уровне концентрации производства и монопольном положении большинства предприятий уже и перевод их на полный хозяйственный расчет не стимулирует обновления производства. Они по-прежнему заинтересованы в сохранении устаревших технологий, а не в использовании достижений НТП. Отсутствие конкуренции позволяет взвинчивать цены, не заботясь о снижении издержек производства. Отпадает необходимость коренного совершенствования научных и конструкторских заделов.

Вопрос о восприимчивости предприятий к достижениям научно-технического прогресса имеет решающее значение для успеха экономиче-

ской реформы. Именно усиление активной роли НТП является непременным условием увеличения массы и повышения качественного уровня товарных ресурсов, преодоления дефицита продукции и услуг. При этом существенную роль во влиянии НТП на становление рыночного хозяйства должно сыграть использование прогрессивной зарубежной технологии (в формах импорта, прямых инвестиций, совместных предприятий, концессий и т. д.).

На начальных стадиях становления рыночной экономики стремление к нововведениям не появится вдруг и само собой. Представление о том, что рынок всех «простимулирует»,— явное упрощенчество. При отсутствии конкуренции или адекватных ей стимулов к техническому обновлению производства предприятия будут решать прежде всего текущие задачи, не связанные с крупными затратами.

Надо признать, что и **получающие распространение коллективные формы собственности объективно не способствуют активизации НТП,** поскольку коллектив всегда (при прочих равных условиях) к первоочередным относит задачу получения максимума прибыли в кратчайший срок, а не осуществление инвестиционных мероприятий с отсроченной по времени отдачей. Повышение цен на продукцию и поиск выгодных покупателей окажется для предприятий предпочтительнее, чем долговременные, рискованные затраты. Следовательно, сейчас роль государства в реализации и регулировании научно-технической и структурной политики должна быть особенно велика, что, к сожалению, пока не ощущается.

Заинтересованность производственных коллективов в изготовлении или применении новой техники и технологии в период перехода к рыночным отношениям может быть достигнута на основе организационно-экономических мер государственного регулирования, не ущемляющих их хозяйственную самостоятельность, а наоборот, направленных на создание «режима наибольшего благоприятствования». К таким мерам в первую очередь относятся: льготное налогообложение прибыли предприятий, изготовляющих и внедряющих новую технику на период ее освоения; предоставление различных субсидий и льготных кредитов (включая коммерческий) только при условии обновления производства на прогрессивной технической основе.

Кроме того, создание системы экономического стимулирования восприимчивости к достижениям НТП требует определенного **переосмысления роли науки и техники** в процессе интенсификации производства. Имеется в виду то обстоятельство, что наука и техника, приобретая во всем мире значение главного фактора производства, характеризуются все большей способностью замещать в этом качестве другие факторы, причем не только живой труд, но и материальные ресурсы. Обратный же процесс, т. е. замещение высоких технологий капиталом, природно-сырьевыми ресурсами или трудом, как правило, либо практически невозможен, либо крайне неэффективен.

Опыт развитых стран показывает, что усиление ресурсосбережения на базе новых технологий, сопровождаемое значительными структурными сдвигами в пользу выпуска продукции конечного потребления, требует крупных инвестиционных затрат и обычно ведет к росту фондоемкости производства. Крупных инвестиций требуют и мероприятия по обеспечению экологической безопасности. Отсюда правомерен вывод, что, несмотря на общий спад инвестиционной активности, государственная научно-техническая политика должна тем не менее способствовать совершенствованию отраслевой структуры народного хозяйства. Следствием первичной мобилизации и последующего наращивания необходимых инвестиционных ресурсов может послужить их перераспределение из сферы создания промежуточного продукта в отрасли, обес-

печивающие конечное потребление. Последние отличаются, как известно, более высокой эффективностью производства и нормой прибыли, что должно служить условием расширяющегося финансирования инвестиционных программ.

Решение задачи, связанной с усилением материало- и энергосберегающего направления НТП, предполагает, как уже отмечалось, приоритетное применение ресурсосберегающих технологий в добывающих отраслях. Речь идет о технологиях, повышающих выход полезных веществ, углубляющих процесс обогащения и первичной переработки сырья и топлива. Характерная особенность ресурсосберегающих технологий в сфере добычи и первичной переработки природно-сырьевых ресурсов состоит в том, что они экономически эффективны, как правило, лишь в рамках межотраслевого применения, когда из сырья извлекается не какой-то единственный полезный компонент, а вся их гамма. Внедрение таких технологий равнозначно техническому переоснащению всей цепочки отраслей и производств по переработке сырья и энергоносителей. А это ведет не только к значительным структурным сдвигам в промышленности, но и к изменению пропорции распределения общественного продукта — снижению доли материальных затрат и увеличению удельного веса ресурсов потребления.

Однако для эффективного применения таких комплексных ресурсосберегающих технологий в добывающей промышленности требуются значительные инвестиции, обычно превосходящие по объему возможности одного или даже нескольких предприятий отдельной отрасли. Поэтому необходимо развивать новые организационные региональные формы слияния ресурсов предприятий, относящихся по профилю производства к различным отраслям, для совместного использования ресурсосберегающих технологий. Такими организационными формами могут быть добровольные ассоциации, консорциумы, акционерные общества. Реализация ресурсосберегающих технологий должна осуществляться в рамках межотраслевых научно-технических программ, предусматривающих создание технологических циклов максимально полной переработки минерально-сырьевых ресурсов и разрабатываемых по государственному заказу или на контрактной основе.

Инструментами государственного экономического регулирования деятельности таких независимых от ведомств многоотраслевых объединений должны стать цены, налоги, процентные ставки. Целесообразно установить льготное налогообложение прибыли от комплексного использования сырья и утилизации производственных отходов. В сочетании с жесткими штрафными санкциями за нарушение природоохранных нормативов, компенсирующими бюджетные потери, и обоснованной, вероятно, более высокой в условиях перехода к рынку платой за ресурсы, такая мера способствовала бы структурным сдвигам в направлении ускоренного развития обрабатывающих отраслей и производств при стабилизации и сокращении объемов добычи топлива и сырья. Эти меры должны сочетаться со специальным налоговым регулированием восприимчивости к НТП, включающим запретительное налогообложение в случаях использования устаревших или экономически неэффективных технологий.

БАЗОВО-СЫРЬЕВЫЕ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

А. Быбочкин,
председатель Комиссии СССР по запасам полезных ископаемых

А. Петренко,
гл. специалист Государственной экспертной комиссии

В последние 3—4 десятилетия мировая экономика, базовые и в том числе сырьевые отрасли получили весьма интенсивное развитие, в первую очередь, в результате научно-технического прогресса, революционизирующего весь технологический уклад, всю совокупность социально-экономических и мирохозяйственных отношений. В технически развитых странах этот процесс сопровождался постоянным уменьшением материало- и энергоемкости продукции, снижением потребления главного конструкционного материала — стали на душу населения и в то же время ростом спроса на новые конструкционные материалы, многие редкие и благородные металлы, а также удобрения. В СССР преобладали экстенсивные тенденции, выразившиеся в относительно большей материалоемкости и объеме добычи руды на единицу произведенной продукции. Общий объем добычи минерального сырья в нашей стране составляет около одной трети мирового его производства. Только железной руды добывается в 6 раз больше, чем в США, существенно выше удельное потребление стали и ряда других материалов.

Отдавая должное развитию черной металлургии и топливно-энергетического комплекса, определяющих с учетом специфики и масштабов территориального развития промышленный потенциал государства, надо иметь в виду, что в условиях научно-технической революции критерии оценки потенциала страны смещаются от показателей производства и потребления нефти, газа, угля, чугуна, стали к объемам производства и потребления цветных, редких, редкоземельных, радиоактивных и благородных металлов, широко применяемых в наукоемких отраслях — атомной энергетике, ракетно-космической технике, электронике, химии, машиностроении, биологии и медицине.

В Советском Союзе удельное производство и потребление цветных, редких и благородных металлов на единицу производимого в стране валового национального продукта в 4—6 раз ниже, чем в США, Японии, годовые темпы производства и потребления цветных и благородных металлов в 1,5—2,0 раза ниже, чем в индустриально развитых странах. Такой перекос в производстве и потреблении черных, цветных, редких и благородных металлов угрожает хроническим отставанием в создании и потреблении принципиально новых конструкционных материалов и тянет экономику вниз. Требуется незамедлительное совершенствование структуры всего минерально-промышленного комплекса, в решающей степени определяющего экономический фундамент базовых отраслей промышленности: энергетики, металлургии, химической промышленности, транспорта и связи. Это необходимо и потому, что сырьевой и топливно-энергетический комплексы отличаются большей энерго- и трудоемкостью по сравнению с обрабатывающими отраслями.

По нашему мнению, обеспечить кардинальные структурные сдвиги в горнодобывающем сырьевом комплексе, интенсификацию производства и развитие на этой основе базовых отраслей промышленности можно лишь путем **сочетания поэтапного вхождения в рыночные отношения с гибким государственным регулированием.**

В указе Президента СССР «О неотложных мерах по обеспечению стабильной работы базовых отраслей народного хозяйства» отмечено, что разрушение хозяйственных связей реально грозит остановкой тысяч предприятий и предусмотрено обеспечение бесперебойной работы электроэнергетики, угольной, нефтяной, газовой, химической, нефтеперерабатывающей промышленности, металлургии и железнодорожного транспорта. Для этих отраслей нужны приоритетные условия хозяйствования, стимулирования труда и производства, повышенная ответственность за выполнение государственных заказов и хозяйственных договоров, за нарушение трудовой и производственной дисциплины, широкие права и экономические льготы, направленные на выполнение принятых решений на 1991 г., всемерное содействие работе базовых отраслей.

Совершенствуя управление народным хозяйством, базовыми отраслями, укрепляя хозрасчет, развивая рыночные отношения, надо представлять, на какой сырьевой основе будет функционировать экономика, каковы причины экономического спада в развитии горнодобывающих отраслей, каковы эффективность использования ресурсов, необходимость планирования и централизации в развитии этих капиталоемких и фондоемких отраслей.

Рыночные отношения выдвигают многие сложные и пока не решенные хозяйственные проблемы. Особенно это относится к сырьевым отраслям, которые менее других готовы к рынку.

Важнейшая составляющая эффективного функционирования горнодобывающей промышленности — наличие запасов минерального сырья, использование которого экономически оправдано при имеющихся технологиях добычи, переработки и транспортировки. Нельзя не считаться с негативными факторами, накапливавшимися многие годы и оказывающими свое воздействие на развитие сырьевой базы. Рост промышленности, сопровождавшийся использованием колоссальных объемов сырья, наращиванием горнодобывающих работ, громадными перевозками, в том числе встречными,— главная причина истощения недр, опустошительной эрозии ландшафтов, загрязнения земель, водных источников, затронувших едва ли не все республики страны. Созданная резервная сырьевая база характеризовалась в основном невысокими технико-экономическими показателями, большой капиталоемкостью ее использования.

Преждевременное истощение невозобновляемой сырьевой базы привело к быстрому смещению горно-обогатительных, металлургических и химических предприятий в малоосвоенные районы, к увеличению глубины и стоимости буровых скважин, шахт, карьеров, возникновению новых технических и экономических проблем.

Несмотря на действительно масштабные запасы разнообразных видов минерального сырья, распространенный тезис о том, что наша страна обладает неисчерпаемыми ресурсами, сыграл отрицательную роль в разбазаривании нефти, газа, угля, некоторых рудных полезных ископаемых, породил иждивенчески-ведомственные тенденции. В отношениях между отечественными добывающими и перерабатывающими предприятиями в ряде случаев сложились неравноправные отношения в пользу последних. Иногда практиковалось занижение цен на добытые полезные ископаемые и концентраты, содержащие кроме основных и другие полезные компоненты, что, в свою очередь, привело к техническому застою в области переработки сырья: отставанию с вводом новых мощностей, низкому коэффициенту фондоотдачи. Нерациональное использование разведанных запасов комплексных руд, потери минерального сырья, неудовлетворительная технологическая дисциплина, незаинтересованность в конечных результатах, экологическое загрязнение привели к экономическим потерям, исчисляемым миллиардами рублей.

Всему этому в немалой степени способствовало инерционное планирование, субъективизм в науке, чрезмерный монополизм, недостаточная профессиональная компетентность кадров, их отрыв от реальных процессов, происходящих в народном хозяйстве. Вместе с тем переход к современным методам управления, к рыночным отношениям, на наш взгляд, не должен сопровождаться отказом от макропланирования и координации в системе экономических связей. Не следует забывать, что в стране были решены многие сложные задачи обеспечения промышленности минеральными ресурсами, вынужденного использования труднообогатимых и новых видов сырья, подготовки и освоения сырьевых баз и др.

Необходимо учитывать и общую для многих стран ситуацию: неравномерность распределения ресурсов, значительная удаленность многих источников от промышленно развитых центров, истощенность сырьевых баз (в среднем мировая доля использования бедных руд около 60%), длительность освоения крупных месторождений и новых районов. Было бы неверно, таким образом, сводить последствия многолетнего, чрезмерно активного вмешательства в природу, а то и истощения ее потенциала только к минусам «командной системы», результатам некомпетентного управления в области производства и распределения ресурсов. Вопрос имеет более глубокие корни, связан с направлением развития промышленности, с уровнем межгосударственных отношений, с потребительским ресурсорасходующим типом воспроизводства. Советский Союз располагает мощной сырьевой базой, однако только этого недостаточно, чтобы обеспечить эффективное развитие горнодобывающего комплекса и базовых отраслей промышленности, ориентируясь на монополию того или иного способа управления экономикой.

Нараставшая в течение длительного времени диспропорция между технической вооруженностью предприятий, уровнем культуры производства в добывающих отраслях и всевозрастающим удельным весом используемого бедного сырья, трудными условиями его добычи, транспортировки и переработки сопровождалась общим усложнением структуры запасов. Использование минеральных ресурсов в нашей стране долгие годы рассматривалось с позиций обеспечения промышленности всеми видами полезных ископаемых исключительно за счет собственных месторождений, что, однако, имело и свои отрицательные последствия[1]. Этому способствовали валютный дефицит, высокие по сравнению с отечественными мировые цены на минеральное сырье и др. Неэкономические условия сотрудничества с рядом зарубежных стран привели также к неоправданным закупкам и поставкам отдельных видов сырья, недостаточному использованию собственных их источников.

Технико-экономическая структура как сырьевой базы, так и экспорта-импорта сырья требует совершенствования, например, сокращения импорта ферросплавов, марганца, медных и никелевых концентратов, цинка, олова и др. Возможно **расширение взаимовыгодного сотрудничества** по добыче и углубленной переработке отдельных видов сырья и отходов производства, расширение экспорта железа, угля, серы и т. д. Именно в этом направлении необходимо стимулировать развитие рыночных отношений, разработку соответствуюших экономических нормативов и программ, использование сырьевого потенциала.

Монополизм министерств, недостаточная техническая и энерговооруженность горнодобывающих предприятий постоянно приводили к неоправданным потерям. Однако и в условиях самостоятельности

[1] США, Англия, Франция, Япония и другие страны длительное время и в больших количествах импортируют сырье, которое более чем на порядок по своим качественным характеристикам лучше используемого в некоторых отраслях СССР, и обеспечивает более высокую экономическую эффективность.

предприятий положение пока не улучшилось. В последнее время в погоне за прибылью стали еще чаще допускать сверхнормативные потери полезных ископаемых при их добыче и переработке, во всевозрастающих объемах осуществлять выборочную отработку участков (блоков) месторождений, представленных наиболее богатыми и технологичными рудами. По сравнению с 1988 г. потери при добыче в 1989 г., например, хромовой руды, возросли на 0,4%, серной руды — на 1,4, хризолит-асбеста — на 0,7%. Велики потери в недрах угля, железных, медных, свинцово-цинковых руд и бокситов. Возрастают также потери полезных компонентов при обогащении добытых руд, которые превышают в 2—3 раза их потери при добыче. Большой экономический ущерб народному хозяйству продолжает наносить некомплексное использование минерального сырья. Например, из руд апатитовых месторождений Кольского полуострова по-прежнему извлекается около 40% их потенциальной ценности, остальные полезные ископаемые оседают в отвалах, нанося ущерб окружающей среде.

Эффективное развитие добывающих отраслей может быть обеспечено при условии всестороннего **учета мирового опыта** в технологии производства и организации труда, при создании действенных мотиваций к труду, стимулирующих снижение себестоимости продукции, повышение его качества и производительности в конкретных условиях. Определяющее значение имеет координация рационального природопользования в пределах экономических районов и всей страны в целом, включая систему мирового хозяйства. Ограничение экстенсивного развития производства предполагает строгие меры по защите среды обитания, различные способы регулирования предпринимательской деятельности.

Для сырьевых отраслей необходимы: выполняемые центральными органами полная и объективная инвентаризация минерально-сырьевого потенциала страны, экономическая оценка месторождений, базирующаяся на прогрессивной технологии добычи и переработки сырья, а также оптовых ценах, учитывающих реальные затраты, в том числе на социальные нужды и охрану окружающей среды.

При этом следует принимать во внимание потребность страны в различных видах минерального сырья, баланс удовлетворения этой потребности, структуру запасов, территориальное их распределение с учетом условий использования, технической вооруженности, наличия трудовых ресурсов. Регулирование развития добывающих отраслей может осуществляться **на основе общесоюзных и региональных (республиканских) программ,** путем установления предельных цен на важнейшие виды сырья, продукции, товаров и услуг (перечень которых должен быть согласован на основе межреспубликанских и межрегиональных связей), определением квот на экспорт важнейших видов сырья, продукции из особо дефицитных его видов и др.

Многие научно-технические и экономические программы по развитию минерально-сырьевой базы из-за их капиталоемкости (только на разведку уходит до 30—40% общих затрат в подготовку сырьевой базы), в том числе в условиях рыночных отношений, могут быть решены лишь при соответствующей финансовой и технической помощи государства.

Поисково-разведочные работы до стадии предварительной геолого-экономической оценки, на наш взгляд, необходимо обеспечивать **за счет бюджетного финансирования и централизованного управления.**

В условиях рыночных отношений развитие минерально-сырьевой базы потребует единых методов разведки и геолого-экономической оценки месторождений, централизации общегосударственной экспертизы результатов разведки месторождений и подсчета запасов полезных ископаемых. Функции рассмотрения и утверждения запасов полезных

ископаемых возлагаются на новый орган — Комиссию СССР по запасам полезных ископаемых при Кабинете министров СССР. Специального внимания центральных экономических и государственных органов потребуют вопросы создания новых техники и технологий добычи, комплексной переработки минерального сырья, рационального природопользования.

Решение экологических проблем в основном зависит от выбора мало- и безотходной технологий при строительстве (реконструкции) основного производства по добыче и переработке сырья. Разделение производственных и экологических вопросов на предприятиях едва ли обеспечит охрану окружающей среды. Не решит проблем и закрытие (остановка) безальтернативных производств органами Госкомприроды.

При переходе к рынку в экономике неизбежно сохранится нерыночный сектор. включающий те виды деятельности, которые не могут быть подчинены исключительно коммерческим целям, а также, думается, отрасли и предприятия, не гарантирующие высокой эффективности производства, в частности обусловленного сложными природными факторами. освоением новых месторождений.

Централизация управления добывающими отраслями не будет противоречить антимонопольным мероприятиям и развитию предпринимательской деятельности при условии активизации именно тех форм хозяйствования (в том числе рыночных), которые могут обеспечить более быстрый и эффективный рост производства, выпуск качественной продукции и удовлетворение растущего спроса. Рациональное комплексное использование природных ресурсов и охрана окружающей среды в условиях функционирования государственных и негосударственных структур должны опираться на прогнозную деятельность союзных и республиканских органов, действующих в пределах своих территорий и своей компетенции. Нельзя допускать и ослабления межреспубликанских и межотраслевых связей в решении стоящих перед добывающими отраслями задач.

Единовременное разгосударствление крупных производителей сырья в условиях рыночных отношений могло бы привести к дестабилизации экономической обстановки, резкому необоснованному повышению цен на сырье, что немедленно скажется на потребителях. Поэтому крупные (базовые) предприятия сырьевых отраслей, на наш взгляд, необходимо сохранить в качестве **государственной** (общенародной) собственности (союзной или республиканской), обеспечивая оптимальный режим их работы экономическими методами.

Создание **средних и мелких акционерных предприятий** в сырьевых отраслях (субъектов рыночных отношений) поможет сбалансировать экономические интересы государственных и негосударственных структур и придаст необходимый динамизм их развитию. Стабильные условия взаимодействия крупных, средних и мелких добывающих и перерабатывающих предприятий, государственное регулирование отношений с базовыми предприятиями способны защитить интересы потребителей, послужат предпосылкой взаимовыгодного партнерства, оградят страну от разбазаривания ресурсов.

Реализация рыночных отношений в сырьевых отраслях требует **разработки механизма** использования мировых цен на минеральное сырье при денежной геолого-экономической оценке запасов разведанных месторождений разного масштаба, учета экономико-географических условий, организации малых быстроокупаемых предприятий. Стимулирование направлений развития сырьевых отраслей, в которых нуждается общество, возможно за счет государственных капитальных вложений. При переходе нерентабельных предприятий на хозрасчет и самоокупаемость необходима их немедленная **реконструкция и модерни-**

зация. Отказ от использования неэффективных месторождений (их не менее 40%) привел бы к серьезным социально-экономическим последствиям. Провести реальные структурные изменения в добывающих отраслях непросто.

Надо отказаться и от создания, например, ряда глубоких угольных и железорудных шахт Донецкого и Криворожского бассейнов, сократить освоение новых месторождений, в том числе в северных условиях, интенсифицировать добычу и переработку сырья и т. д. Разрешается эта проблема при наличии альтернативных источников сырья, применении новых технологий, облегчающих освоение капиталоемких месторождений, в том числе с участием иностранных фирм.

Деятельность совместных предприятий по использованию минерального сырья возможна как на территории СССР, так и зарубежных стран. Развитие внешнеэкономических связей на принципах взаимовыгодной кооперации, разделения труда и свободной торговли может принести большую выгоду. При этом производство экспортной продукции из отечественного сырья должно базироваться на передовой технологии, строгой оценке экономической эффективности использования и отвлечения ресурсов.

Вопрос — торговать ли сырьем, должен получить утвердительный ответ. Разумеется, необходимо торговать с выгодой и теми видами сырья, которые не лимитируются. Прогнозируемое увеличение в 2—2,5 раза спроса на ряд минерально-сырьевых ресурсов к концу столетия предполагает резкую активизацию мирового сырьевого рынка и участие в нем многих промышленно развитых стран. Учитывая капиталоемкость, длительные сроки создания горнодобывающих и перерабатывающих предприятий, динамику спроса и предложения сырья, необходимы тщательный **анализ состояния рынка в перспективе и технико-экономические обоснования конкретных мероприятий.**

Недопустимо, в частности, использовать в экономических оценках внутренние цены на сырье и другие ресурсы, так как они зачастую неадекватны трудозатратам и условиям добычи полезных ископаемых. Цены на наше качественное сырье (нефть, уголь, цветные металлы) не могут быть ниже цен мирового рынка. Вступая в рыночные отношения, следует помнить и об огромном опыте, накопленном инофирмами в конкурентной борьбе за монополию добычи и сбыта сырья, тщательно прорабатывать направления использования кредитов и иностранного капитала. Добывающие отрасли должны включаться в систему мирового рынка, одновременно защищая свой экономический суверенитет.

Наряду с газом и нефтью возможен и экспорт электроэнергии, а также угля в результате развития угольных бассейнов, особенно на востоке страны. Экспортный потенциал железорудной промышленности может быть, например, увеличен путем применения новых технологий по переработке окисленных железных руд, других отходов производства, что обеспечит возможность утилизации огромных неиспользованных запасов этих руд, в том числе уже добытых предприятиями.

Расширение совместного производства конструкционных материалов, переработка алюминиевого сырья, техническое перевооружение предприятий по производству тары, упаковочных и других материалов на основе магния, титана, ванадия создадут материальную базу для выпуска конкурентной потребительской продукции и эффективной торговли. Создание совместных предприятий, а также других форм привлечения иностранного капитала предполагает разработку соответствующих правил природопользования и ограничение экспорта продукции, дефицитной на внутреннем рынке.

Решающее направление эффективного развития народного хозяйства — научное обеспечение сырьевого комплекса. Горно-геологическая

школа СССР имеет большие традиции и приоритеты, однако техника для ведения геологоразведочных, горных и транспортных работ, обогатительное, геофизическое и другое оборудование нуждаются в модернизации. Несовершенство технологии, отсутствие малой механизации, средств контроля приводят к загрязнению окружающей среды, к крупным потерям (20—30%) при добыче, транспортировке и обогащении сырья, значительно ухудшают условия труда. Разработка технически совершенных средств производства нужна независимо от форм собственности.

Проектирование горнодобывающих и перерабатывающих комплексов целесообразно осуществлять на основе запасов полезных ископаемых, утвержденных независимым государственным экспертным органом, при обязательном методическом контроле за соблюдением общегосударственной нормативной базы, с лицензированием права на отработку месторождений полезных ископаемых.

В условиях перехода к рыночным отношениям необходимо разработать современную методологию использования месторождений полезных ископаемых с учетом различных масштабов разгосударствления, приватизации, соотношения форм собственности. Требуется также определить порядок подготовки к эксплуатации запасов полезных ископаемых с целью расширения экспортных ресурсов: условия привлечения иностранных партнеров; возможности повышения экономической эффективности финансово-кредитной деятельности государственных и негосударственных предприятий, использования информационных систем.

Экономическое управление сырьевым комплексом требует разработки среднесрочных (до 5—10 лет) целевых научно-технических и союзно-республиканских программ, определяющих принципы подготовки сырьевой базы будущих лет, освоения нетрадиционных видов ресурсов, а также технико-экономическую оценку баланса запасов полезных ископаемых в условиях взаимодействия государственных и негосударственных структур с учетом законодательства. Формирование рыночных отношений в условиях расширения суверенитета республик потребует применения принципа — разведывать и использовать на договорной основе только те полезные ископаемые, на которые есть конкретный потребитель. Лишь тогда может быть обеспечено эффективное функционирование базовых отраслей промышленности.

ПРОТИВОЗАТРАТНАЯ СИСТЕМА НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

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

Эффективное хозяйствование справедливо связывается с совершенствованием отношений собственности. Однако данный тезис часто получает одностороннюю интерпретацию. Решающая роль отводится разгосударствлению и приватизации. Мыслится, что передача владения от государства другим субъектам сделает работников хозяевами, приведет к хозяйскому отношению к производству и тем решит наши экономические проблемы. Только практика выявит реальности, которые последуют за этим процессом, но это вовсе не означает того, что сейчас не требуются научные проработки проблемы.

Обращает на себя внимание следующий факт. И в рамках указанного подхода, и в обширной экономической литературе, затрагивающей вопросы собственности, практически не делается разграничения между правом собственности и его экономическим содержанием (которое далее для краткости именуется экономической собственностью). Между тем указанное разграничение — неоспоримое завоевание науки. Оно же игнорируется. Скажем, принял союзный парламент закон о собственности — экономисты повторяют его установки, не разграничивая, где право собственности, а где экономическая собственность. Принял свой закон парламент России -- подобным же образом воспринимаются и его установки. И почти никто не говорит, что законы, принятые парламентами, непосредственно имеют дело лишь с правом собственности.

Изменения в правовых отношениях собственности затрагивают экономическую собственность не прямо, а через ее правовые оболочки. Глубинные объективные взаимосвязи хозяйства с экономической собственностью гораздо устойчивее, чем правовые отношения. Объективные взаимосвязи, складывающиеся на этом глубинном уровне, не могут быть отменены правовыми преобразованиями.

Ныне экономическая собственность — особо сложное отношение. Это относится и к современной капиталистической собственности. Буржуазная собственность, в которой все основные моменты сходятся в индивидуальном капиталисте, сегодня уже нетипична. Так, частные концерны не могут функционировать без государственной инфраструктуры, вне государственного регулирования и государственных правил хозяйствования. Несмотря на частную правовую оболочку, в их предпринимательстве волей-неволей наличествует общехозяйственный государственный момент. С другой стороны, частные концерны не могут обойтись и без учета экономических и социальных потребностей своих трудящихся. Они ищут и находят такие формы организации и оплаты труда, которые стоят все ближе к оплате рабочих как сохозяев производства. В отношении современной буржуазной экономической собственности, помимо государственного и частнопредпринимательского моментов, явно формируются такие коллективный и индивидуальный моменты, которые в тенденции способствуют участию в сфере собственности также и трудящихся.

Удивляться этому не приходится. В соответствии с предвидениями К. Маркса для современного производства вопросом его жизни и смерти становятся многосторонность, более того— всесторонность развития работника. У капитала нет иного выхода, кроме как приспособлять экономику к данному объективному процессу, создавать для многосторонне

развитого современного рабочего экономические отношения, позволяющие эффективно, с высшей прибылью реализовать его потенции.

Наша же экономика с первых дней становления следовала тенденции обобществления, строилась с расчетом на высокий уровень организации хозяйственных связей. Ее сила— в плановой организации пропорциональной, согласованной работе всех отраслей народного хозяйства. Без такой организации, напротив, сила ее превращается в свою противоположность, в слабость. Раньше у нас предприятия не могли заменять одного поставщика другим. В планово-организованной экономике это было одно из условий стабильных связей, т. е. одно из преимуществ. А в обстановке дезорганизации, поразившей сегодня весь народнохозяйственный комплекс,— это сильный недостаток: из-за необязательности прекращаются поставки, и предприятие-потребитель попадает в беду, вплоть до полной остановки производства.

Между тем за последние годы плановая организация производства нарушена. В 1990 г. впервые не был завершен договорной процесс. Как и следовало ожидать, в 1991 г. производство покатилось под гору, а предприятия стали закрываться. Найти и прикрепить ко всем предприятиям их единственных поставщиков оказалось сложнейшей задачей, не разрешимой рыночными, т. е. косвенными методами. По существу, у страны нет иного выхода, кроме как восстановление и обновление централизованного регулирования хозяйственных связей, поддержание их устойчивости. Сама жизнь подтвердила, что общехозяйственный момент экономической собственности применительно к каждому предприятию в нашей экономике значительно шире, чем в капиталистических странах. Он включает плановое подыскание предприятиям поставщиков, а это значит согласование основной номенклатуры изделий, без чего невозможно установить и регулировать поставки.

На эту экономическую собственность натолкнулись ныне, как корабль на скалы, попытки решать вопросы эффективности хозяйствования сменой владения, его размельчением на путях разгосударствления и приватизации. **«Ядром» экономического кризиса является изъятие из системы социалистического производства органично присущих ему звеньев.** За последние годы всяческими путями был сколочен «свободный» сектор экономики, достигающий, по оценкам, 12% производства. Из системы народнохозяйственного «кровообращения» была в разных его местах «вырезана» десятая часть сосудов, причем без «сшивания» оставшихся. Ибо «сшивание» — это планирование пропорций расширенного воспроизводства с учетом и на базе новых технологий, позволяющих снизить традиционные поставки ресурсов. Понятно, что экономику залихорадило.

Однако в программах выхода из кризиса наряду с восстановлением связей предусматривается разгосударствление, приватизация, свободное ценообразование. Проблема здесь не только в несовместимости разгосударствления, приватизации с реально сложившимся народнохозяйственным моментом экономической собственности. Изменение отношений владения путем разгосударствления и приватизации мало связано и с тем моментом экономической собственности, который выражается в хозяйском отношении работников, коллектива к производству. Хозяйское отношение рабочих к производству на современной ступени его обобществления практически не определяется их участием во владении, наличием у рабочих акций. Характерно сравнение с этой стороны американских и японских рабочих.

Среди японских рабочих мало акционеров. Однако у них гораздо ярче и отчетливее выражено хозяйское отношение к производству. Это и преданность своей фирме, и кружки качества, и поток рационализаторских предложений от каждого рабочего, и бескомпромиссная борьба не только с явным, но и со скрытым браком, и повседневная борьба за

удешевление высококачественной продукции, и непрерывное наращивание эффективности своего труда. Изучение японского опыта обнаруживает глубоко продуманную, тщательно разработанную систему экономических и моральных преимуществ для рабочего, отдающего фирме свой творческий труд. Принципиальное значение имеет точность «попадания» японских новаций в «цель»—в пробуждение творческой активности рабочего. Этому служат, например, гарантии со стороны фирмы занятости и заработка до достижения пенсионного возраста (с наглядной демонстрацией данных гарантий всему коллективу рабочих); перевод по ступеням в самые высокооплачиваемые работники (даже когда пожилой рабочий уже не может «вписаться» в жесткие требования новой техники, технологии) по мере увеличения стажа работы на данной фирме; высота пенсий; отсутствие «американских» разрывов в заработке рабочих и менеджеров и т. д. Доход, благоденствие рабочих умело и прочно «прибиты» к благосостоянию, успехам, доходам фирмы.

Японские капиталисты на деле использовали тезис К. Маркса, в соответствии с которым **собственность экономически реализуется в доходе**. Трудящиеся нужны японскому капиталу отнюдь не как формально-юридические владельцы. И дело не только в том, что с заинтересованностью владельцев в японском бизнесе и так все в порядке. Японские капиталисты понимают, что спектр интересов владельца фирмы совсем не совмещен с интересами рабочего, далеко выходит за пределы его реальных возможностей. Рабочий, к примеру, не имеет серьезных знаний в менеджменте и т. д. Хозяйское отношение рабочих к производству заключается не в функциях как владельцев, которые им не под силу, а в их труде, точнее, в организационно-мотивационных факторах, выводящих сегодняшний труд за пределы достигнутого вчера, позавчера. Это инициативно-творческое напряжение порождается не дивидендом в конце года. Генерировать его можно только каждодневно «работающими» поощрениями и санкциями «быстрого реагирования», и в то же время долгосрочной политикой. Система (механизм) хозяйствования, обеспечивающая данную прикрепленность оплаты, поощрений, санкций к вкладу работников в результаты производства, к инициативно-творческому напряжению их труда — момент экономической собственности, определяющий хозяйское отношение трудящихся к производству.

Стало быть, во-первых, реальная «работающая» собственность трудящихся — это повседневно хозяйское отношение трудящихся к производству; во-вторых, хозяйское отношение трудящихся к производству задается характером связи между трудовым вкладом и оплатой, т. е. способами получения (зарабатывания) дохода, его величиной. Следовательно, важнейший момент экономической собственности, определяющий хозяйское отношение трудящихся к производству, не владение, а система хозяйствования, те горизонтальные (между предприятиями) и вертикальные (между предприятиями и государством) экономические отношения, которые связывают трудовой вклад работника с его благосостоянием.

Разгосударствление и приватизация сами по себе не имеют отношения к перестройке экономической собственности в направлении развития хозяйского отношения трудящихся к производству, создания высокоэффективной экономики. Магистралью такой перестройки экономической собственности в условиях нашей экономики может быть только коренное преобразование той системы (механизма) хозяйствования предприятий, которая направляет материальное стимулирование трудящихся.

В последующем изложении рассматривается вариант реформирования экономики, при котором государство, во-первых, обеспечивает планомерную работу предприятий, полную занятость трудящихся и, во-вторых, ставит своей целью развертывание системы экономических отноше-

ний, заинтересовывающих предприятия не в инфляционных прибыли, доходах, а в НТП, интенсификации, повышении качества и через них — росте благосостояния. Полагаем, эти экономические отношения правильнее соотносить не с коммерческим, а с хозяйственным расчетом, хотя в правовом отношении отдельные предприятия могут быть негосударственными.

Речь идет не о хозрасчете застойного периода. Тогда хозрасчет был таковым лишь по названию. В действительности он выступал затратным хозяйственным механизмом, заинтересовывающим предприятия в завышении затрат и цен, в отрицании НТП. Подлинный хозрасчет должен не на словах, а на деле способствовать «расчетливому ведению хозяйства», т. е. носить действенно противозатратный характер. Итогом должны стать повседневное уменьшение затрат, повышение качества продукции. При этом ясно, что необходимо чем-то заменить силу капиталистической конкуренции, принудительно заставляющей предприятия рыночной экономики вертеться, как на сковороде, в поисках ресурсосберегающих новшеств, повышения качества продукции. Понятно, что плановой экономике требуются иные методы, формы и способы мотивации. Наконец, несомненно, что рычаги экономических побуждений, а вместе с ними и принуждения к эффективной работе, должны быть не столько вертикальными, сколько горизонтальными.

Вертикальные рычаги, такие, как прямые задания из центра по снижению себестоимости продукции, перестали «работать» еще на рубеже 50—60-х гг. Ввиду резкого, качественного усложнения народного хозяйства центр перестал ясно видеть процессы на предприятиях, сложились благодатные условия для манипуляций с отчетностью предприятий о выполнении ими заданий по снижению себестоимости— главного показателя экономического стимулирования до экономической реформы 1960-х гг. Мировой опыт доказал, что наиболее действенное экономическое стимулирование в нынешних условиях обеспечивается не сверху вниз, а по горизонтали, в отношениях поставщиков и потребителей. В частности, использование горизонтальных связей объясняет и силу рыночного стимулирования. Какими же должны быть рычаги экономического стимулирования снижения затрат и повышения качества продукции в горизонтальных отношениях «поставщик — потребитель» при отсутствии конкуренции?

Главной сферой нацеленности предприятий на эффективное хозяйствование пока что остаются отношения между поставщиками и потребителями. В современных условиях только через эти отношения можно генерировать хозяйские устремления работников, коллективов к сбережению затрат, к повышению качества изделий. Независимо от тех или иных акций, даже ошибок центра. Но хозяйское отношение трудящихся к производству определяется надежной «привязкой» заработков, доходов к реальному трудовому вкладу, ресурсосбережению, повышению качества продукции. Идея общего решения заключается поэтому в том, чтобы поставщики и потребители были связаны получениями друг от друга как доходов за ресурсосбережение и качество продукции, так и неотвратимыми потерями этих доходов при сбоях в эффективном хозяйствовании.

Это не означает, что поиск решения проблемы должен вестись при исключении роли центра. Такой подход абсурден. Хорошо известно, что рыночная экономика уже на рубеже 20—30-х гг. оказалась в безысходном тупике, из которого вышла только благодаря опоре на экономический центр. И ныне она эффективно функционирует лишь с помощью подпорок, обеспечиваемых государством (регулирование пропорций, разработка правил хозяйственного поведения, контроль за их выполнением и т. д.). Наша же экономика для выхода из состояния дезорганизации в гораздо большей степени потребует участия центра (например,

в качестве направителя хозяйственных связей). Более того, развитие процессов обобществления, в особенности по мере компьютеризации производства, может в обозримом будущем еще более усилить роль центра. При всем этом сегодня хозяйское отношение к производству, инициативно-напряженный труд, перекрывающий достигнутое вчера и позавчера, могут и должны порождаться, стимулироваться отношениями поставщиков и потребителей. Конкретнее — отношениями получения (недополучения) ими доходов в жесткой, если не жестокой, зависимости от успехов (неуспехов) в уменьшении затрат, повышении качества продукции.

Альтернативы этому общему направлению экономического стимулирования снижения затрат и повышения качества продукции посредством горизонтальных отношений еще нет. Выход из кризиса только в том, чтобы заработал антиинфляционный экономический двигатель технологического и социального прорыва. И не просто заработал. Он должен быть не менее мощным, чем в США, ФРГ или Японии[1]. Будет менее мощным — разрыв с ними будет возрастать, «закрепимся» в группе развивающихся стран, а это опять же длительный кризис. Хозяйствование наших предприятий не в меньшей, а в большей мере, нежели в государствах рыночной экономики, должно быть пронизано одержимостью ресурсосбережения, качества продукции. Если нацеленность хозяйствования на эффективность, ресурсосбережение, качество останется, как сейчас, декларативной или же будет меньшей, чем в развитых капиталистических странах, рано или поздно последует крах.

Основа и структура противозатратных отношений на уровне предприятия

Итак, на уровне предприятия в системе «поставщик — потребитель» у нас должны быть более сильные материальные стимулы ресурсосбережения и качества, нежели на предприятиях рыночного хозяйства. Следовательно, реальные вклады в технологические и социальные прорывы должны вознаграждаться надежнее, полнее. Но это не все. Требуется такая «отлаженность горизонтальных хозяйственных взаимодействий, чтобы жестко перекрывались какие бы то ни было «пути кривые», позволяющие имитировать настоящую работу и при этом получать вознаграждение. И, наконец, действенный противозатратный механизм не может обойтись также и без экономического принуждения. Его суть в том, чтобы участники производства, не предпринявшие усилия по ресурсосбережению, повышению качества продукции, не могли рассчитывать на сохранение традиционного заработка, дохода, прямо и ощутимо теряли бы в уровне благосостояния.

«Навесить» вышеприведенные функции на горизонтальные связи посредством разрозненных предписаний предприятиям о том, чтобы следовать соответствующим принципам, нельзя. История народного хозяйства СССР изобилует постановлениями, вводившими те или иные показатели, обязывавшими предприятия делать то-то и то-то. На этом пути, бывало, удавалось решить те или иные текущие задачи. Однако общий итог неудовлетворителен. И это неудивительно. Так, в технических устройствах нельзя добиться эффекта, не соответствующего законам природы. Паровую машину невозможно подключить к линиям электро-

[1] Кстати, кто может вспомнить, чтобы сторонники перехода к рынку оговаривали сравнительную «мощность» предлагаемого ими экономического двигателя? Никто из них не решается твердо сказать, что принятие его предложений обеспечит нам не меньшую динамичность народного хозяйства, чем та, которую демонстрируют два десятка передовых стран. Но ведь подавляющее большинство государств рыночной экономики все более отстают от немногих «счастливцев».

передач: она не будет генерировать электрический ток. Но точно так же обстоит дело и с хозяйственными решениями. Они не будут «работать», если не согласуются внутренне с объективной логикой экономических процессов.

Противозатратный хозяйственный механизм, который рассматривается здесь в основном на уровне горизонтальных связей «поставщик — потребитель», имеет будущность лишь постольку, поскольку он станет формой реализации всеобщего экономического закона общественного прогресса — закона экономии времени. Он должен быть системой отношений, «схватывающей» действие указанного закона и возможно полнее соответствующей его требованиям. В идеале противозатратный хозяйственный механизм видится такой цельностью экономических форм, которая как бы плотно «надета» на объективный процесс производства и тщательно «подогнана» к нему.

Сила рыночной экономики в том, что она тоже базируется на законе экономии времени. Но в этом же и уязвимость ее. Требования закона экономии времени она реализует таким образом, что сама себе создает принципиальные трудности. Как уже отмечалось, лишь небольшая часть стран рыночной экономики достигла высокой ступени хозяйственного развития.

Вот один из примеров противоречий. Трудо- и фондосберегающая интенсификация — столбовая дорога действия закона экономии времени — предполагает и относительное, и абсолютное уменьшение затрат живого и овеществленного труда. Однако капитал и при интенсификации домогается увеличения объемов реализации, прибыли. А сущностью и субстанцией денежного выражения объемов продаж прибыли является опять же рабочее время. Таким образом, глубинная основа экономического прогресса — экономия времени — и формы проявления этой сущности в рыночном хозяйстве могут изменяться противоположно. Или еще иллюстрация. Силы стимулирования и экономического принуждения, порождаемые формированием общественной стоимости, зависят от рыночной разобщенности производителей, без которой общественная стоимость как экономическое отношение попросту не существует. Между тем современное производство требует не разобщенности, а единения деятельности миллионов участников производства.

Неудивительно, что в передовых экономиках, считающихся рыночными, реальные рыночные отношения не только ограничены, но и все более оттесняются. В японских концернах, например, интегрируемые предприятия ориентируются не на возрастание стоимости и увеличение прибыли, а на снижение затрат, повышение качества продукции. **На практике в широких масштабах сформировался параллельный рыночному нерыночный способ реализации требований закона экономии времени.** Сама практика преуспевающих капиталистических стран уже доказала, что рыночный способ использования закона экономии времени не является ни единственным, ни всеобъемлющим. В рамках современного капитализма, причем не где-нибудь, а в цитаделях рыночной экономики, пробивает себе дорогу новый общественный способ реализации закона экономии времени.

Капиталисты меняют, так сказать, лошадей на переправе не случайно. Новый способ использования экономии времени обладает тем бесспорным преимуществом перед рыночным, что он опирается на адекватность форм реализации всеобщего закона экономического прогресса его глубинной сущности. Скажем, экономия здесь именно экономия, а не увеличение денежных объемов, прибыли, т. е. результаты перестают смешиваться и отождествляться с затратами. Вот в чем основа основ развития современной экономики.

В условиях товарно-денежных отношений существует единственное конкретное интегральное выражение рабочего времени, затрат живого

и овеществленного труда. Это цена. Наше общество заинтересовано в экономии всех затрат рабочего времени, включая прошлый и живой, необходимый и прибавочный труд [2]. Поэтому на поверхности явлений **процесс экономии времени наиболее адекватно отражается понижением цен, а не одной лишь себестоимости.** С точки зрения наиболее полного использования закона экономии времени материальное стимулирование необходимо строить не на базе элементов цены (себестоимость, прибыль), а на базе цены в целом. При этом открылась бы уникальная возможность развернуть механизм хозяйствования, воссоздающий сам объективный процесс экономии времени, тесно следующий ему.

Экономия времени сходна с рекой, которая впитывает через притоки все воды данного бассейна. Река экономии времени собирает все сбережения материальных и трудовых затрат. Через сбережение живого, овеществленного и будущего труда она вбирает в себя и экономические итоги повышения качества продукции.

Разумеется, изделие более высоких технического уровня и качества может воплощать не меньше, а больше рабочего времени. Но если бы вся масса производимой продукции «совершенствовалась» подобным образом, товаров производилось бы все меньше, а общество беднело. Увеличение рабочего времени, представленного в более качественных изделиях, в процессе воспроизводства перекрывается эффективностью этих изделий в сфере их использования (например, их производительностью, ресурсосберегающими возможностями и т. д.). В итоге применения более качественных изделий общие затраты рабочего времени должны не увеличиваться, а уменьшаться. При условии, что уровни цен определяются затратами рабочего времени, это должно вести к понижениям цен.

Сделав планомерное снижение цен основным фактором экономического стимулирования, общество могло бы развертывать одно за другим хозяйственные отношения, собирающие в «реку» экономии времени все виды ресурсосбережения. Благодаря адекватности форм использования закона экономии времени его сущности у общества открылись бы такие пути мобилизации факторов высокоинтенсивного антиинфляционного развития, которыми ранее оно никогда еще не располагало.

Встает теоретическая и практическая задача: сочетать несущую основу экономического стимулирования — стимулирование снижения цен — со стимулированием всех важнейших факторов экономии времени, и прежде всего — повышения технического уровня и качества продукции. Автор уже публиковал свои соображения, как подойти к решению задачи [3]. В настоящей статье рассмотрим блок-схему организации противозатратного хозяйствования на уровне предприятия.

Стимулирование ресурсосбережения и снижения цен

В рыночном хозяйстве ресурсосбережение вознаграждается, во-первых, прибылью и, во-вторых, возобновлением (с тенденцией к увеличению) денежных средств для оплаты труда. Фонд оплаты более устойчив, прибыль же текуча. Она никоим образом не гарантирована прошлогодним хозяйствованием. Капиталист должен завоевывать ее всякий раз заново, новыми инициативами в повышении эффективности.

Противозатратному хозяйствованию надлежит использовать этот мировой опыт. Вознаграждение «быстрого реагирования» за текущие успехи в ресурсосбережении не должно превращаться в ренту, понижающую поисковую активность предприятий. Кстати, если бы вознаграждение приняло рентный облик, было бы затруднено то самое уменьшение

[2] Подробнее см.: Плановое хозяйство. 1989. № 1; Экономические науки. 1989. № 9.
[3] См.: Альтернатива: выбор пути. М.: Мысль, 1990. С. 368—383.

отпускных цен, которое в соответствии с законом экономии времени взято в качестве основы стимулирования.

Действенность, эффективность вознаграждений за ресурсосбережение определяются тем, насколько органично они «привязаны» к своему объекту — к экономии живого и овеществленного труда. Как отмечалось, наша экономика знает опыт стимулирования за снижение себестоимости продукции, т. е. за уменьшение затрат. Однако основанием для получения вознаграждения была всего лишь вертикальная отчетность, которая в обстановке усложнения хозяйственных связей оказалась весьма уязвимой к волевому регулированию самими отчитывавшимися предприятиями. Очевидно, основанием для выплаты вознаграждений следует сделать не отчет по инстанциям, а надежно устанавливаемый достоверный хозяйственный факт. Фактом этим не могут стать обещания насчет того, что экономия может быть получена или обязательно будет получена. Им не может стать даже и реальное наличие ресурсосбережения. Фактом, позволяющим осуществлять выплату, должна быть уже свершившаяся передача реальной экономии предприятием обществу. А передать ее можно только путем продажи продукции по уменьшенным ценам. Следовательно, именно факт снижения отпускных цен становится основанием для включения поощрительной системы.

Продажа продукции по уменьшенным ценам означает, что предприятие не просто получило экономию: оно отказалось от использования экономии в качестве собственного ресурса и вместо этого предпочло уменьшение затрат других предприятий или членов общества, потребителей (покупателей) продукции на величину, равную достигнутой экономии. Подобную экономию, сформировавшуюся на данном предприятии и переданную обществу путем снижения цен, в дальнейшем будем называть первичной.

Нацеливание системы поощрения на экономию, передаваемую народному хозяйству через уменьшение цен, требует ряда предпосылок. Одна из основных состоит в новом статусе прибыли.

Чтобы предприятие стало жить снижением, а не завышением цены, прибыль необходимо включать в цену **твердой величиной**, не зависящей от текущих изменений затрат. Только если от размеров прибыли предприятию будет «ни тепло, ни холодно», оно отвыкнет от оглядки на свои затраты: не переусердствовало ли с их уменьшением, не грозят ли ему потери в величине прибыли. Закрепляя новый статус прибыли, ее следует после реализации продукции перечислять «вверх»: во-первых, государству для целей бюджета и, во-вторых, в особый фонд стимулирования снижения цен. **Данный фонд — источник выплат предприятиям поощрений за снижение ими отпускных цен.** Он может быть государственным, но может принадлежать ассоциациям предприятий и управляться ими. Пока же подчеркнем, что новая система стимулирования не требует специальных ассигнований. Ресурсы для выплат предприятиям за снижение ими их отпускных цен и повышение эффективности выпускаемой продукции в принципе те же, которые длительное время предназначались для так называемых поощрительных фондов. Поэтому, может быть, есть смысл сохранить и сам термин «поощрительные фонды».

Оговорим, что с практической точки зрения может оказаться целесообразным перечислять «вверх» и не всю прибыль. Но это не меняет сути рассматриваемой системы.

Итак, у предприятий не станет оснований завышать затраты ради максимизации прибыли. В то же время в обществе будут мобилизованы ресурсы для поощрения предприятий за уменьшение затрат, снижение цен. Обратимся к другим моментам нового механизма экономических отношений.

В него должна входить система нормативов поощрений. Необходимо установить прежде всего, что за 1 руб. экономии, переданной обще-

ству путем снижения цен, выплачивается X руб. поощрений. Нормативы возможны дифференцированные, причем не только для отдельных отраслей, но при необходимости и для групп предприятий внутри отраслей. Это обстоятельство определяется объективными возможностями тех или иных отраслей, групп предприятий внутри отраслей по экономии затрат общественного труда, снижению цен. Для правильного установления указанных возможностей может потребоваться анализ не только собственного, но и мирового опыта, включая объективные тенденции развития. Вознаграждения за 1 руб. уменьшения цены должны быть выше там, где объективные возможности понижения затрат, цен меньше.

Использование предлагаемой системы предполагает компьютеризацию банков (за рубежом она, как известно, уже проведена). Компьютеры банков автоматически фиксировали бы первую же продажу продукции предприятия по уменьшенной цене; определяли весь размер экономии, выраженной в снижении цены за тот или иной период времени,— месяц, квартал, год и т. д.; рассчитали размеры поощрительных средств (соответственно нормативу) и перечислили их на счет предприятия. Без административно-бюрократических процедур и т. п.

Проиллюстрируем сказанное числовым примером. Допустим, производитель средств производства предприятие А поставляет (продает) своим покупателям предприятиям В продукцию на 100 млн. руб.; предприятия В выпускают продукцию на 150 млн. руб. Предприятие А сэкономило 2 млн. руб. и продало свою продукцию предприятиям В не за 100, а (по данным компьютера банка, осуществляющего расчеты между А и В) за 98 млн. руб. Предприятию А задан норматив: за 1 руб. экономии, переданной народному хозяйству в виде снижения отпускной цены, выплачиваются 3 руб. как поощрение. Следовательно, предприятие А получит вдобавок к базовому фонду заработной платы еще 6 млн. руб. в поощрительные фонды. Кстати говоря, 6 млн. руб. поощрительных фондов при 98—100 млн. руб. объема реализации — это величина, которая может оказаться близкой к величине поощрительных фондов при нынешнем стимулировании на базе прибыли. С этой стороны различия могут быть и невелики, но между нынешней прибылью, с одной стороны, и вкладом предприятия в экономику — с другой, нет ничего общего. Сейчас чем яростнее гонка за прибылью, тем глубже кризис. А в предлагаемой системе даже сопоставимая величина поощрительных фондов будет выплачена исключительно за вклад в повышение народнохозяйственного эффекта, за эффективное хозяйствование.

Приписки, имитации эффективности могут быть надежно исключены. Если предприятие А сэкономило 2 млн. руб., оно не может продавать свою продукцию за 90 млн.: ему необходимо оплатить счета поставщиков, выплатить своим работникам заработную плату и т. д., всего на 98 млн. руб. хозрасчетных обязательств. Нетрудно разработать банковские процедуры, не допускающие использования 6 млн. руб. поощрительных фондов для тех же назначений, по которым используется объем реализованной продукции — для возмещения затрат живого и овеществленного труда.

Но главные потенции экономии определяются получением от поставщиков качественных ресурсосберегающих средств производства. Поэтому следующий шаг надо сделать к заинтересованности предприятий не только как потребителей, но и как производителей высококачественной новой техники.

Стимулирование высшей экономии

Продолжая приведенный пример, допустим, что предприятие А получило свои 2 млн. руб. экономии, использовав ресурсосберегающие средства производства, поставленные ему неким предприятием С. Не-

сомненно, предприятие С должно быть вознаграждено за эффективность своей продукции, исходя из размеров экономии, достигнутой предприятием А при использовании продукции предприятия С. Последующее снижение денежного объема продукции предприятиями В — это уже следствие экономии, образовавшейся на предприятии А, ее воспроизводственное движение.

Теперь обратим внимание на то, что экономия, сформировавшаяся на предприятии А, надежно измерена и зафиксирована. Она измерена компьютером банка в ходе расчетов через банк за произведенную (предприятием А) и отгруженную (предприятием В) продукцию по уменьшенным ценам. Осталось найти способы и процедуры премирования производителей эффективной техники.

Проблема состоит в том, что имеется экономия пионерская, т. е. первичная, обеспеченная самим предприятием, и экономия производная, которая фактически «перешла» предприятию от поставщиков благодаря поставке ими ресурсосберегающих средств производства. Но эту экономию коллективу необходимо не потерять, реализовать, передать (через уменьшение своих цен) дальше в народное хозяйство — уже своим смежникам. Следовательно, является ли экономия производной (переданной) или первичной, достигнутой всецело усилиями только данного предприятия, она все равно должна поощряться, поскольку через снижение цен передается другим предприятиям народного хозяйства, вызывает каскад дальнейшего снижения цен.

На достаточно высокой ступени компьютеризации банков в совокупной экономии можно будет выделять первичную и производную и поразному вознаграждать их (первичную, видимо, выше). Однако на первых этапах применения рассматриваемой системы противозатратного хозяйствования допустимо поощрять всю первичную экономию так, как если бы она полностью носила производный характер. Принципиальной ошибки здесь не будет, так как в динамике воспроизводства основная часть первичной экономии совпадает с производной.

Для предприятий, поставивших потребителям более эффективные средства производства, это уже иная экономия. Для них она не первичная. Хотя рост общей экономии, в сущности, и определен деятельностью данных предприятий (того же предприятия С), она локализуется. С позиции народного хозяйства в целом можно назвать ее высшей. И это понятно: если не поступают более эффективные средства производства, возможности экономии на предприятиях быстро исчерпываются. Резко сузились бы источники стимулирования, прогресса, и сильно ослабло само стимулирование.

Как же организовать поощрение предприятий, создавших ресурсосберегающие средства производства, если экономия выявляется у предприятий-потребителей? Очевидно, что процедура вознаграждения должна не противопоставлять, не ссорить, а объединять производителей высшей и получателей первичной экономии: ведь процесс создания и реализации народнохозяйственной экономии — это стадии единого движения. И производственно-технически, и экономически это единый процесс. Разорвать его разнонаправленными интересами — значит, деформировать его, а то и свести на нет, уничтожить. С учетом сказанного предлагается следующее решение.

Предприятия, получившие первичную экономию, должны быть наделены правом в пределах суммы экономии выписывать особые документы, типа сертификатов, создателям и поставщикам эффективной техники. Предприятия-поставщики такой техники, заработавшие и получившие сертификаты, получали бы по ним согласно нормативам поощрительные фонды: на 1 руб. сертификата — X руб. поощрительных фондов. Источник выплат тот же, что и для получателей первичной экономии: прибыль, перечисленная государству или в специализирован-

ные самоуправляющиеся фонды поощрения предприятий за снижение ими своих отпускных цен и повышение качества продукции. Что касается величины нормативов поощрения за высшую экономию, то здесь должны быть учтены отраслевые различия в объективных возможностях производства такой экономии. К примеру, такие возможности неодинаковы для лесозаготовительной, угледобывающей, станкостроительной отраслей и т. д.

В числовом примере первичная экономия предприятия А в размере 2 млн. руб. является высшей общехозяйственной экономией, обеспеченной средствами производства, изготовленными предприятием С. Ему и выписывает сертификат на 2 млн. руб. предприятие А, удостоверенный документом банка о размерах первичной экономии (экономии от уменьшения своих отпускных цен). Предприятие С имеет норматив поощрительных фондов в рублях на 1 руб. стоимости сертификата. Предъявив сертификат в вышеуказанный фонд поощрения предприятий, предприятие С беспрепятственно, без проволочек получает заработанное поощрение.

Предприятие может заказать более сложное изделие или прибор, которые не удешевляют, а удорожают его продукцию. Но на следующей или далее отстоящей стадии общественного производственного процесса эти усложнения и удорожание оборачиваются наконец получением первичной экономии. Не будь этого, производство стало бы функционировать ради удорожания промежуточных и конечных продуктов, экономический и социальный прогресс общества стал бы невозможным. Предложенный порядок вознаграждения за высшую экономию допускает движение сертификатов по всей цепочке участников процесса повышения технического уровня и качества продукции. Получатель первичной экономии направляет сертификат прямому поставщику более совершенного изделия, а тот делится ими со своими поставщиками.

Данные отношения соответствуют тем, которые сложились в передовых организационных формах типа японских и иных современных концернов. В подобных организациях отдельные предприятия работают не ради собственной прибыли, а ради снижения себестоимости и повышения качества своей и конечной продукции. В свою очередь, предприятия, изготовляющие и реализующие конечную продукцию концерна, фактически делятся с другими партнерами конечным общим эффектом. Нетрудно видеть, что предложенные формы отношений — это слепок с современного передового мирового опыта. Причина такого сходства в том, что они наиболее полно соответствуют объективным процессам экономии времени, повышения технического уровня и качества продукции. Данные формы позволяют, в частности, преодолеть извечную трудность, сковывающую эффективное стимулирование повышения технического уровня и качества продукции — противоречие между удорожанием такой продукции и ее полезным эффектом, представленным сбережением затрат живого и овеществленного труда в сфере ее использования.

Противозатратная организация заработной платы

На наш взгляд, в условиях противозатратной системы фонд заработной платы большинства предприятий должен оставаться по преимуществу стабильным. В этом смысле его можно считать практически гарантированной частью доходов трудящихся предприятия. Поощрительные же фонды — переменная часть. Заработанные поощрительные фонды предприятие всякий раз получает по нормативам единовременно. Следующие заработанные фонды могут быть отделены от ранее полученных разными сроками и отличаться величиной.

В рыночных экономиках фактически тоже имеются аналогичные части общего заработка. «Неотнимаемая» выражается, в частности, в уза-

конечном минимуме заработной платы, различном в тех или иных странах. «Отнимаемая» заработная плата — ее переменная (премиальная) часть. «Отнимание» производится недостаточными в сравнении с другими предприятиями итогами работы. Причем по мере общих успехов всего народного хозяйства постепенно увеличивается минимум заработной платы. Заметим также, что минимум заработной платы в системе рыночного хозяйствования не является прямым стимулом ресурсосбережения, повышения качества. Его воздействие здесь косвенное, например, через общую угрозу разорения данного предприятия, потерю рабочего места и т. д.

В отличие от этого при противозатратной системе хозяйствования не только поощрительные фонды (переменная часть заработка), но и фонд заработной платы предприятия может и должен быть сделан прямым стимулом ресурсосбережения и качества продукции. Причем стимулом основным, ведущим. Именно отношения по поводу заработной платы могут обеспечивать растущее, можно сказать, предельное напряжение в борьбе коллектива каждого предприятия за экономию — первичную и высшую. Главный инструмент здесь дает еще одна система экономических нормативов. Она призвана установить связь между фондом заработной платы предприятия и получением этим предприятием поощрительных фондов.

Конкретно говоря, предлагается разработать нормативы увеличения фонда заработной платы в зависимости от общей суммы поощрительных фондов, полученных предприятием: и за первичную, и за высшую экономию. Допустим, для предприятий определенной отрасли устанавливается следующий принцип: когда сумма поощрительных фондов в расчете на одного работника достигает трехмесячного заработка, плановый фонд заработной платы увеличивается на 10%. В этот момент компьютерные системы банков автоматически пересчитывают значения прибыли и отпускных цен на продукцию данного предприятия. С момента увеличения фонда заработной платы и пересчета отпускных цен начинается новый для данного предприятия этап борьбы за уменьшение отпускной цены и за высшую экономию. Пересмотренные цены фиксируются в компьютерных системах в качестве новой исходной базы автоматического слежения за уровнем цен и выплаты поощрительных фондов. С этого момента начинается счет заработанных предприятием поощрительных фондов для нового, очередного увеличения фонда заработной платы. Новая цена (новая себестоимость плюс фиксированная для данного изделия величина прибыли) становится исходной для последующих выявлений уменьшений затрат и цен, расчетов первичной и высшей экономии, вознаграждений за них; последующие изменения цены сопоставляются с данной откорректированной ценой.

Вместе с тем выгодность для предприятий достижения конечных народнохозяйственных результатов должна дополняться санкциями за недостаточную работу. Экономическое стимулирование эффективной деятельности необходимо подкреплять экономическим принуждением к ней. Если, например, за определенный период времени, скажем, за год, предприятие не набрало минимальной суммы поощрительных фондов, значит, оно не внесло должного вклада в выход из кризиса и должно стать объектом санкций. Среди санкций могло бы быть нормативное уменьшение фонда заработной платы.

В противозатратном хозяйствовании гарантированная (практически и по большей части) часть заработков — фонд заработной платы — положительно стимулирует ресурсосбережение и повышение качества продукции куда сильнее, чем аналогичная часть в рыночной экономике. Более того, и экономическое принуждение, вводимое им, мощнее рыночного. В рыночных отношениях предприятие нередко «идет ко дну» без вины виноватым: его губят и топят банкротство смежников, слепая

игра рыночных сил и т. д. Далеко не очевидно, что поражения порождены недостаточным рвением в интенсификации производства. В отличие от этого рассматриваемые санкции, можно сказать, именные, адресные. На них как бы написано, что именно на данном предприятии не осуществляется минимально необходимой обществу работы по сбережению ресурсов, повышению качества продукции.

Передовые технологии невозможно внедрить на отдельных предприятиях. Всегда необходим «пучок» производств. Будучи объединенными новой технологией, соответствующие предприятия функционируют как единое целое при абсолютной четкости взаимных поставок (вплоть до полной ликвидации на предприятиях собственных складских подразделений). Поэтому экономической и правовой формой, наиболее соответствующей использованию передовых технологий, в капиталистическом мире выступает такой мощный институт, как современный вертикально интегрированный диверсифицированный концерн — транснациональная корпорация (ТНК).

В капиталистических странах «пучки» предприятий, связанных новыми технологиями, создавались из государственных центров и штабов ТНК. Нашей стране также не следовало бы отказываться от использования экономического центра. В то же время функционирование рассмотренного выше механизма горизонтальных связей создало бы мощное движение «снизу», от самих предприятий, к «пучкам» производств, взаимодействующих на базе прогрессивной технологии.

Каждое предприятие — производитель и потребитель. Его благосостояние в качестве производителя средств производства определяется как созданием более совершенных изделий, так и особенно их использованием потребителями, размерами доставленного этими изделиями реального эффекта в сфере их применения. Это означает, что предприятию невыгодно строить свои отношения с потребителями на одной лишь купле-продаже продукции. Предприятие-производитель заинтересовано в том, чтобы помогать потребителям лучше использовать, эксплуатировать купленные ими изделия, особенно оборудование, быстрее и полнее получать от них максимум эффекта. Ибо лишь при этом условии оно получит сертификаты и более высокие поощрения.

В качестве потребителя предприятию тоже невыгодно безразличие к деятельности поставщиков. От последних зависит поступление более эффективных ресурсосберегающих средств производства, получение первичной экономии, сами технические (технологические) возможности создавать более совершенную продукцию и получать высшую экономию. Таким образом, функционирование предложенных выше горизонтальных отношений обеспечивает первоочередную выгодность для каждого предприятия соединения с партнерами конструкторских, инженерных, экономических и иных потенциалов для достижения максимума первичной и высшей экономии, а следовательно, поощрительных фондов, фондов заработной платы. Слияние воедино усилий многих поставщиков и потребителей практически в масштабе всего народного хозяйства сделает наши предприятия подготовленными (и экономически, и социально) к восприятию новейших технологий. Трудовые коллективы, работающие в этой системе, развертывают подлинное соревнование за ресурсосбережение, качество, уменьшение цен, становятся, можно утверждать, воителями технологического, экономического и социального прорыва, настойчиво преодолевающими все трудности на этом пути.

Общим итогом предлагаемой противозатратной модели горизонтальных связей наших предприятий стали бы интенсивное антиинфляционное развитие, экономика снижающихся цен с новым качеством хозяйственных отношений, технико-производственная, экономическая, социальная консолидация единого народнохозяйственного комплекса.

Ярославль

ВСЕ РЕШАЕТ ОРГАНИЗАЦИЯ

Наша экономика переживает, как известно, трудные времена. Период ее реформирования принял затяжной и, что особенно беспокоит, болезненный характер для широких масс. Результаты реформ в целом для народного хозяйства пока неутешительны. В то же время имеются предприятия, которые работают устойчиво. В их числе — производственное объединение ГПЗ-1. За счет чего оно достигает успехов? И каким образом они соотносятся с проводимыми преобразованиями условий хозяйствования? Каково то основное звено, ухватившись за которое трудовой коллектив вытягивает всю цепь проблем нормального функционирования своего объединения? Этим и другим вопросам посвящена беседа с генеральным директором ПО ГПЗ-1 В. Б. НОСОВЫМ.

— Валерий Борисович, еще лет шесть назад о ГПЗ-1 ходила в печати недобрая молва. Завод явно устарел, изношенность производственных фондов достигла последней черты, рост производства фактически остановился, экономическое и финансовое положение было критическим, что препятствовало социальному развитию коллектива, начался отток кадров. Но сейчас завод не узнать: он обновился, обрел перспективу, наращивает выпуск продукции, поправил финансовое положение, здесь многое делается для улучшения условий труда и отдыха работников. Каким образом это удалось?

— Прежде всего мне бы хотелось дать общее представление о прошлом и настоящем первого государственного подшипникового завода (ГПЗ-1). Он первенец индустриализации, именно с него начиналась организация крупномашинной отечественной тяжелой индустрии. Молодой советской стране предстояло практически с нуля создавать целые отрасли промышленности, и в первую очередь — по производству автомобилей, тракторов, самолетов, судов и кораблей, оборудования для металлургии и нефтедобычи и т. д. Без высокоразвитого машиностроительного комплекса нечего было и думать о достижении экономической независимости страны. А его создание требовало скорейшего развертывания собственной подшипниковой промышленности. До революции ее, по сути, не существовало. Действовал только один небольшой завод, созданный еще в 1916 г. Позже в Москве, на Шаболовке, был построен еще один завод, однако он не шел ни в какое сравнение с тем, что требовалось народному хозяйству. И по масштабам, и по возможностям он не только не удовлетворял потребности советской экономики, но просто не мог этого сделать, потому что был настроен на очень узкую номенклатуру типоразмеров подшипников. Проблему надо было решать кардинально, формированием мощного общегосударственного производства подшипников. Многим задача казалась непосильной, тем более что решать ее предстояло самостоятельно, своими силами, не надеясь на помощь из-за рубежа. На Западе просто не верили, что мы справимся с этим сложнейшим по тем временам делом. Однако пришлось-таки поверить. Создание завода, когда в 1932 г. он был пущен в эксплуатацию и начал выпускать подшипники, притом довольно хорошие подшипники, явилось первой победой. Настоящим прорывом. Прорывом к собственному машиностроению, к технологической независимости, а значит — и экономической, и политической.

Едва ли нужно говорить, что завод все время, с первого же дня вынужден был работать с предельным напряжением. С перегрузом. По принципу: «Надо!» И коллектив давал продукцию, не жалея сил, хорошо понимая, что от его работы зависит темп развития индустриализации всего народного хозяйства.

В годы войны завод был эвакуирован. Основная часть — в Куйбышев, а остальные — в Саратов и Томск. Тем самым он послужил основой для создания новых подшипниковых заводов. В частности, 4-го ГПЗ в Куйбышеве, 3-го — в Саратове, 5-го — в Томске. Они были созданы путем передачи части производственного оборудования и кадров, т. е. демонтированных в военное время производственных мощностей и эвакуированных людей. Далее они развивались уже как самостоятельные новые предприятия.

Прошло время, и первый ГПЗ оказался в таком положении, что его развитию уже не уделялось прежнего внимания. На рубеже 60—70-х гг. он исчерпал свои возможности роста, был перегружен объемами производства, численностью. Отсюда — теснота, отсталая организация труда и производства, невозможность маневра. Основные фонды устарели. По существу, за все время своей работы в строю завод ни разу не реконструировался. Только в 1972 г. было принято решение о его реконструкции, в связи с чем стал строиться новый завод в Люблино. Но к началу 80-х гг. было освоено всего лишь 15% капиталовложений. В те годы завод и подвергся критике. Он действительно оказался непривлекательным в глазах рабочих. Изношенные фонды, тяжелые условия, слабый соцкультбыт, неустроенность рабочих, жизнь многих из них в общежитии, отсутствие ясной перспективы — все это создало сложную ситуацию и непростой общественно-психологический климат в коллективе.

Когда меня направили на завод, он действительно считался «лежачим». До этого я работал первым заместителем генерального директора ПО «ЗИЛ», там все иначе было. И дело не только в различном положении, которое существовало там и тут. Просто там была совсем иная школа, иная культура управления, организации производства. И, надо сказать, эта школа очень сильно помогла. Помогло и другое: приобретенная к тому времени жизненная закалка. Мне, можно сказать, в этом отношении повезло. Довелось поработать полтора года в «Дженерал моторз», рядовым инженером. Окончил школу менеджеров. Прошел управленческую выучку на «ЗИЛе». В общем, к моменту назначения генеральным директором ГПЗ-1 за душой, как говорится, кое-что было. Но когда поближе познакомился с обстановкой, то увидел такое положение, о каком не мог и подумать. Правда, удалось рассмотреть и перспективу. Оценка проекта и расчеты показали, что имеется возможность подъема ГПЗ-1 с опорой на завод в Люблино, если быстро ввести его и выйти на проектные мощности. Но к тому моменту там стоял только остов здания. И больше ничего. Короче, в моем представлении у завода только обозначилась перспектива. И, может быть, это было более важным, чем фактическое положение на заводе. Оно предопределяло план действий.

Два первые года пришлось проработать без отпуска. Надо было понять, как завод работает в зависимости от сезонности, времени года и иных условий — в общем, понять цикличность работы. У любого коллектива есть свой характер, свои возможности. За это время удалось построить предприятие в Люблино. В строй вошел современный завод. Здесь работают 2,5 тыс. человек, которые изготовляют прецизионные подшипники для станкостроения, развернуто производство крупногабаритных подшипников. Самое главное — мы сумели за счет новых мощностей разгрузить старое производство. В общем, занимаясь новым заводом, ясно понимали, что тем самым решаем проблемы старого. С последнего вывели 5—6 цехов, а это освободило ни много ни мало по-

рядка 30—35 тыс. кв. метров производственных площадей. Обеспечив такой простор, мы сумели начать наконец столь остро необходимую реконструкцию. Благодаря ей завод и обрел «второе дыхание». Получил возможность развития.

Нам сильно повезло в том смысле, что успели пустить новые производственные мощности еще до самофинансирования, в тот период перестройки, когда работала централизованная система, т. е. успели проскочить еще на этапе планового управления и решили наиболее сложные вопросы с помощью министерства: по финансированию, капитальному строительству, поставкам оборудования и т. д. А вот с 1988 г., как ни странно, стали ощущать, что нам не хватает свободы. Подчеркну: не власти или чего-то такого, а именно хозяйственной свободы.

— Но ведь один из основных лозунгов перестройки — расширение свободы и самостоятельности предприятий...

— Лозунги лозунгами, а жизнь идет своим путем. Сегодня совершенно очевидно, что перестройкой задано вопросов больше, чем дано ответов. Мы наделали очень много ошибок при реформировании экономики. И дело не просто в том, что не было четкой концепции. Когда приводят такую ссылку, то говорят о следствиях, а не о причине. На мой взгляд, пора задать и выяснить вопрос: почему не было концепции? Почему сделано столько ошибок? Вот в чем следовало бы разобраться. В печати циркулирует мнение, что инициаторы перестройки выросли, мол, в застойный период и отягощены грузом прошлого. Но это не объяснение. Всегда и во все времена настоящее вырастает из прошлого, уходя в него корнями.

К тому же еще вопрос, а был ли и в самом деле упоминаемый период настолько уж застойным, как его оценивают. Тут можно еще поспорить. Однако истинная причина, на мой взгляд, в другом.

Раньше целый ряд вопросов хозяйственникам было решать намного легче. Почему? Руководящей была партия, с дисциплиной, организацией. В моем представлении она являлась не столько даже политической партией, сколько цементирующим фактором структуры государственного устройства, всей исполнительной власти в центре и на местах. Она обеспечивала то, чего нет сейчас — влияние, авторитет и четкость организации этой власти. Ведь была развернута действенная система исполнительной власти, распорядительной, контрольной и т. д. Это позволяло решать вопросы развития экономики, потому что в обществе поддерживалась политическая стабильность, межнациональное согласие, единство законов и хозяйственной политики, согласованная работа региональных частей общесоюзного народнохозяйственного комплекса. В этом отношении общественная роль КПСС, что бы о ней сегодня ни говорили, оказалась незаменимой. К ней вообще нельзя подходить с такими мерками, как, скажем, к западным рабочим, социал-демократическим и коммунистическим партиям. Очень мало общего между ними, несравнимо мало. Говоря об этом, вовсе не считаю, что все, что делалось от имени партии, было хорошо. Хватало и просчетов, и ошибок, и даже злоупотреблений. Хочу лишь подчеркнуть, что с утратой партией своего места в системе политической надстройки пошатнулась вся исполнительная власть, результативность ее деятельности, и общество сразу почувствовало это: исчезла стабильность. Нарушились структуры и центрального, и регионального управления экономикой. Начался разрыв хозяйственных связей как по вертикали, так и по горизонтали. В таких условиях, конечно, рассчитывать на устойчивую работу хозяйства просто не приходится.

Общеизвестно, до какого развала дошло дело с материально-техническим снабжением. Вынуждены решать проблемы тем, что занимаемся бартером, прямым натуральным обменом. Хорошо еще, что с нашими

поставщиками металла давно сложились прочные и хорошие взаимоотношения. Как по вертикали, с министерствами, так и по горизонтали, со многими заводами. Это сильно выручает нас. По существу, срабатывает отлаженная в прежнее время схема специализации и кооперации, на чем сегодня и держится наше обеспечение металлопоставками. Но упрощать и сглаживать остроту ситуации ни в коем случае нельзя. Так, забастовки шахтеров нанесли невосполнимый урон и нашим поставщикам, и отрицательно отразились на работе нашего объединения. Причем нет гарантий, что такое не произойдет еще. Нет политической стабильности в обществе, что очень больно бьет по экономике и благополучию людей. Вот почему крайне важно защитить хозяйственные связи силой исполнительной власти.

Поэтому и высказываю твердое убеждение, первым фактором стабилизации экономической является стабилизация политическая, что предполагает, конечно же, восстановление авторитетной исполнительной власти сверху донизу. Именно это мне как хозяйственному руководителю необходимо сейчас больше всего. Будет решен этот основополагающий вопрос — все остальные на уровне предприятий и объединений мы решим самостоятельно. А пока ничего взамен партии, что взяло бы на себя цементирующие функции в государстве, не создано. Вот в чем, на мой взгляд, основная ошибка перестройки. Скажу больше: мне просто не видна альтернативная замена.

Большой ошибкой стал и перекос в сторону децентрализации управления народным хозяйством. Теперь у нас много разговоров о рынке и рыночных методах. Но убежден, что большинство понятия даже не имеет о том, что такое рынок. За редким, быть может, исключением. При обсуждении вопросов перехода к рыночной экономике в расчет зачастую не принимается не только наш собственный опыт, но даже опыт тех капиталистических стран, на которые сегодня хотят держать равнение. А ведь опыт их тоже весьма поучителен и однозначно доказывает то, что не рынок регулирует экономическую политику государства, а наоборот — экономическая политика государства регулирует рынок и капиталов, и рабочей силы, и товаров.

Возьмем, к примеру, страны послевоенной Западной Европы. Ведь надо же честно признать, что свободного рынка времен XIX века там не было. Было государственное регулирование, общенациональное планирование с жестко заданными отраслевыми программами. Даже США в свое время, в начале 30-х гг., выходили из кризиса на основе политики государственного регулирования, многое позаимствовав из нашего опыта планирования, методов централизации капитальных вложений, материальных и трудовых ресурсов.

Сегодня вообще не может быть вопроса о том, должно действовать централизованное регулирование или нет: конечно, должно. Хотя бы оттого, что оно действует во всех высокоразвитых странах. Они, наверное, потому и стали высокоразвитыми, что наладили регулирование экономики, перестали полагаться на слепую волю свободного рынка. Точно так же закономерно и то, что наше народное хозяйство покатилось под откос, как только была разрушена структура его управления. Поэтому нет смысла не только обсуждать, но даже и ставить вопрос: быть или не быть государственному регулированию экономики? Решать надо вопрос о том, какую модель этого регулирования брать на вооружение, какая больше соответствует задачам и специфике социально-экономического развития нашей страны.

Еще раз хочу сослаться на зарубежный опыт. Мне довольно много приходилось беседовать с немецкими, западногерманскими коллегами. Для них вопрос не в том, регулировать условия хозяйствования или нет, а в том, как регулировать, какими методами, и с помощью каких именно структур управления. Самое любопытное состоит в том, что там

сегодня стараются регулировать экономику с помощью и на основе четкого сочетания централизованных и децентрализованных структур и методов управления. Это интересное явление, которое на поверхности представляется отходом от централизации, а на деле означает переход к более высокой, к более демократичной и гибкой ее модели. Происходит отказ не от государственного регулирования, а от устаревших его моделей и структур. Вот в чем истинная суть современного хозяйственного опыта лидеров капиталистического мира.

Не случайно развитие экономической мощи ФРГ немецкие промышленники связывают с успешной реализацией послевоенной государственной программы, со скрупулезным и педантичным соблюдением разработанных приоритетов для соответствующих отраслей, с концентрацией капиталов и ресурсов и т. д. Нам бы, кстати, и по части исполнения не мешало поучиться. В последние десятилетия наши экономические и финансовые планы отличались тем, что начинали «трещать по швам» уже на второй день после их принятия и в конце концов проваливались. На Западе же, если план или программа приняты, то их выполнение доводится до конца. Похоже, там обошли нас по умению как составлять планы, так и исполнять их. Но вместо того, чтобы преодолевать отставание, у нас впадают в сомнение: а надо ли вообще планирование? Пока сомневаемся, отстанем еще больше и попадем в еще более тяжкую ситуацию.

Не думаю далее, что государство получило большую выгоду от того, что позволило предприятиям свободный выход на внешний рынок. Это одна из причин, вследствие которой в тяжелом валютном положении оказалась страна. Во-первых, нужно уметь не только хорошо изготовить продукцию, но и хорошо продать ее. Во-вторых, надо знать, кому, когда и сколько продавать, какую распределительную, транспортную, торговую и банковскую сеть использовать. У нас дело так не поставлено. В итоге происходит так, как получилось на последнем пушном аукционе в Ленинграде: для того, чтобы выручить столько же валюты, сколько в прошлом году, пришлось продать мехов в 6 раз больше, чем тогда. Дело в том, что наши производители пушнины конкурировали не со своими иностранными партнерами по пушному рынку, а сами с собой, сбивая свои же цены, ибо выходили на рынок индивидуально, а не одной ассоциацией. Ничего подобного предприятия и корпорации Запада себе не позволяют. По общему правилу, фирмы одной и той же страны действуют на внешнем рынке соответствующей продукции как единый синдикат, внутри которого исключается взаимная конкуренция. Отсюда хорошее знание ими состояния рынка, динамики его конъюнктуры, пиков конкуренции, уровня цен и качества, распределения на доли, удерживаемые теми или иными конкурентами, и т. д. Наши же предприятия, ведя экспорт индивидуально, действуют вслепую, без знания рынка, вследствие чего продают за бесценок, а покупают втридорога. И в первом, и во втором случае итог один — неэквивалентный обмен, разоряющий нашу страну. По моему убеждению, этому надо положить конец. И чем быстрее, тем лучше.

Сегодня настоятельно требуется единая общегосударственная программа внешнеэкономической деятельности, нацеленная на то, чтобы как можно быстрее поправить и укрепить валютное положение страны. Необходимо тщательно отбирать виды продукции, исходя из их валютной доходности для государства, и стимулировать их производителей к увеличению выпуска и экспорта. Так, подшипниковые заводы выпускают продукцию, которая абсолютно конкурентоспособна. Она имеет неограниченный рынок сбыта и у нас, и за рубежом. Причем это один из немногих видов продукции, которая продается на Западе дороже, чем внутри страны. Если, например, отечественные автомашины реализуются на внешнем рынке с коэффициентом 0,5—0,6 относительно миро-

вых цен на сопоставимые марки, то подшипниковая промышленность экспортирует продукцию и имеет коэффициент не ниже 1,0, является валютно самоокупаемой и прибыльной. С такой продукцией и надо выходить на внешний рынок, чтобы не усугублять, а, напротив, укреплять внешнеэкономическое положение страны.

Вместе с тем программа должна содержать меры по повышению конкурентоспособности перспективной с точки зрения экспорта продукции. И, наконец, она должна обеспечивать привлечение только таких займов и кредитов, использование которых гарантирует сокращение внешнего долга страны. Без такой программы страна будет обречена на длительную долговую зависимость от западных кредиторов, что лишит нашу экономику всякого простора для развития и свободы маневра.

Просто «выход на рынок» — это вообще анархия. Такой путь абсолютно бесперспективен, о чем могу сказать прямо и со всей откровенностью. Единственное, чего можно ожидать на этом пути,— это беспрецедентных социальных потрясений и отката страны еще дальше назад. И опыт первых шагов в данном направлении уже подтвердил это. Так стоит ли испытывать судьбу всего народа и всей многонациональной страны? Ведь сегодня уже совершенно понятно, что кризисное положение возникло потому, что экономика стала неуправляемой; а неуправляемой она стала потому, что в процессе перестройки была разрушена не просто прежняя модель централизованного управления, а само это управление вообще. Нет ни старой его модели, ни новой — никакой. Отсюда и состояние неуправляемости социально-экономическими процессами. И пока мы из этого состояния не выйдем, подвижки к лучшему не будет.

— Как на Ваш взгляд, курс на приватизацию позволит восстановить управляемость экономикой? И как вообще Вы оцениваете его — насколько он отвечает необходимости подъема экономики, повышения мотивации трудовых коллективов?

— С моей точки зрения, к приватизации следовало бы относиться без эйфории. В экономике по самой ее природе не бывает таких проблем, которые можно было бы решить одной кампанией, одним махом. Между тем такой подход до сих пор преобладает, хотя ни разу положительного результата он не приносил. То уповали на разные чудопоказатели, то превозносили до небес полный хозрасчет и самофинансирование... Теперь вот ожидаем чуда от приватизации и рынка. Но это же бесплодные ожидания!

Посмотрите хотя бы, во что выливается у нас акционирование, которое осуществляется выкупом основных фондов. Недопустимо ведь приравнивать их стоимость к стоимости предприятия. Балансовая стоимость предприятия и его реальная стоимость — это две совершенно разные вещи. Реальная стоимость его складывается как минимум из стоимости той продукции, которую оно может выпустить при нормальной загрузке производственных мощностей, плюс стоимость основных его фондов, выраженная не балансовой величиной, которая во многом фиктивна, а в ценах, сопоставимых с мировыми. То, что под видом акционирования делается сейчас в народном хозяйстве, это, если называть вещи своими именами, самое настоящее разбазаривание общественного достояния. Таким путем можно прийти только к нищете, а не к благосостоянию.

Вообще по поводу приватизации мне уже доводилось высказывать свою позицию на съезде хозяйственников, проходившем в начале этого года под эгидой Научно-промышленного союза. Поэтому не буду повторяться, а скажу только об основном: сама по себе форма собственности, ее влияние на результаты в современной ситуации переоцениваются. К такому выводу меня приводит конкретный хозяйственный опыт, в том числе и ГПЗ-1. Мотивация к высокопроизводительному труду определяется в современных условиях не столько формами собственности, сколь-

ко формами организации и оплаты труда — вот в чем суть. Конечно, между теми и другими тоже имеется своя взаимосвязь. Но это уже особый вопрос, которым должны заниматься специалисты по политэкономии и экономической теории. На практике решает система организации и оплаты труда. Именно с этой системой больше всего экспериментируют на Западе, постоянно вносят изменения, совершенствуют, уточняют и дополняют, вне зависимости от того, с какими предприятиями и фирмами имеют дело — акционерными, арендными, «народными» и т. п. В этом отношении менеджерам предоставлена широкая свобода, на что и нам следовало бы обратить самое пристальное внимание.

К сожалению, директор отечественного предприятия и объединения находится в другом положении. У него гораздо меньше возможностей для того, чтобы кардинально изменить систему оплаты, состав фондообразующих показателей, сетку персональных окладов, хотя принятое в последние годы законодательство и предоставило соответствующие права. Кроме того, оплата труда директора куда слабее связана с результатами хозяйственной деятельности трудового коллектива. Можно назвать еще немало отличий, но эти два — наиболее важные. Так что дело не в том, что наш директор не является собственником или менеджером, а в том, что у него все же малая степень свободы при поиске и введении новых методов мотивации работников. Очевидно, что надо увеличить ее. Но следует ли идти для этого на сплошную приватизацию? Разве нельзя решить проблему на основе общественной собственности? На мой взгляд, вполне возможно найти решение без акционирования и выкупа предприятий. И оно будет более быстрым и более верным.

— Интересно, каким образом решается эта проблема на ГПЗ-1?

— Наше объединение стало арендным. Но хочу сразу же предостеречь: отнюдь не аренда дала нам решение. Да и было бы вообще преждевременным считать, что у нас уже все решено в сфере, о которой идет речь. Переход на арендную форму еще раз подтвердил то, что было известно мне еще раньше, по опыту стажировки в «Дженерал моторз»: без перемен в системе организации и оплаты труда отношение работников к делу не изменит никакая форма собственности. Экономические показатели ГПЗ-1 действительно пошли в гору, но если кто-то расценил бы это как результат арендной формы хозяйствования, то оказался бы глубоко неправ.

Мы практически полностью обновили «управляющее звено» объединения, а это, как нетрудно понять, потребовало большой подготовительной работы с перспективными кадрами. Появились новые люди, с новым уровнем и типом мышления, профессионально грамотные и компетентные специалисты, по-новому относящиеся к делу. Иначе говоря, прежде всего решили кадровые вопросы. Затем решили неотложные технические вопросы, используя новую производственную площадку, о чем уже говорилось.

Следует отметить, однако, что ее формирование и освоение помогло не только в деле наращивания непосредственного выпуска продукции. Оно позволило приступить к реконструкции производственных мощностей старого завода. Мы получили возможность маневра за счет высвобождения площадей, благодаря чему развернули поэтапную модернизацию. Вообще существует понятие переходных площадей. При грамотной организации реконструкции никто так не делает, чтобы вначале все полностью сломать, а затем начинать отстраивать. Да и мы раньше старались не делать так, как начали делать теперь, в годы перестройки. Не шли на нарушение принципов развития общества: ведь новое всегда сохраняет все лучшее, что заключало в себе старое,— потому и выдерживается в истории тенденция преемственности развития. Так вот, возвращаясь к нашему заводу, введенные новые мощности как раз и сыграли роль переходных, что позволило вести реконструкцию без при-

остановки основного производства. Думаю, имей перестройка заранее подготовленные свои «переходные площади», страна не оказалась бы в таком кризисном положении, в какое она попала.

Далее, проинвентаризировали технологические процессы с тем, чтобы выйти на решение проблемы качества продукции. Дело в том, что необходимо было повысить запас технологической точности и запас уровня качества по каждому рабочему месту, по каждой операции. Занимаясь этим, исходили опять же из передового отечественного и мирового опыта, который учит, что качество продукции должно быть гарантировано не только квалификацией и ответственностью персонала, но и технологией. Между прочим этот момент чрезвычайно важен. Многие предприятия, построенные подобно нашему еще в годы первых пятилеток, были рассчитаны на качество индивидуального ручного труда. И до поры до времени это себя оправдывало. Но впоследствии, когда появились поточные технологии, характеризуемые высокой степенью механизации и автоматизации, а следовательно — малолюдностью, в области массового качества пошел сбой за сбоем. Выяснилось несоответствие между качеством труда и качеством технологии. Довольно сильно оно давало знать о себе и на нашем предприятии. Вот почему пришлось добиваться соответствия между ними. Важно было обеспечить, чтобы вся система производства гарантировала высокое качество изделий, причем даже тогда, когда она сталкивается с неравномерностью качества трудовых операций. Не во всем еще, правда, но в основном нам удалось решить эту проблему.

Однако самое главное связано все же с тем, что произошла кардинальная смена организации и оплаты труда.

— На решение каких именно вопросов были нацелены изменения в системе организации и оплаты труда и в чем суть этих изменений? Подтвердила ли практика дальнейшей работы их действенность?

— Если говорить в общем, то новая, бестарифная система оплаты была введена с целью обеспечения заинтересованности работников в достижении высоких конечных результатов, а также усиления социальной справедливости в трудовых отношениях. Если же говорить конкретно, то мы стремились решить прежде всего два главных для нас практических вопроса: во-первых, как можно теснее увязать оплату труда каждого работника с общезаводскими результатами, и, во-вторых, соединить на этой основе интересы всех категорий занятых: рабочих, инженеров, управленцев. Тарифная система была в данном отношении бессильна и не годилась. Более того, она не столько соединяла, сколько противопоставляла индивидуальные интересы коллективным. Не случайно в отношении нее нарастает критика не только в нашей стране, но и за рубежом. Причем критикой не ограничиваются, а переходят к различным формам бестарифной системы оплаты труда. Исходя из такого опыта, мы тоже посчитали этот путь наиболее перспективным. И потому разработали и утвердили Положение о бестарифной системе оплаты труда работников завода, ввели его в действие приказом, которым одновременно признали утратившими силу другие системы оплаты труда и премирования.

В соответствии с принятым Положением система оплаты стала **повременно-долевой.** Это значит, что величина заработка каждого работника представляет собой его долю в едином фонде оплаты труда (ФОТ) цеха или подразделения и зависит от следующих основных факторов: профессионального уровня, коэффициента трудового участия и количества отработанного времени. Нелишне еще раз заметить, что по данным факторам определяется доля ФОТ, которая причитается и рабочему, и инженеру, и управленцу. На практике очень важно, чтобы действовала единая мера оценки трудового участия. Единая для всех, от

рабочего до генерального директора. Перечисленные факторы и дают эту единую меру.

Тарифные ставки и должностные оклады послужили базой для расчета коэффициентов профессионального (должностного) уровня работников и после этого уже не применяются, что также оговорено в приказе. В настоящее время в объединении насчитывается 14 квалификационных групп, выделенных в зависимости от величины указанного коэффициента. Она колеблется от 1,4 в низшей группе до 9,0 — в высшей.

Основная регулирующая нагрузка падает, однако, на коэффициент трудового участия (КТУ) и, для рабочих-сдельщиков, коэффициент трудового вклада (КТВ). Именно с помощью этих коэффициентов обеспечивается связь между оплатой труда работника и общезаводскими конечными результатами. Так, базовый уровень КТУ равен 1,0. Он увеличивается в зависимости от полноты, своевременности и качества выполнения заданий, наличия экономии трудовых и материальных ресурсов, осуществления дополнительных мероприятий и т. д. При некачественном или несвоевременном выполнении работ, нарушениях трудовой и технологической дисциплины, превышениях норм расхода материалов он понижается.

Отсюда само собой понятно, что новая система оплаты труда предъявляет очень высокие требования к организации учета и нормирования как материальных, так и трудовых затрат, а также к организации внутризаводского планирования номенклатуры производства. В конечном счете все решает организация: и труда, и учета, и планирования, и нормирования — в общем, всего производства в целом. Если она стоит на низком уровне, то переход к более прогрессивным формам оплаты труда либо невозможен, либо ничего не даст...

Итоговый заработок работника определяется прямо пропорционально коэффициентам его профессионального уровня и трудового участия (или вклада), количеству отработанных часов, нормативу оплаты 1 часа рабочего времени. К примеру, если названные коэффициенты равны соответственно 2,4 и 1,0, количество отработанных часов составляет 173,9, а норматив оплаты в расчете на 1 час рабочего времени — 0,759 руб., то месячный заработок будет равен 316 руб.

Практика работы объединения доказала действенность бестарифной системы организации оплаты труда. Об этом говорят экономические показатели хозяйственной деятельности, достигнутые в последнее время, и в первую очередь — устойчивая работа ПО ГПЗ-1 в условиях нынешнего переходного периода. Растут выпуск продукции, производительность труда, рентабельность, прибыль, фонды экономического стимулирования, заработная плата. Благодаря этому мы имеем возможность компенсировать работникам объединения потери, вызванные резким повышением государственных и коммерческих цен. Так, например, ввели дотации с тем, чтобы сохранить на прежнем уровне цены в заводских столовых, плату за детские сады, пионерские лагеря, путевки в дома отдыха и здравницы, расценки и тарифы на услуги, оказываемые коммунально-бытовой службой объединения работникам и их семьям. Все это позволяет поддерживать в коллективе нормальное трудовое настроение, что так важно в текущей обстановке.

Опыт и результаты работы ПО ГПЗ-1 и дают мне основание для вывода о том, что подъем нашего народного хозяйства предопределяется прежде всего передовыми формами организации и оплаты труда. Раньше были лозунги: «Техника решает все», «Кадры решают все». Теперь страна располагает и техникой, и кадрами, которые намного превосходят тогдашние. Поэтому сегодня, на мой взгляд, организация решает все.

Беседу вел С. Губанов

И ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ СПОСОБНО КОНКУРИРОВАТЬ

В ходе дискуссии о переходе экономики страны на рыночные отношения нередко можно услышать высказывание о том, что государственные предприятия не могут успешно конкурировать с акционерными и частными из-за отсутствия у трудовых коллективов собственнических интересов. Между тем и история нашего народного хозяйства, и повседневная практика говорят о том, что многие государственные предприятия и объединиения быстро осваивают новейшие достижения науки и техники, выпускают продукцю, пользующуюся большим спросом не только внутри страны, но и на внешнем рынке, успешно решают социальные вопросы. Одним из таких предприятий является Московский завод «Компрессор». Редакция обратилась к главному экономисту завода А. М. ГРАЧЕВУ с просьбой рассказать об опыте предприятия.

— Александр Михайлович, прежде чем вы расскажете о проблемах заводской экономики, не могли бы вы коротко познакомить с его историей, изменениями его деятельности.

— Наш завод — старейшее предприятие Москвы. Основанный 122 г. назад, он начинался с фирмы Дангауэр и Кайзер, выпускавшей мелкие металлоизделия. Уже в советский период в процессе работы завод прошел несколько реконструкций. В годы войны давал фронту легендарную «Катюшу», в настоящее время работает прежде всего на пищевую промышленность, производит холодильные установки для мясокомбинатов, промышленных технологических линий. Основной потребитель продукции завода — Агропром (овощехранилища, молокозаводы, мясокомбинаты, фабрики мороженого). Производительность установок от 100 до 500 тыс. Ккал в час. Объем производства в новых ценах планируется в 1991 г. 107 млн. руб., в сопоставимых ценах 1990 г. 78 млн. руб. На заводе работает 2 тыс. 300 чел., средняя заработная плата за 1990 г. составила 284 руб. Сейчас освоена новая продукция. Завод изготавливает винтовые компрессоры и поставляет холодильные установки на их базе.

В настоящее время «Компрессор» является государственным предприятием. В соответствии с принятыми документами о налогообложении, о предприятии завод должен был бы быть не в худшем положении, чем предприятия других форм собственности. Так по крайней мере явствует из документов. На самом деле все тяготы перехода к рынку ложатся именно на государственные предприятия. Акционерные общества, кооперативы сумели создать хорошую базу для отчисления средств на оплату труда, и теперь им не страшны никакие ограничения, которые принимаются правительством. В частности, я имею в виду статью 8 Закона СССР о союзном бюджете на 1991 г. В соответствии с ней за базу фонда потребления приняты средства на оплату труда, израсходованные в 1990 г., увеличенные на 4%. Те, кто сумел создать прочную базу в прошлом году, будут хорошо жить и в этом. Хотя, как показывает анализ работы кооператоров, в частности в газете «Экономика и жизнь» № 20 за 1991 г., возникла следующая ситуация: шесть миллионов кооператоров выпускают в среднем на каждого члена кооператива 11 тыс. руб. товарной продукции в год. При этом средняя заработная плата у них — 417 руб. в месяц, включая совместителей. В то же время наше предприятие выпускает товарной продукции на 32 тыс. руб. на каждого работающего и заработная плата, как я уже говорил, 284 руб. Таким образом, выпуская в 3 раза больше товарной продукции, мы имеем заработную плату ниже в 1,5 раза, чем в кооперативах.

— Люди уходят?

— Конечно, уходят. И именно эта ситуация является сейчас самой серьезной опасностью для государственного предприятия. Человек устроен так, что даже если платить очень большие деньги, но за непосильный для него труд, он не возьмется за дело. Переходя в кооператив и получая там порядка 1 тыс. руб. в месяц, он не намного повысит интенсивность труда и не увеличит нагрузки по сравнению с работой на госпредприятии. Иначе говоря, он будет работать, как прежде, а получать значительно больше. У нас есть свой внутризаводской пример. Некоторое время назад были трудности с выпуском коленчатых валов для комплектации машин и покрытия потребности в запчастях. Бригаде, работающей на изготовлении этих деталей, предоставили возможность повышать заработки, но при условии увеличения выпуска коленвалов в 1,7 раза. И что же получилось? После двух месяцев работы бригада просто отказалась от этих денег. Интенсивность труда была так высока, что люди выдыхались. Это позволяет сделать вывод, что, переходя в кооператив, они если и повышают интенсивность труда, то отнюдь не прямо пропорционально увеличившейся зарплате. Поэтому та оптимистичность, с которой выступают представители кооперативного сектора, вызывает вполне обоснованные сомнения. Вообще складывается парадоксальная ситуация, когда машиностроительное предприятие нашего типа не может оплачивать в полной мере фактический труд работников.

В Законе о предприятии говорится, что оно может вести любую деятельность, не запрещенную законом. Наши возможности и желание работников завода позволяют выполнять, скажем, работу не по профилю основной деятельности. Однако типовой инструкцией Госкомстата СССР к составлению отчетов промышленных предприятий по продукции все виды дополнительной деятельности, о которой я говорил, не включаются в объем производства. А это значит, что, выполнив работу, мы не сможем выплатить исполнителям дополнительно заработанные деньги, так как только рост объема выпуска **товарной продукции** дает право на рост фонда потребления. Таковы противоречия, которые мешают работать.

— Почему они стали возможны?

— Потому что каждое министерство, отстаивая свои интересы, выпускает нормативные документы, которые не стыкуются между собой. Руководители министерств и финансовых органов согласны, что такое положение неправильно, но предлагают решать такие вопросы в индивидуальном порядке. Разве так можно? Ведь кооператив или акционерное общество ни с кем подобное не согласовывают, а включают все в доход и делят между собой. А все производственные коллективы должны быть в одинаковых условиях. Именно такие противоречия толкают предприятия на создание малых предприятий, кооперативов и, как видите, вовсе не ради того, что там сознательность и отдача работников выше. Это своего рода обходной маневр для повышения заработной платы. Во всяком случае, мне это видится таким образом, да и многие считают так же.

— Ну а вы как поступаете?

— В том-то и беда наша, что решения нет. Мы государственное предприятие со сложившейся структурой, и если какой-то отдел или лаборатория заключают договор и выполняют определенную работу, по субботам, после работы, то им интересно, да и выгодно заниматься таким делом. Но может происходить и так. Дополнительно заработанные средства, естественно, идут на увеличение прибыли. Эту прибыль мы можем направить в фонд развития предприятия или использовать на социально-культурные мероприятия, но только не на увеличение

фонда потребления. И потому фактический исполнитель таких работ не чувствует прямой взаимосвязи между выполненным заказом и его оплатой. Такая ситуация связывает нам руки.

Или вот свежий, еще более парадоксальный пример. Сейчас Госкомтруд в связи с компенсацией повышения розничных цен выпустил инструкцию, согласно которой добавка (60 р.) вводится в оклад. Но она сглаживает дифференциацию оплаты в зависимости от уровня квалификации работников. Допустим, рабочие первого разряда имели тарифную ставку 100 руб., рабочие шестого разряда — 183 руб. Таким образом, коэффициент согласно их квалификации составил 1,83. При введении компенсации в 60 руб. первый рабочий будет иметь 160 руб., второй — 243 руб., и соотношение между ними снижается. Госкомтруд разъясняет: если предприятие имеет средства, оно может сохранить действующую дифференциацию. Наши расчеты показали, что если мы ее сохраним, а также оставим прежние размеры премий и различные виды материального поощрения, то должны увеличить фонд потребления на 3,5 млн. руб. Те проработки, которые мы сделали, позволили бы нам выполнить это условие. Однако Госбанк говорит, что фонд потребления будет нам увеличен только на сумму компенсации (60 руб., умноженные на численность работников). А это составляет полтора миллиона рублей. Вот такие ножницы. Кого винить? Найти виновных трудно. Но нам говорят, что мы можем и компенсации увеличить, и другие выплаты производить, если есть заработанные средства. Да, такие средства есть. И прибыль имеем, даже сверхплановую, но эти надуманные ограничения не позволяют распорядиться своими же средствами. Ситуация парадоксальная. Давно разгромили, и наверное правильно, систему оценки хозяйственной деятельности по «валу». Однако и сейчас заработная плата труженика напрямую связана с валовым выпуском. А люди должны получать за труд, и прибыль должна создаваться **живым** трудом. У нас же все связывается с **материальными** затратами. Нет стимула ни к экономии ресурсов, ни к энергосберегающим технологиям. Например, мы могли бы сейчас перейти и на менее металлоемкую продукцию, но тогда снизится цена продукции, потому что сократятся материальные затраты, упадет товарный выпуск. А это значит, что уменьшится и заработная плата, хотя собственного труда мы будем вкладывать столько же. И у нас остается один путь — производить более дорогие изделия и использовать дорогостоящие материалы.

— Говорят, что экономика предполагает здравый смысл. Ваши примеры говорят об обратном.

— Да, когда анализируешь нашу систему управления и поощрения работающих, здравый смысл найти трудно.

— Сейчас самая острая проблема — рост инфляции и необеспеченность товарами потребительского рынка. Нужны определенные меры. Какими, по вашему мнению, они должны быть, если рассматривать их с позиции предприятия?

— И здесь все очень непросто. Прежде всего хочу сказать о принятом решении по внебюджетным фондам стабилизации. Половину оставшихся на 1 декабря фондов предприятия (фонд развития, материального поощрения, социально-культурных мероприятий) мы должны перевести на отдельные счета, которые могут быть потом использованы, например, на выкуп предприятия. Но еще ни разу в нашей истории такого не было, чтобы отобранное вернули. А ведь в этих фондах были и накопления. Например, на нашем заводе целевым назначением делали накопления на строительство жилого дома. И в этом году уже были готовы начать строительство. Стоимость дома по прошлым ценам 1 млн. руб., теперь уже 3 млн. руб., да еще минус изъятие, т. е. предприятие поставлено в совершенно безвыходные условия. Таков для нас

результат борьбы центральных органов с инфляцией и необеспеченностью товарами потребления. И вообще, в прошлой пятилетке, когда переходили к новым показателям, провозглашалось необходимым введение стабильных показателей, которые позволяли бы предприятиям хотя бы на пять лет планировать свою работу. Вначале во главу угла установили показатель 100% выполнения договорных обязательств, потом мы переходили на хозрасчет и нам установили нормативы отчислений. На тринадцатую пятилетку тоже предполагалось установить показатели, при которых предприятие сможет самостоятельно работать и т. д. Но тут началась полемика в связи с переходом к рынку. Пятилетнего плана нет, определенности нет, и нет перспектив. Более того, никто не знает, что нас ожидает завтра, через месяц, год. Происходит реорганизация управления — и опять новые показатели, новые требования. И опять мы начинаем вертеться, не зная, в каком направлении двигаться, и лишь гадая о новом дамокловом мече, который завтра могут вознести над нашей головой.

— В связи с этим хотелось бы уточнить ваше отношение к планированию и централизованной системе управления.

— Ничего плохого в планировании не вижу, оно действует и в рыночной экономике и иногда даже в более жесткой форме. И разумное централизованное управление есть во всем мире. Насколько мне известно, именно введение централизованного управления позволяло выходить из кризисов многим странам.

— В последнее время принят ряд законов, регулирующих хозяйственную деятельность предприятий. Можно ли на их основе решить ваши экономические проблемы?

— Законы действительно принимаются правильные и нужные. Но то, что потом записывается в дополнительные нормативные документы ведомств, зачастую перечеркивает положения законов. Возьмем, например, Закон о предприятии. В нем говорится, что для усиления материальной заинтересованности трудящихся часть прибыли предприятия может быть распределена между членами коллектива, с нее можно получать дивиденды и т. д. Но как это сделать, если одновременно вводится ограничение по фонду потребления, о чем уже говорилось? В прошлом году мы хорошо работали и прибыль получили неплохую. Мы хотели бы ее распределить по результатам года, но выплатить не сможем и положение закона фактически перечеркивается. Ну и уж совсем необъяснимая ситуация, когда читаешь в газетах, что какие-то предприятия объявляют о повышении заработной платы в 2 раза с такого-то числа. Неужели можно сразу вдвое увеличить выпуск продукции? Каким образом это им удается? Или методы, которые применили шахтеры. Они простояли, а в результате им повысили заработную плату. И это при том, что практически вся промышленность была поставлена на колени. Зачем же нас толкают на этот путь? Что получается: предприятия, которые продолжают в трудных условиях работать, выпускать продукцию, даже стараются выполнить план, оказываются у разбитого корыта, а те, кто бастует месяцами, выходят из борьбы с высокими заработками.

И уж совсем непонятно, почему теперь отдельные отрасли получают дополнительные льготы. Например, металлургам, шахтерам, химикам на процент увеличения добычи или производства дается 5% роста заработной платы. Почему такое неравноправие? Если устанавливать такой процент, то всем. Иначе будет так: кто понастырнее, у того и льгот больше. При чем тогда закон? Кто ему следует? Я считаю, что если законы приняты, то по ним и надо всем в равных условиях работать. А вводить каждый месяц новые требования — это гибель для экономики.

— В печати сейчас подчеркивается, что нас спасет только рынок.

— На мой взгляд, к таким заявлениям надо относиться осторожно. Мы и не готовы в полной мере к рынку, и четко не представляем, как его создавать и как при нем жить. Безусловно, рынок — это прежде всего конкуренция. Можешь производить нужную и высококачественную продукцию, которая будет выгодно отличаться от другой — будет успех. Но опять искусственная преграда — антимонопольный закон. В соответствии с ним, если предприятие выпускает на рынок более 30% продукции,— оно объявляется монополистом, и к нему уже применяются дополнительные санкции. Но разве наше предприятие повинно в том, что оно монополист? Ведь в свое время была ориентация не распылять средства, не создавать параллельные производства, а стремиться к тому, чтобы одно предприятие обеспечивало как можно в большей мере страну продукцией. Так почему мы должны попадать под жернов этого закона? Да, мы продолжаем выпускать свою продукцию, и хорошо, если кто-то сможет составить нам конкуренцию и пусть продает дешевле, чем мы, и поможет удовлетворить запросы потребителей. А они и в сельском хозяйстве, и в промышленности неисчерпаемы.

— Но антимонопольный закон — не наше изобретение. Он действует во многих странах. Очевидно, его цель — ограничить стремление производителя к повышению цен на продукцию. Вы согласны с этим?

— Сначала я приведу пример, что поможет подойти к ответу на ваш вопрос. На сегодняшний день наша продукция дефицитна. Мы выпускаем 5 тыс. 300 установок в год, а потребность в 2 раза выше. Но наши мощности и мощности наших смежников не позволяют нарастить выпуск. Сейчас в некоторых регионах осваивается выпуск аналогичной продукции. Например, в Казахстане на базе моторостроительного завода начато производство компрессоров. Но они в 4 раза дороже наших! И это пока неизбежно. У нас специализированное производство, уникальное оборудование, высококвалифицированные кадры, а там только стадия освоения и единичное производство. Но дело в другом. Их продукцию по такой цене разрешают продавать, мы же свою обязаны продавать только по фиксированным ценам. В то же время отдельные виды продукции наших поставщиков, комплектующих изделий и материалов попали в перечень, по которому разрешено их продавать по договорным ценам. Каждый день мы подписываем протоколы согласования договорных цен, и все они идут только в сторону увеличения. Мы, отработав уже полгода в 1991 г., еще не можем четко определить, какую же прибыль будем иметь. Поскольку цены на комплектующие изделия все время растут, при такой ситуации мы можем очень скоро попасть в разряд убыточных. Так где же наш монополизм? Вот вам наглядный пример регулирования с целью ограничения монопольных устремлений.

— А вы не намерены стать акционерным предприятием?

— Прежде надо определиться, во имя чего мы должны стать акционерным предприятием. Чтобы обманывать государство? И разве нельзя остаться государственным и работать нормально по принятым законам? Ведь они распространяются на все формы предприятий. А на деле самым обделенным оказывается государственное. Вот в чем проблема. Я проанализировал законы о предприятии, о собственности, о налогах, о предпринимательстве. И если подходить к выбору формы собственности с точки зрения этих законов, то увидим, что мы не выиграем, став акционерным предприятием, если все будем работать четко по этим законам. А много ли получило общество от многочисленных кооперативов? Больше ли стало товаров? Практически нет. Лишь очень немногие из них (30%) выпускают потребительские товары. Значительная часть бросилась в промышленность и делает ту же продукцию, в том же количестве, что и на государственных предприятиях, зачастую на том же оборудовании и теми же кадрами, только под другой мар-

кой, чтобы иметь возможность выплачивать больше заработной платы. Ведь мощности они не развивают. В основном же процветают торгово-посреднические кооперативы, и общество от их деятельности мало что получает.

— Из того, что вы сказали, можно сделать вывод, что отношения предприятия с поставщиками осложняются.

— Безусловно. Это очень сложная цепочка связей. Нарушишь одно звено — разорвется вся. Например, нет меди. Значит, нет проводов, следовательно, нет электродвигателей и так далее. Дает о себе знать и недостаток валютных средств, в условиях значительной зависимости от поставок по импорту. Если в прошлом году на нужды промышленности закупалось на 13 млрд. руб. оборудования и материалов, то в текущем — только на 200 млн. руб. И мы на себе это почувствовали. Сбои очень значительны.

— Вы говорили, что прибыль у вас есть, распорядиться ею в достаточной мере не можете, но как живет коллектив завода, как удается решать социальные и другие проблемы?

— Мы, конечно, заботимся о сохранении социальных достижений. В прошлом году израсходовали 1,1 млн. руб. на путевки в санатории, туристические поездки, медицинское обслуживание, улучшенное питание в пионерском лагере. Все эти затраты вошли в фонд потребления. Сейчас на социальные мероприятия отпущено лишь 4% фонда заработной платы. В прошлом году ФЗП составлял 8 млн. руб., значит, на социальные нужды мы можем израсходовать только 320 тыс. руб. А ведь из этого фонда мы купили 15 квартир для работников, удерживая таким образом на заводе наиболее квалифицированные кадры. А какая возможность будет в этом году? Как мы объясним людям, что средства есть, но мы не можем их израсходовать? Такая ситуация грозит социальным взрывом, потому что люди быстро привыкают к хорошему и стремятся к этому, но им трудно понять, почему заработанными средствами можно было пользоваться в 1990 г., а в 1991 г. нельзя. Это опять говорит о том, что в законе записано одно, а на деле совсем иное. И если приняли закон 1 июня, а 1 января его меняют, то зачем такой закон? Почему такая спешка и нервозность в разработке важнейших документов, которые затем оказываются нежизнеспособными?

С одной стороны, мы говорим о том, что люди должны зарабатывать, а с другой — это пресекается. Какой же тут интерес к труду? Возвращаясь к упомянутой майской конференции, хочу отметить, что в выступлениях представителей ряда центральных экономических органов была какая-то растерянность. Удивительно было слышать от руководителей высшего уровня, что у нас нет того или другого, и в этом году мы уже дела не поправим. Но это значит, что нарастающим комом все проблемы перейдут на следующий год. А мы в такой ситуации заговорили о рынке.

— Кстати, сейчас довольно настойчиво звучат опасения относительно того, что мы теряем завоевания социализма, идем к капитализму. Вместе с тем множится число публикаций, в которых весь советский период нашей истории подается только в черных тонах. Каково ваше отношение ко всем этим выступлениям?

— Сейчас много теоретических исследований, споров, а иногда просто площадной брани по поводу того исторического периода, который прошла страна за последние 73 года. Конечно, были и успехи, и огорчения. Но нельзя не видеть ничего достойного в истории нашего социалистического государства. Общество на всех этапах своего развития решало задачу, как заинтересовать человека в работе. Все время действовал кнут и пряник: заставить — заинтересовать. Отметалось непригодное, развивалось эффективное.

Действовавший механизм хозяйственного управления в нашей стране не позволял использовать в полной мере все возможности именно для создания интереса к творческому труду, к развитию личности. Вполне очевидно, что в основе экономической деятельности должны быть объективные законы, определяющие отношения людей в процессе производства. Тогда отпадет необходимость в создании тысяч инструкций, нормативных документов, подзаконных актов, сковывающих инициативу, подталкивающих руководителей к обходным маневрам.

— Многие свои надежды на улучшение экономического положения все же связывают с рынком. Что скажете по этому поводу?

— Для нашего предприятия рынок — это очень тяжелый путь, тем более, если иметь в виду столь стремительный, к которому призывают. Мне вообще непонятно, как можно перейти к рынку в какие-то определенные сроки, например, за 500 дней? У нас же пока другая проблема: на 280 руб., которые получают в среднем работники завода, прожить нельзя, люди уходят, мы не знаем, как их удержать. Предприятие лихорадит из-за срыва поставок какого-либо комплектующего изделия, в любой момент может остановиться все производство.

— Но тем не менее завод работает, продукцию выпускает. Людям небезразлична судьба предприятия, складывается определенный климат в коллективе. А руководство предприятия, как оно его поддерживает?

— Вопрос сложный. Как и в любом коллективе, у нас много трудностей. Но выручает то, что коллектив создавался десятилетиями, его «костяк» составляют преданные делу люди, проработавшие на заводе всю жизнь. Сейчас немодно говорить о рабочих династиях, но у нас они есть. Работают люди старшего поколения, их дети, внуки. Создаются новые семьи. А раз есть такая преемственность, живы и соблюдаются традиции. Они сплачивают коллектив. Все-таки нам 122 года!

Со своей стороны руководство завода тоже старается сделать для людей больше. Строятся жилые дома, развивается база отдыха, есть детский сад, пионерский лагерь. Сейчас при создавшихся трудностях с продуктами питания приходится с Агропромом заключать бартерные сделки на поставку продовольствия. А что делать? Завозим на завод и продукты питания, и различные товары. Конечно, для предприятия это очень неудобно. Люди отвлекаются от работы, теряют рабочее время на простаивание в очереди, но другого выхода у нас пока нет.

— Как развивается ваша внешнеэкономическая деятельность?

— Стабильных внешнеэкономических связей нет. Со стороны внешнеторговых организаций много заявок на экспорт. Но поскольку продукция завода не покрывает потребности внутреннего рынка, экспортные поставки ограниченны. Да и по конкурентоспособности наша продукция еще не на должном уровне. Конечно, на внешний рынок нужно прорываться, но наивно полагать, что нас там ждут. Поэтому постоянно вкладываем средства из собственной прибыли на обновление продукции, повышение ее качества. На месте стоять нельзя. Ну и, конечно, необходимо снижать издержки производства.

Завершая нашу беседу, скажу, что главное сейчас для нашего завода — любыми способами получить необходимые материально-технические ресурсы, удержать рабочих, не сорвать выпуск продукции. И самое главное, в управлении приоритет должен быть отдан производителю. Это я хочу подчеркнуть. Он должен получать максимум и потом сам распределять в соответствии со своими потребностями. Пока же все наоборот. И пока мы производителя не поставим в такие условия, что лучше, престижнее его работы нет, экономическое положение страны вряд ли быстро улучшится. Хотелось бы надеяться, что восторжествует экономика здравого смысла, разумного расчета, и мы сможем выбраться из того тяжелого состояния, в котором оказались.

Беседу вела С. Любановская

О КОНКРЕТНЫХ МЕТОДАХ ФОРМИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА

З. Коровина,
д-р экон. наук, профессор

В стране интенсивно разрабатываются все новые и новые программы реформирования экономики. За четыре с половиной года их было подготовлено около десятка. Это происходит на фоне углубляющегося кризиса народного хозяйства и дестабилизации общественной жизни. Выход из кризиса разработчики программ видят, как правило, в переводе экономики на рыночные отношения, в ориентации на рыночный механизм с приватизацией собственности, развитием и поддержкой предпринимательства, безработицей, привлечением иностранного капитала, либерализацией цен и зарплаты. Центральной фигурой рыночных отношений признается предприниматель-бизнесмен.

Однако сравнение нынешнего состояния экономики с ее уровнем до 1987 г. и изучение опыта реформ в 1987—1990 гг. дает основание утверждать, что причины кризиса обусловлены прежде всего несостоятельностью нового механизма хозяйствования и профессиональными ошибками, допущенными в ходе перестройки. Свободные цены, формируемые под воздействием спроса и предложения, свободный выбор поставщиков и потребителей, в том числе зарубежных, и массовая ломка давно установившихся хозяйственных связей, вывоз дефицитного сырья и потребительских товаров за рубеж, перекупка сырья кооперативами у государственных предприятий и т. д.— именно это создало нецивилизованный рынок со всеми его отрицательными последствиями.

Анализ формирования рыночных отношений в Югославии, Венгрии и Польше убеждает, что форсированный переход к рынку, как правило, растянется на долгие годы и не сможет вывести общество из глубокого кризиса в течение двух-трех лет.

Реальный путь — постепенный переход к регулируемому рынку на основе тщательно подготовленных методов его формирования, без частной собственности на землю и средства производства и безработицы. Он возможен только после вывода экономики из кризиса. А это достижимо лишь после устранения причин развала народного хозяйства, возникших в последние годы.

Необходима система экономических и административных мер, которые бы позволили сначала навести порядок и дисциплину во всех сферах деятельности, а затем вывести страну из кризиса. Центральной фигурой такого оздоровления может быть только труженик. Для этого нужно создать материальную заинтересованность каждого человека и коллектива в стабилизации экономики и ее ускоренном развитии.

Кризисная ситуация в нашей экономике сложилась не сразу. Поэтому целесообразно проследить условия ее возникновения на всех этапах реформирования и возможности устранения причин кризиса.

Первый этап нынешних радикальных экономических реформ начался в 1986 г. подготовкой программы по коренной перестройке управления народным хозяйством. Чтобы преодолеть застой, ускорить

социально-экономическое развитие страны, рост эффективности и повышение благосостояния народа, намечался перевод экономики с административно-волевых на нормативные методы управления. В 1986 г. было предложено разработать прогрессивные нормативы затрат, формирование заданий по эффективности и удовлетворению потребностей.

Однако внедряемые с 1987 г. нормативы и методы стимулирования не соответствовали намеченным целям. Новый механизм хозяйствования носил затратный характер. Он был построен на дифференцированных (применительно к каждому предприятию) нормативах распределения прибыли (дохода) между бюджетом, министерством, предприятиями и организациями, нормативах платы за ресурсы и госзаказе, рассчитанных на основе плановых заданий на двенадцатую пятилетку, т. е. по несовершенному базовому методу.

В результате снизились объемы производства продукции в натуральном выражении, разрушались хозяйственные связи, возрастали необоснованные выплаты заработной платы. Если прирост зарплаты в одиннадцатой пятилетке составлял 15,5 млрд. руб. в год, то в 1988 г. он достиг 41,4, в 1989 г.— 64,5, а в 1990 г.— 94,5 млрд. руб., т. е. в 6,2 раза выше, чем до начала реформы. Только за последние три года зарплата увеличилась на 200,5 млрд. руб., т. е. почти втрое больше, чем за всю одиннадцатую пятилетку. Такого не могла выдержать ни одна, даже самая здоровая экономика.

Возникли антагонистические противоречия между группами, слоями населения и нациями. В погоне за доходами наибольшую предприимчивость нередко проявляли взяточники, люди нечестные, с низким профессиональным уровнем. Нетрудовые доходы и спекуляция разрушали не только экономику, но и нравственность.

К концу 1988 г. стало очевидным, что новый хозяйственный механизм лишь углубил кризис экономики из-за неотработанности нормативов распределения прибыли, методов планирования и стимулирования, непродуманных форм создания новых организационных структур, расширения самостоятельности предприятий без усиления соответствующих мер ответственности и т. д. Он не способствовал решению поставленных задач — ускорения НТП, совершенствования структуры общественного производства и повышения жизненного уровня населения. Необходимы были срочные меры, но уже по предотвращению краха экономики. Это, естественно, можно было сделать, устранив названные выше причины кризиса. Однако авторы реформ вместо перевода общественного производства на экономические методы управления с помощью прогрессивных нормативов затрат, эффективности, удовлетворения потребностей, установления цен на базе общественно необходимых затрат и обоснованных налогов продолжали делать упор на рыночный механизм хозяйствования и развитие предпринимательства.

Под воздействием некоторых средств массовой информации, доказывавших неотложность форсированного перехода к рынку, начался второй этап реформирования народного хозяйства (1989—1990 гг.) посредством серии программ перевода экономики на рыночный механизм (их обсуждения). Сначала для этого отводилось 10 лет, а затем срок сократился до 500 дней. За полтора года подготовлено семь программ, но ни одна из них не внедрена в хозяйственную практику.

В нашу задачу не входит анализ и оценка всех программ второго этапа реформирования. Это достаточно подробно сделано в статье Р. А. Белоусова [1]. Мы же лишь отметим, что обилие программ свидетельствует не только о неуверенности их авторов, но и о недостаточной профессиональной подготовке к проведению реформ, в частно-

[1] Белоусов Р. Слом или реформа планирования. Плановое хозяйство. 1991. № 1. С. 35—48.

сти, отсутствии глубокого анализа причин кризиса народного хозяйства и неэффективности рыночной экономики ряда стран мира.

Осторожность правительства при реализации программ второго этапа реформирования можно понять. Провалилась реформа 1987—1990 гг., снизился уровень жизни населения. В этих условиях внедрять систему частнокапиталистической собственности на землю и средства производства было бы опасно со всех точек зрения — экономической, социальной, политической.

В 1991 г. стал осуществляться третий этап реформирования экономики. Новое правительство начало с непопулярных мер — обмена пятидесяти- и сторублевых купюр, повышения цен на потребительские товары и услуги. Реформа ценообразования негативно повлияла на благосостояние значительной части населения. Повышение цен в 2—3 раза на продукты первой необходимости при шестидесятирублевой компенсации привело к недовольству.

Оценивая антикризисную программу реформирования экономики, отметим, что в ней предусматриваются действия по неотложной нормализации всех сфер экономики: производства, денежного обращения, финансов, внешнеэкономической деятельности. Намечено решение и стратегических задач, в том числе структурной перестройки экономики и ускорения НТП. В программе значительно больший акцент, чем в предыдущих, сделан на форсированное продвижение к рынку.

В числе мер по выводу экономики из кризиса намечается ввести мораторий на забастовки, создать условия для заинтересованности человека в эффективной работе, в рациональном хозяйствовании, в проявлении инициативы и предприимчивости, предполагается широкая конкуренция производителей и т. д. Однако для внедрения многих предложений в хозяйственную практику не определены способы их реализации, т. е. механизм действия. Непонятно, например, кто будет конкурировать, если усиливается хронический и острый недостаток сырья и товаров, или как заинтересовать людей в повышении эффективности, увеличении выпуска потребительских товаров в условиях, когда зарплата растет в 3—4 раза быстрее, чем объем производства? Как запретить забастовки и т. д.? В новой программе, как и во всех предшествующих, перечисляется, что надо для перестройки экономики и перехода к рынку, но не показано, как это сделать. **Между тем главное в преобразовании — конкретные методы формирования всех звеньев нового хозяйственного механизма. Если последние будут недостаточно проработаны и научно обоснованы, то это приведет к еще большему развалу экономики.**

Важнейшая часть новой программы радикальной экономической реформы — система ценообразования. Научно обоснованные цены влияют на рост объема производства и снижение затрат, заинтересовывают в выпуске товаров, формируют уровень жизни населения.

Наиболее опасными будут дальнейшие последствия как разового повышения цен и их либерализация, так и расширение прав республик и предприятий в области ценообразования. Практически уже началось завышение цен. В Литве на продовольственные товары они возросли на 20—70%, а в Таджикистане снизились на сахар на 10%. На Украине повышены цены на пищевой спирт (в результате роста налога с оборота), а в Белоруссии понижены на мясные и молочные продукты для своей республики и увеличены для других республик. Казахстан и РСФСР предлагают ввести высокие договорные и свободные цены на сырьевые ресурсы, в том числе на газ, нефть, электроэнергию (в 2,4—4,2 раза). Это повлечет за собой рост оптовых и розничных цен и соответственно падение жизненного уровня трудящихся. Повсеместно повышены тарифы на транспортные услуги.

Резко увеличилась компенсация (в 3—4 и более раз) на ряде предприятий, в организациях, где цены завышены по сравнению с

затратами из-за перекоса в стоимости сырья и готовой продукции и где имеются неограниченные возможности повышения цен на товары и услуги. Компенсации носят нетрудовой характер, так как за один — три месяца невозможно столь существенно повысить объем производства и снизить себестоимость продукции, чтобы окупить значительные выплаты. Кроме того, это стало возможным вследствие предусмотренного реформой снятия ограничений индивидуальных заработков с последующим самостоятельным определением форм и систем оплаты труда самими предприятиями.

Повышение цен, их либерализация и неконтролируемый рост зарплаты усиливают инфляцию и дальнейшее разрушение потребительского рынка Не увеличилось количество товаров народного потребления, не произошло оздоровления экономики, снижения убыточности предприятий. При таком положении не может повышаться заинтересованность в росте производительности труда, объемов производства, сокращении затрат и потерь, ускорении НТП. Хорошие заработки можно обеспечить за счет увеличения цен, компенсаций, пересмотра форм и систем оплаты труда.

Высокие цены стимулируют рост затрат на единицу потребительной стоимости. Они являются источником разбухания административно-управленческого аппарата, содержания излишней численности работников, гарантией безбедного существования коллективов при огромных потерях, простоях и хищениях, низкой трудовой и производственной дисциплине, применении отсталой технологии, изношенного оборудования. В течение более двух десятилетий вслед за ростом затрат, из-за низкого уровня хозяйствования, необоснованно повышаются цены. Двадцатипятилетней практикой (после реформы 1965 г.) доказано, что повышение цен стимулирует развитие затратного механизма, подрывает экономику.

Потери в народном хозяйстве страны достигают 30%. Поэтому оздоровить экономику и повысить эффективность производства можно с помощью механизма хозяйствования, ориентирующего на снижение затрат. **Следовательно, все реформы и экономическую деятельность на предприятиях нужно сосредоточить на разработке противозатратного механизма.** К сожалению, ни одна из программ реформирования экономики не направлена на создание такого механизма.

Снижение затрат и цен возможно путем ликвидации бесхозяйственности, сокращения потерь, совершенствования организации производства и труда, ускорения НТП. Цены должны устанавливаться на базе общественно необходимых затрат, которые исключают потери, хищения и т. д. Порядок их расчета автором описан ранее [2].

Впервые в рыночной программе предусмотрена реформа оплаты труда. Но не проработан механизм ее осуществления, хотя и даны некоторые ориентиры. В частности, установлены государственные гарантии минимальной заработной платы для различных групп трудящихся, сняты ограничения индивидуальных заработков, предприятиям предоставлено право самостоятельно определять формы и системы оплаты труда. Таким образом, как и в 1987—1990 гг., они могут формировать фонд оплаты без соответствующих регуляторов соотношения роста зарплаты, объема производства и производительности труда.

В программе предполагается создание принципиально нового механизма формирования уровня тарифных ставок и окладов. При этом заработная плата и фонд потребления в целом должны быть связаны с ростом конечных результатов производства. Однако неясно, как это будет осуществляться в условиях самостоятельности предприятий в сфере оплаты и формирования частной собственности на средства производ-

[2] См.: Плановое хозяйство. 1990. № 9. С. 24.

ства. Опыт убеждает, что любая не продуманная до конца перестройка в экономике приводит к необоснованному, необеспеченному потребительскими товарами росту заработной платы. Чтобы этого не произошло, необходимы тщательная подготовка и научно выверенные методы формирования тарифных ставок и систем оплаты, обоснованные критерии соотношения уровня и прироста фонда оплаты и объема продукции. Денежные выплаты должны соответствовать объемам потребительских товаров и услуг. Требуются также научно обоснованные соотношения тарифных ставок, окладов и средней заработной платы исходя из сложности выполняемой работы и условий труда. Такие соотношения в прошлом были определены. В частности, разница в тарифных ставках неквалифицированного и квалифицированного труда равной интенсивности составляла 170—200%, а между нормальными и особо тяжелыми и вредными условиями труда — 150% и более. Впоследствии это было нарушено, что привело к необоснованной разнице в заработках — от 3 до 20 раз.

Для определения обоснованных соотношений в уровне заработной платы целесообразно использовать наш собственный опыт 50-х гг. и сложившуюся систему развитых капиталистических стран. При этом должны быть учтены уровень производительности труда, технический уровень производства на отечественных предприятиях в сравнении с зарубежными. Особого контроля требует совместительство, так как сейчас наиболее предприимчивые люди нередко получают 2—3 зарплаты за одну и ту же работу. Размер денежных выплат должен жестко контролироваться вышестоящими органами.

В последние годы из-за неупорядоченности оплаты труда независимо от уровня затрат и роста объема продукции выдвигаются требования о дополнительных социальных благах и увеличении зарплаты, несмотря на кризис экномики. Так, в 1989 г. шахтеры заявили о необходимости повышения их благосостояния. В 1991 г. они потребовали вдвое увеличить зарплату. Между тем на шахтах г. Воркуты средняя зарплата в 4 раза выше, чем по стране, а максимальная составляет 2000 руб. в месяц. В 1990 г. в угольной промышленности Донецкой обл. среднемесячная зарплата равнялась 429 руб., в черной металлургии — 297, в машиностроении — 265,9, в химической промышленности — 256,2, в сфере образования — 169,7 руб., в здравоохранении — 158,2 руб. Зарплата проходчиков и рабочих очистных забоев на ряде шахт достигает 800—1000 руб. и более при пятидневной рабочей неделе, 6-часовом рабочем дне и 72 днях отпуска в году. Если такие пропорции будут сохранены, то без квалифицированных специалистов могут оказаться образование и здравоохранение, а также пищевая и легкая промышленность, т. е. сферы деятельности, с которыми связана жизнь всех людей.

Вряд ли можно утверждать, что условия труда в особо вредных цехах химических предприятий намного безопаснее и легче, чем на шахтах, а работа хирургов менее напряженная, чем у диспетчеров в авиации, которые потребовали повышения зарплаты в 3 раза. Очевидно, что рост ее в любой отрасли без увеличения товаров может привести к снижению уровня жизни в других сферах деятельности.

В качестве центрального звена всех рыночных программ реформирования экономики рассматривается коренное преобразование форм собственности путем разгосударствления и приватизации. Имеются в виду бесплатная передача или продажа общенародных средств производства и земли коллективам предприятий, колхозам, группам людей, семьям, одиночным товаропроизводителям, иностранным гражданам.

Обсуждается несколько вариантов разгосударствления и приватизации собственности. Первый из них предполагает бесплатную раздачу всего имущества, представленного сертификатами или бонами, всем гражданам поровну. Его недостатки в том, что из-за низкого жизненного

уровня населения его значительная часть будет за бесценок продавать сертификаты (на текущие потребности) дельцам теневой экономики и спекулянтам. Поэтому выгоду от такого разгосударствления получат в основном нетрудовые элементы.

Более социально справедливым является вариант бесплатной передачи собственности трудящимся. Ни коллективы, ни отдельные товаропроизводители не имеют права на перепродажу имущества и использование наемного труда. Здесь собственник и работник одно лицо. Вопросы производства, реализации продукции, распределения доходов, развития предприятий решаются трудовыми коллективами и администрацией. Преимущества этого варианта в том, что общественная собственность остается в руках народа и органы государственного управления (советы, парламенты) не имеют права по своему усмотрению распоряжаться имуществом, т. е. не могут раздавать его отдельным коллективам и товаропроизводителям, а также продавать, в т. ч. за рубеж.

Третий вариант предусматривает распродажу общенародной собственности коллективам, группам людей, отдельным гражданам, в том числе иностранным. Огромные материальные ценности попадут в руки дельцов теневой экономики и тех, кто сколотил миллионные состояния. Они окажутся полноправными хозяевами имущества, будут перепродавать его, передавать по наследству и использовать наемный труд. Трудящиеся же станут нищими и бесправными.

Этот вариант выгоден и государственной казне, куда поступят значительные средства от такой распродажи. Однако с правовой и социальной точек зрения он незаконен, поскольку имущество принадлежит всему обществу, каждый человек имеет право на его часть, а для распродажи требуется знать мнение народа. Поэтому без общенародного референдума такая акция не должна проводиться.

Пока идут споры о разгосударствлении, в стране стихийно приватизируется имущество. Ряд крупных заводов взяли основные фонды в коллективную собственность, другие выкупают их по остаточной, низкой стоимости, третьи берут в аренду с последующим выкупом. Руководство ряда министерств и ведомств преобразует предприятия в концерны, акционерные общества, где держателями акций являются государственные структуры. Республики готовят свои варианты приватизации. В некоторых из них идет распродажа жилья, в других ведется подготовка к ней. Приватизация жилья обусловлена убыточностью жилищно-коммунального хозяйства. В средствах массовой информации годами муссировался вопрос об исключительно низкой оплате жилищно-коммунальных услуг по сравнению с Западом. При этом не учитывалась низкая заработная плата в нашей стране, при которой создавался источник дотаций. Не принимались во внимание и существенные дополнительные затраты квартиросъемщиков на проведение ремонта жилья и закупки оборудования, которые увеличивали затраты трудящихся на оплату жилищно-коммунальных услуг в два и более раз.

Анализ убыточности жилищно-коммунального хозяйства показал, что она во многом обусловлена наличием у значительной части населения льгот по кватирной плате в пределах 50%. Некоторые группы населения за квартиру не платят совсем. Непонятно, например, почему инвалиды и участники войны освобождают от оплаты за услуги, живущих вместе с ними высокооплачиваемых и великовозрастных детей. Почему не взыскивают плату через суд с тех, кто от нее уклоняется? Разве оправдано, когда десятилетиями пустуют квартиры специалистов, находящихся за рубежом и в северных областях страны, или когда высокооплачиваемые должностные лица, получая квартиры при переезде из города в город, передают их родственникам.

При приватизации жилья возникнет ряд трудностей, которые отрицательно скажутся на содержании жилищного фонда и его оплате. Во-

первых, без хозяина могут остаться целые кварталы и дома, так как собственник отдельной квартиры не будет заботиться о всем доме и микрорайоне. Во-вторых, низкооплачиваемая часть населения не сможет выкупить квартиры, если за излишнюю площадь плата будет взиматься в несколько раз выше. В-третьих, резко подорожают коммунальные услуги, что также окажется непосильным для низкооплачиваемых слоев населения. И при этом возникают вопросы. Как будут поступать новые правящие структуры относительно жильцов, не уплативших за услуги и квартиру? Выселять? Отключать воду, газ, свет?

Во всех рыночных программах приватизация собственности путем распродажи оказалась важнейшим звеном реформирования экономики. Новая программа также предусматривает разгосударствление и приватизацию. Она исходит из необходимости создания определенной критической массы самостоятельных, негосударственных предприятий.

В настоящее время предполагается широкое развитие и поддержка предпринимательства. Между тем предприниматель-бизнесмен организует свое дело, как правило, в интересах получения прибыли, и если не будут разработаны научно обоснованные регуляторы такой деятельности, то все внимание будет сосредоточено на достижении высоких доходов в ущерб трудящимся и развитию социальной сферы. Так, в частности, случилось при создании многих кооперативов, совместных, арендных предприятий и т. д. Количество их растет, стоимостные и объемные показатели, прибыль также увеличиваются высокими темпами, а экономика страны ослабевает. При очень высокой заработной плате 94% всех кооперативов ничего не производит, а занимается торгово-посреднической деятельностью. Поэтому разгосударствление нужно осуществлять в интересах не предпринимателей, а всех трудящихся. **Новый хозяйственный механизм тогда сможет вывести экономику из кризиса, когда конкретные методы и формы его реализации материально заинтересуют каждого труженика в достижении высоких конечных результатов. Это может быть достигнуто, если сердцевиной механизма хозяйствования будет система прогрессивных норм и нормативов, способствующих формированию противозатратного механизма.** К ним относятся прогрессивные отраслевые нормативы себестоимости единицы продукции; цена, установленная на базе общественно необходимых затрат и обоснованные нормативы налогообложения. Дополнительно могут быть использованы нормативы по затратам труда (трудоемкость), использованию производственных мощностей, штрафным санкциям за отравление окружающей среды и нарушения обязательств перед потребителем и обществом.

Кризис экономики во многом обусловлен действием затратного механизма, когда коллективы предприятий в погоне за прибылью и высокой зарплатой заинтересованы в завышении цен и вымывании дешевого ассортимента. Либерализация цен и размера заработков усугубляет данный процесс, ускоряет инфляцию и развал потребительского рынка. Чтобы предотвратить или хотя бы ослабить это, необходимо разработать в первую очередь прогрессивные отраслевые нормативы себестоимости каждого вида продукции.

Отражая в денежной форме затраты живого и овеществленного труда, себестоимость изделий является единственным экономическим показателем, объективно характеризующим эффективность использования всех элементов процесса производства и формирующим противозатратный механизм. Важно сориентировать отраслевые нормативы себестоимости продукции (и соответственно цен) на оптимальные затраты, которые возможны на данном этапе развития производительных сил. Они должны быть едиными для отрасли, долговременными (на 5 лет), разработанными на основе себестоимости, складывающейся в условиях современной технологии, техники и организации производства без вклю-

чения потерь. Именно это позволит объективно отразить общественно необходимые затраты живого и овеществленного труда.

Такие нормативы будут прогрессивны для всех предприятий, создадут им одинаковые условия вне зависимости от достигнутого (стартового) уровня и при соответствующей системе стимулирования за снижение себестоимости, как это было в 50-х гг., заинтересуют в сокращении затрат, росте и эффективности производства на основе ускорения НТП. Их разработка несложна: из достигнутой на передовых заводах себестоимости необходимо исключить выявленные потери и резервы, которые могут быть использованы при внедрении современной техники и высокой организации производства. Данные нормативы следует формировать с применением расчетно-аналитического метода на базе межзаводского сравнительного анализа себестоимости, используя необходимую информацию передовых отечественных и зарубежных предприятий.

Чтобы объективно оценить работу конкретного производственного коллектива, эффективность новой техники, обоснованность цен, внешнеторговую деятельность, надо знать затраты на изготовление конкретных изделий, рассчитать прогрессивные нормативы себестоимости и сравнивать их с фактически достигнутым уровнем последней.

Высокие себестоимость и цены в добывающих отраслях, сельском хозяйстве во многом обусловлены дороговизной техники, огромными потерями, бесхозяйственностью, наличием резервов, которые и при рыночном механизме будут выгодны предприятиям-поставщикам. Ссылка на высокие цены в развитых капиталистических странах (например, на уголь и мясо) неубедительна хотя бы потому, что заработная плата там в несколько раз выше, а значит, и цены, как денежное выражение затрат живого и овеществленного труда, должны быть соответственно выше. **Поэтому прежде чем проводить реформу цен, ориентируясь на фактические затраты в сельском хозяйстве и в добывающих отраслях, необходимо было всесторонне проанализировать потери и непроизводительные затраты из-за бесхозяйственности.**

Прогрессивные нормативы себестоимости (и трудоемкости), учитывающие горно-геологические, природные условия и технический уровень производства, помогли бы доказать незаконность требований повышения зарплаты в 2 раза. Анализ показал, что на некоторых шахтах (со сходными горно-геологическими условиями) при высокой себестоимости зарплата была в 1,5 и более раз выше, чем на тех, где себестоимость в 1,5—2 и более раз ниже, чем на «передовых».

Особого внимания заслуживает проработка налоговой системы. Она должна учитывать горно-геологические, природные условия, технический уровень производства, ассортимент выпускаемой продукции (ее выгодность). В противном случае передовые предприятия будут оплачиваться ниже, чем плохо работающие, сумевшие выбить себе льготы.

Если бы сторонники неуправляемого рынка проанализировали деятельность преуспевающих фирм и корпораций Запада, то они обнаружили бы нацеленность их не на высокую прибыль и цены, а на низкие затраты и уменьшение цен в конкурентной борьбе. Например, фирма «Сименс» экономическую работу ведет в направлении сокращения расходов и их жесткого ежедневного учета «по местам затрат». Чтобы они не сокращались в ущерб качеству и учет был объективным, бухгалтерии заводов и отделы контроля качества подчиняются не местному руководству (предприятия), а лишь правлению фирмы.

Возникает вопрос: почему при значительных преимуществах прогрессивных нормативов в управлении экономикой ни в одной из рыночных программ их не использовали? Более того, при переходе от административных к экономическим методам управления предусмотренные к разработке и применению прогрессивные нормативы затрат, эффективности и удовлетворения потребностей были подменены

необоснованными нормативами распределения прибыли, что и сориентировало экономику на затратный механизм и повышение цен.

На это повлияли три основные причины. Первая из них обусловлена сложностью работы по формированию системы прогрессивных нормативов и сравнительной продолжительности времени по их подготовке (1—2 года). Для этого нужны были комиссии, включающие ученых с высоким профессиональным уровнем и опытом работы в материальном производстве. Реальные же разработчики программ не имели такого опыта и соответствующих знаний. Это были либо сотрудники экономических ведомств, либо преподаватели. Программы создавались за короткие сроки (3—4 мес.) без анализа реальных экономических процессов и отраслевых особенностей. **Сложная и кропотливая работа по созданию экономических нормативов была подменена формированием программ концептуального характера без подготовки конкретных методов управления.** Это стало возможным еще и потому, что за некачественные программы и даже провал реформы никто не нес ответственности.

Реформа 1987—1990 гг. привела экономику в глубокий кризис, но общественности навязывалась мысль, что это последствия застойного периода и результат отсутствия рыночных отношений.

Вторая причина связана со стремлением предприятий к полной самостоятельности, ликвидации контроля за их деятельностью и ответственности за их **антисоциальные действия** — завышение цен, сокращение производства, невыполнение обязательств перед поставщиком.

Третья причина отторжения прогрессивных нормативов обусловлена ориентацией некоторых разработчиков на **коренные изменения социально-экономической системы** в стране путем возрождения частнокапиталистической собственности на землю и средства производства. Дельцам теневой экономики нужна легализация их богатств, и совместно с дельцами от бизнеса они формировали соответствующие экономические условия. Углубление кризиса явилось основанием для доказательства несостоятельности реформирования экономики в условиях современного социально-экономического строя или отсутствия централизованных методов управления. Это чревато переходом на другую общественно-политическую систему или возвращением к административно-приказным методам управления.

Вывод экономики из кризиса невозможен без консолидации общества, наведения порядка, формирования у народа доверия к политике государства, управлению страной. Это очень трудная задача, учитывая социальное расслоение из-за резкого разрыва в уровне заработной платы в разных отраслях народного хозяйства, разделение населения по степени обеспеченности материальными благами, нагнетание мнения о безработице и неизбежности разделения на богатых (предпринимателей) и бедных.

Обоснованная система прогрессивных нормативов, жесткий учет расходов и их сокращение могут создать экономические условия, вынуждающие предприятия повышать эффективность и снижать затраты и цены, достигать необходимых с точки зрения общества объемов продукции и уровня ее себестоимости, формировать фонд оплаты и отчисления в вышестоящие органы без административного вмешательства. Противозатратный механизм с помощью нормативов способствует выводу экономики из кризиса и становлению рыночного механизма в интересах трудящихся без частнокапиталистической собственности и безработицы. Если не будет прогрессивных нормативов, страну захлестнет процесс взвинчивания цен и зарплаты, увеличения затрат, снижения трудовой и производственной дисциплины, а в конечном итоге — развал экономики.

Донецк

ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЯ И ПРИВАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В стране образован Фонд государственного имущества СССР. Редакция обратилась к председателю правления Фонда С. В. АССЕКРИТОВУ с просьбой рассказать о работе Фонда.

— Станислав Васильевич! Решение каких задач возложено на Фонд государственного имущества СССР?

— Одной из первоочередных задач Фонда является реализация Закона об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий, т. е. преобразования их из государственных в акционерные общества и предприятия, основанные на иных формах собственности, с одновременной демонополизацией производства. Кроме того, на Фонд возложены защита имущественных прав и интересов государства, контроль за эффективностью использования и сохранностью государственного имущества. Фонду государственного имущества СССР поручено также осуществление функций держателя государственной доли акций в акционерных обществах, организация оценки стоимости государственного имущества при сдаче его в аренду, распродаже или преобразовании в иные формы собственности и ряд других задач.

В самое ближайшее время Союзгосфонд обязан подготовить вместе с Министерством экономики и прогнозирования СССР, с заинтересованными министерствами и ведомствами СССР и соответствующими органами республик программу разгосударствления и приватизации на 1991—1992 гг. по предприятиям, отнесенным к сфере ведения Союза ССР и совместного с республиками ведения. Предварительно необходимо оперативно определить перечень предприятий и производств, не подлежащих приватизации и сдаче в аренду с учетом интересов обороны и безопасности государства, охраны окружающей среды и здоровья населения, необходимости обеспечения монополии государства на отдельные виды деятельности. Работу предполагается строить на согласованной, скоординированной основе в тесном взаимодействии с министерствами. Перед Фондом поставлены, я бы сказал, две разноплановые задачи: с одной стороны, защита имущественных прав Союза ССР, а с другой — организация передачи части государственного имущества в новые формы собственности: аренду, кооперативы, акционерные, народные предприятия, фермерство и даже частную собственность.

Часто можно слышать, что переход на рыночную экономику якобы предопределяет продажу в частные руки всех государственных предприятий. Это совершенно неверно, так как приватизация лишь одна из форм разгосударствления, и явно не доминирующая. Можно предположить, что на первоначальном этапе объем продажи предприятий (подчеркнем, именно небольших предприятий) в частные руки составит, по всей видимости, не более 10%. Так что никакой установки на передачу всех государственных предприятий в частный сектор экономики не давалось. Государственный сектор экономики там, где он себя проявил достаточно эффективно, будет продолжать функционировать. Фонд государственного имущества СССР обязан помогать внедрению в рыночную экономику как этой формы собственности, так и других. Напомню, что у нас все формы собственности имеют равные права.

Следует подчеркнуть, что было бы ошибкой видеть в разгосударствлении и приватизации собственности попытку «залатать дыры» в на-

шем финансовом положении и в бюджетном дефиците. Это не основная цель, хотя определенные финансовые интересы, естественно, преследуются в ходе работы.

Гораздо важнее глубоко проанализировать состояние отраслей экономики и установить, в каких случаях государственное управление в сложившихся условиях себя не оправдывает, а другие формы отношений могут показать большую эффективность. Идти на разгосударствление и приватизацию надо в тех случаях, когда есть твердая уверенность, что это усилит мотивацию к труду. При этом очень важно, чтобы каждый человек, становясь совладельцем собственности, четко сознавал свои возможности и ответственность. Владение акциями дает возможность также активно участвовать в управлении конкретным производством, оказывать реальное влияние на ход событий.

Не во всех сферах экономики мы сегодня готовы к тому, чтобы в результате преобразования государственных предприятий в акционерные компании либо в товарищества сразу обеспечить взрыв деловой активности. Это нереально. Поэтому необходимо определить приоритеты, где, в каких видах деятельности приватизация действительно эффективна и необходима.

В этой связи следует особо отметить, что ни в коем случае не намечается распродажа нашего национального достояния. Никто не ставит цель ликвидировать бесплатное образование и медицинское обслуживание, продав школы, институты, поликлиники и больницы. Такая задача не ставится. Сегодня системы здравоохранения и образования подвергаются серьезной и справедливой критике. В этих условиях целесообразно создавать параллельно новые структуры рыночного типа. Подчеркнем — параллельно, но не взамен.

В развитых странах существуют бесплатные медицина и образование, но это обеспечивает удовлетворение лишь минимального уровня требований. В то же время в руках частных организаций находится значительная часть этой сферы.

Подобный путь не противопоказан и нам. Но это не относится к наиболее актуальным сегодня проблемам разгосударствления и приватизации. В первую очередь необходимо решить проблемы насыщения потребительского рынка добротными товарами, а также разнообразными услугами. Для этого потребуется создать конкурентную среду в экономике. Необходимо наряду с государственным сектором иметь предприятия, основанные на иных формах собственности, которые могли бы проявлять свою инициативу, предприимчивость, деловую хватку, создать обстановку для развития конкуренции (здесь хотелось бы подчеркнуть — именно добросовестной конкуренции) государственным предприятиям. Только на этой основе следует повышать качество и конкурентоспособность нашей продукции на мировом рынке.

В крупном плане разгосударствление и приватизация подчинены одной задаче — сделать трудовые коллективы свободными и независимыми. Они должны действовать по законам рынка, отдавая себе отчет в том, что несоблюдение этих законов приводит к негативным последствиям. Поэтому в разрабатываемой программе разгосударствления и приватизации охватываются все эти аспекты. Содержание данной программы должно быть широко распространено и понятно всем гражданам.

Одна из наиболее острых проблем: каким путем следует идти при преобразовании государственных предприятий? Провести ли бесплатную, безвозмездную раздачу нашего национального богатства, либо исходить из необходимости возмездного характера этого преобразования? При обсуждении проекта Основных начал разгосударствления и приватизации в СССР в Верховном Совете СССР мнения серьезно разделились. Некоторые депутаты предлагают поделить между всеми гражда-

нами страны наше национальное богатство, осуществить безвозмездную передачу собственности, ссылаясь на опыт Польши и Чехословакии. Однако в этих странах никому пока ничего бесплатно не роздано, хотя такие решения там принимались. Характерно, что предложения о бесплатной раздаче путем выдачи сертификатов либо купонов высказываются под предлогом требований обеспечения социальной справедливости. Давайте разберемся, удастся ли это сделать? В декларациях наших суверенных республик сказано, что вся собственность, которая находится на территории республик, представляет собой собственность именно этих республик и муниципалитетов. При этом имеется в виду, что для выполнения ряда функций право собственности лишь на определенную долю делегируется Центру. В проекте нового Союзного договора, по существу, закреплена эта сфера ведения и определен круг интересов Союза ССР. Сюда относятся оборона, государственная безопасность, оборонное производство. А к сфере совместного ведения — единая энергетическая система, транспорт, связь. Вот это и есть та сфера, которой должен заниматься Фонд государственного имущества СССР. Все остальные предприятия народного хозяйства и другие организации будут находиться в ведении республик.

В Российской Федерации обсуждается предложение о выдаче на руки каждому гражданину по 7 тыс. руб. (данная величина получена путем деления суммарных основных промышленно-производственных фондов, находящихся на территории России на численность жителей). Следует иметь в виду, что в деформированной структуре нашей экономики ряд республик в основном ориентирован на выпуск сырья. Например, в республиках Средней Азии такой подход обеспечил бы каждому гражданину всего лишь около 2 тыс. руб. Понятно, что в этих условиях нельзя говорить о всеобщей социальной справедливости при проведении данной меры.

Идея разделения собственности каждому гражданину страны технически невозможна. А если делить только среди работающих, тогда как же поступить с пенсионерами, с многодетными семьями? В Законе СССР «Об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий» указывается, что в данном процессе должен сочетаться как возмездный, так и безвозмездный характер, это более оправданно и отвечает не только социальным, но и экономическим и политическим требованиям. Вопрос о бесплатной передаче усугубляется еще и тем, что предполагается сделать нашу экономику открытой. Это означает, что в осуществлении приватизации могут участвовать и иностранные инвесторы. Если пойти по пути выпуска сертификатов, то участие иностранного капитала будет затруднено, так как в первую очередь к оплате будут предъявляться сертификаты, а иностранный капитал практически не сможет участвовать в этих операциях. Нельзя также забывать, что бесплатная раздача чревата новым витком инфляции, ослаблением позиции нашего рубля. Тем самым ставится под сомнение переход на внутреннюю конвертируемость рубля, осуществление которого намечается с 1 января 1992 г.

Следует исходить из того, что при разгосударствлении и приватизации предприятий надо создать необходимые льготные условия для трудовых коллективов предприятий. Формы льгот могут быть различными. Принципы их предоставления должны быть законодательно закреплены, чтобы не допустить спекулятивных сделок, коррупции и проникновения в этот процесс дельцов теневой экономики. Надо надежно оградить нашу экономику от возможности проявления таких негативных явлений.

— Как будут регулироваться отношения между Союзом ССР и республиками по поводу объектов общесоюзной собственности?

— Основы раздела собственности между республиками и Союзом определяются в Союзном договоре и должны быть закреплены в Кон-

ституции СССР. По нашему мнению, следовало бы предусмотреть и меры, я бы сказал, «рыночного» характера. К примеру, можно пойти по пути раздела пакета акций, которые будут принадлежать государству, между Центром, республиками и непосредственно предприятиями и свободными покупателями. Это будет способствовать независимости товаропроизводителей, а проблема «перетягивания каната» в виде дележа собственности между Центром и республиками автоматически отойдет на второй план. Такой вариант активно поддерживает ряд республик. Мы намерены отразить его в подготавливаемой программе.

— В какие сроки намечается произвести разгосударствление и приватизацию?

— Экономисты, изучающие зарубежный опыт, знают о том, что программы приватизации в зарубежных странах с развитой рыночной экономикой осуществлялись в течение десятка лет. Для 10 компаний в Англии она заняла 10 лет. Во Франции также понадобились десятилетия.

Большая спешка у нас была бы неоправданной. Процесс требует весьма вдумчивого и тщательного подхода, но и затягивать его также нельзя. Мы намечаем в течение ближайших полутора лет вывести значительное число предприятий из прямого государственного управления, иначе говоря, из непосредственного подчинения их министерствам и ведомствам. Сделать это можно путем так называемой «корпоратизации», т. е. формирования на базе предприятий акционерных обществ с последующим выкупом акций. Сейчас этот вопрос прорабатывается, намечается решать его совместно с министерствами, в ведении которых находятся предприятия. Даже оборонные производственные объекты в ряде случаев могут быть «корпоратизированы». Бояться этого не следует. Вопрос здесь состоит лишь в том, чтобы определить, какая доля акций должна принадлежать государству, а также установить рациональную степень централизации функций управления, имея в виду не допустить нежелательных явлений на этих предприятиях. Естественно, целый ряд ограничений будет предусмотрен при решении вопроса о продаже акций объектов оборонного комплекса иностранным инвесторам. Хотелось бы высказать и такую мысль. Надо стремиться работать с акциями, а не только с самими предприятиями как с субъектами экономических и правовых отношений. Исходить при этом из того, что предприятия должны быть независимыми товаропроизводителями, самостоятельно определяющими свою производственную программу и действующими по законам рынка.

— Какие подходы применяются для разработки программы разгосударствления и приватизации и ее реализации?

— Программа приватизации базируется на дифференцированном подходе не только в отношении видов деятельности, но и с учетом масштабов предприятий. Статистика показывает, что из 40 с лишним тысяч предприятий почти половина — небольшие предприятия с численностью работающих до 200 чел. Такие предприятия могут без особых сложностей выкупаться непосредственно самими трудовыми коллективами. В этих случаях образуются так называемые коллективные предприятия. Но ведь есть и гиганты индустрии, которые невозможно выкупить даже при условии предоставления трудовым коллективам большой рассрочки (вряд ли они сумеют выкупить их в десятки лет).

Взять хотя бы те же КамАЗ, ВАЗ, Уралмаш и другие крупные предприятия, стоимость основных фондов которых исчисляется десятками миллиардов рублей. Здесь наиболее рациональный путь — акционирование предприятий. В нем видится стратегическое направление, которое будет последовательно реализовываться. Еще раз хочу подчеркнуть, что процессы разгосударствления должны иметь хорошо продуманный механизм защиты от проникновения в эту сферу дельцов те-

невой экономики. С этого надо начинать, если мы не хотим допустить провалов. Иначе мафиозные структуры сумеют нанести ущерб экономике.

Следует учесть, что в мировой практике существуют проверенные жизнью механизмы. Поэтому приобретает первостепенное значение тщательное изучение этих механизмов и применение их элементов с учетом особенностей нашего народного хозяйства.

— Что можно сказать о заинтересованности иностранных инвесторов в проводимой у нас приватизации?

— Надо отметить, что иностранцы не спешат принять участие в процессе приватизации. Причина здесь, видимо, кроется в том, что законодательная защита их инвестиций пока недостаточно отработана. Однако мы надеемся, что иностранный капитал будет более активно участвовать в нашей экономической жизни. Для того чтобы четче урегулировать этот процесс и создать действенные инструменты защиты, предусматривается организация специальных холдинговых компаний. Они станут промежуточным звеном, которое, с одной стороны, будет досконально знать положение советского предприятия и, с другой — положение иностранного инвестора, изъявившего желание приобрести акции какого-либо предприятия.

Фонд государственного имущества СССР как государственный орган не будет непосредственно заниматься коммерческой деятельностью. Для организации всей работы при Союзгосфонде намечается создать на акционерной либо паевой основе систему рыночных структур. В первую очередь следует образовать страховые компании (в том числе с участием иностранного капитала). Надо организовать брокерские компании для посреднической деятельности между продавцом и покупателем. Будут созданы и аудиторские компании. При объявлении аукциона или конкурса на продажу того или иного предприятия их обоснованное заключение потребуется обязательно. Придется организовать специальные консультационные компании, которые бы могли оказывать предприятиям помощь в оценке имущества. Это важно потому, что действующие системы статистики и бухгалтерского учета не позволяют правильно и объективно оценить рыночную стоимость предприятия. В своем большинстве основные средства имеют высокую учетную степень износа. Однако рачительные хозяева поддерживают их в работоспособном состоянии, что позволяет определить оптимальную рыночную цену. Необходимо выработать четкие критерии оценки применительно к мировой практике, для того чтобы не допустить продажи имущества за бесценок, правильно определить стоимость уставного фонда и в конечном итоге потенциальную продажную стоимость. Предполагается, что для этой работы будут привлекаться и иностранные специалисты и эксперты, имеющие большой опыт.

— Как намечается организовать на отдельных предприятиях переход государственной собственности в собственность трудовых коллективов?

— Для придания объективного характера этому процессу предусматривается, что в каждом конкретном случае на предприятиях будут созданы специальные комиссии по разгосударствлению и приватизации. В их состав войдут представители собственника, трудового коллектива, администрации, местных отделений банка, финансовых органов, исполкома, а также опытные специалисты. Они на независимой основе произведут оценку имущества, выявят вместе с трудовыми коллективами желаемую форму преобразования государственного предприятия, объявят в случае необходимости аукцион либо конкурс с обязательным опубликованием в печати информации, которая бы позволила покупателям составить ясное и четкое представление о предприятии, узнать, каковы его перспективы, и лишь после этого можно прини-

мать окончательное решение. К работе этих комиссий, а также самого Фонда намечается привлекать независимые негосударственные структуры. У нас уже есть договоренность с Научно-промышленным союзом, с Ассоциацией предпринимателей и арендаторов, с Ассоциацией акционерных обществ, которые изъявили желание способствовать работе Фонда. Сейчас создается новая организация — Ассоциация консультационных центров по приватизации. Это позволит ускорить процесс оценки стоимости имущества и подготовить соответствующие предложения по проведению продажи и акционирования предприятий.

Все процессы приватизации идут в увязке с другими положениями экономической реформы, и поэтому нельзя рассматривать их вне общего контекста Программы совместных действий Кабинета министров и правительств республик по выводу страны из кризиса. Большое влияние на процессы приватизации окажет и кредитная политика. Потребуется законодательное регулирование вопросов, возникающих в случаях банкротств. Мы исходим из того, что процесс приватизации будет сопровождаться, как и весь переход к рыночным отношениям, мощной системой социальной защиты наших граждан. Надо избежать массовой безработицы, банкротств, обеспечить максимум социальной справедливости, для того чтобы не возникло социальных конфликтов и вспышек. Иногда можно услышать, что якобы намечается сделать абсолютно всех предпринимателями, хозяевами. Но подогнать всех «под одну гребенку», заставить стать менеджерами — задача невыполнимая и просто абсурдная. Социологические опросы в ряде зарубежных стран показали, что «дух предпринимательства» присущ только 5—6% населения. Предположение, что завтра вдруг каждый станет активно заниматься предпринимательством — это скорее из сферы мифической. Госкомстат СССР провел опросы среди населения и выявилась картина, подтверждающая подобную мысль. Так, более половины опрошенных изъявили желание получить в свое пользование землю, но при этом среди них большая часть городского населения намерена заниматься только строительством садовых домиков. Вместе с тем меньше 25% опрошенных проявили заинтересованность к занятию собственным бизнесом. Эти моменты надо учитывать.

— Расскажите, пожалуйста, о структуре правления Фонда.

— Фонд государственного имущества СССР — это сравнительно небольшая организация численностью в 200 чел. Руководит Фондом правление. В его состав входят председатель правления, его заместители, а также руководители республиканских органов по управлению имуществом республик. Это позволяет построить работу на коллегиальной основе с учетом общесоюзных и республиканских интересов. Напомним, что Фонду поручено заниматься проблемами управления только общесоюзной собственностью. Республики будут самостоятельно решать все вопросы, относящиеся к их компетенции.

Структура Фонда, его аппарата, представлена несколькими отделами. Ведущий — отдел методологии, разработки, реализации и анализа программ приватизации — это, можно сказать, «мозговой центр», своеобразный штаб Фонда. Аналогичный отдел по методологии и анализу создан и по отношению к высвобождаемому военно-техническому имуществу, этим направлением раньше никогда не занимались. Есть отдел акционирования предприятий, отдел развития аренды и других коллективных форм собственности. Новым направлением является концентрация и учет решения вопросов, связанных с имуществом Советского Союза, находящимся за рубежом. Раньше этим занимались многочисленные ведомства. Поскольку мы вступаем в мировой рынок, то этим вопросам, естественно, надо уделять внимание. Далее, подразделение, которое будет осуществлять учет государственной собственности госучреждений. Имеется юридический отдел. Есть подразделение для

ведения государственного реестра, т. е. учета всех новых акционерных обществ, компаний, учета государственного пакета акций.

Фонд находится на бюджете. От проведения приватизации Фонд денежных средств получать не будет. Большая часть средств, полученных от приватизации и разгосударствления, будет направляться на погашение внутреннего долга нашей страны и лишь остальная — может быть аккумулирована на специальных счетах для стабилизации и поддержки определенных категорий предпринимателей.

Важный фактор — взаимоотношения Фонда с центральными экономическими органами, в частности с Министерством экономики и прогнозирования СССР, в составе которого создано аналогичное подразделение. Определение порядка и условий распространения акций будет осуществляться в тесном взаимодействии с Министерством финансов СССР. Для нормального функционирования организаций, которые предполагается создать при Фонде (о них я уже коротко говорил), типа холдинговых, аудиторских компаний и др. потребуется слаженная совместная работа с Госбанком СССР и различными коммерческими структурами. Имеется договоренность с рядом зарубежных стран, которые изъявили желание сотрудничать с нами при создании рыночных структур.

— Несколько слов о порядке принятия решений Фонда.

— Когда инициатором преобразования предприятия выступает трудовой коллектив (а это основное направление), для проведения подготовительной работы создаются комиссии. Решение большинства трудового коллектива о преобразовании государственного предприятия в акционерное либо в коллективное и т. д. объявляет комиссия.

В исключительных случаях, когда предприятие постоянно приносит убытки и форма его управления себя изжила, а государство экономически поддерживать это предприятие (путем дотаций или каких-то дополнительных финансовых инъекций) не в состоянии, может возникнуть ситуация, требующая принудительной приватизации. В подобных случаях решающим будет уже слово Фонда. В правлении Фонда мы будем работать путем достижения консенсуса. Спорные вопросы, видимо, могут возникнуть в отношении частностей — например, в определении методологии, затрагивающей отдельные проблемы разгосударствления и приватизации. При этом будут обязательно учитываться права республик на распоряжение своей собственностью.

В заключение хотел бы отметить, что в своей работы мы учитываем мнение ученых. специалистов, которые длительное время занимались вопросами отношений собственности и преобразования предприятий. Думаю, что серьезным подспорьем в работе будет служить создание совещательного органа — Межведомственного Совета при Фонде государственного имущества СССР, в который войдут высококвалифицированные специалисты министерств и ведомств СССР, представители центральных экономических органов и ведущих институтов. В этом Совете намечается вырабатывать основные направления дальнейшего развития процесса разгосударствления и приватизации.

Беседу вел Г. Иванов

БЛИЖНИЕ И ДАЛЬНИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМЫ ЦЕН

В. Шпрыгин,
д-р экон. наук

Проводимая реформа цен должна сыграть важную роль в развитии экономики и становлении рыночных отношений. Однако введение новых оптовых, закупочных и розничных цен следует рассматривать лишь как начальный этап реформы ценообразования, которую предстоит углублять по мере развития производственных отношений. Нельзя также не видеть и того, что, решив одни проблемы, реформа цен обострила другие. Среди них особо следует выделить необходимость проведения структурных преобразований в народном хозяйстве и налаживание эквивалентности обмена результатами труда между участниками общественного производства.

Наиболее существенные структурные преобразования в народном хозяйстве в ближайшие годы будут связаны с необходимостью насыщения потребительского рынка товарами народного потребления, что потребует изменить пропорции развития между группами отраслей, производящих средства производства и товары народного потребления в пользу последних, а также со стимулированием приоритетного развития внутри этих групп базовых отраслей и производств. В промышленности это отрасли топливно-энергетического комплекса, химии и наукоемкие производства, а также отрасли, создающие производственную базу для сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности, т. е. непосредственно связанные с обеспечением товарами потребительского рынка.

В связи с этим проведение реформы потребовало создания такой системы цен, которая бы в первую очередь способствовала структурным преобразованиям именно в данных отраслях. Решение этой задачи затрагивает соотношение цен между всеми видами материальных и топливно-энергетических ресурсов, а также между ресурсами и изготавливаемой из них продукции. Наиболее существенно это затронуло отрасли, производящие топливно-энергетические и материальные ресурсы,— уголь, нефть, газ, мазут и металлы. Для того чтобы ликвидировать убыточность отрасли, пришлось повысить цены на уголь на 80%, на газ — на 100, на мазут — на 120, на нефть — на 130%. Одновременно изменены ценностные соотношения между этими продуктами, так как прежние цены не отражали соотношения их потребительской ценности. Соотношения цен между углем, газом и мазутом составляли 1,0:1,2:1,4 (по калорийности 1,0:2,1:2,5). При проведении реформы цен они изменены: 1,0:1,53:1,8. Цель подобных изменений — стимулирование использования энергетических углей и частично газа и исключение мазута из топливно-энергетического баланса страны. До введения новых оптовых цен мазут был дешевле энергетического угля более чем на 80% территории страны, а газ дешевле угля в 13 республиках (в 15 экономических районах из 23). Теперь цены на топливно-энергетические ресурсы приблизились к мировым, что обусловило рост тарифов на

электро- и тепловую энергию, материальные ресурсы и производимую из них продукцию. Соответственно повышению цен на продукцию производственно-технического назначения, а также в результате роста собственных затрат в отраслях повышены закупочные цены на продукцию сельского хозяйства и розничные цены на товары народного потребления — более чем в 3 раза.

Следует подчеркнуть, что реформа фактически проведена в условиях сохранения деформированных структур и большого количества неэффективных производств, ориентированных на иные экономические условия и стоимостные критерии. Это создает в народном хозяйстве принципиально новую качественную ситуацию, чреватую для экономики многими отрицательными последствиями. Кардинально меняются и представления потребителей о потребительской ценности товаров. При сохранении деформированных структур это неизбежно приведет к обострению противоречий между производством и потреблением, тем самым вызовет необходимость проведения нового очередного пересмотра цен или приведет к взрыву действующих структур.

По-новому приходится подходить и к такой важнейшей народнохозяйственной проблеме, как установление ценового паритета для налаживания эквивалентности, обмена результатами труда между участниками общественного производства. До реформы цены строились на основе отраслевых затрат труда, что обосновывалось необходимостью соблюдения отраслевого принципа обмена результатами труда, чему соответствовал и принцип управления отраслями посредством министерств. Отраслевые структуры фактически пронизывали все народное хозяйство и охватывали предприятия независимо от их территориального расположения, тем самым создавали единые отраслевые рынки. На этой основе функционировал и союзный рынок.

Переход республик на экономическую самостоятельность, отказ от отраслевых принципов управления раздробили союзный рынок на локальные, ограниченные рамками отдельных республик и регионов. В результате проблема отраслевой эквивалентности стала заменяться территориальной — между республиками, областями, районами и более мелкими территориальными образованиями, что закономерно выдвинуло и проблему регионального ценового паритета. **Цены начинают формироваться на основе не отраслевых затрат, а индивидуальных затрат отдельных территорий. В этих условиях никакого объективного планирования народного хозяйства, даже ограниченного рамками отдельных важнейших отраслей, не говоря уже о комплексе народного хозяйства в целом, быть не может.** Отказ от отраслевых структур управления и переход хозяйствования на принципы территориальной эквивалентности привели к началу ценовых и торговых войн между республиками, областями и районами. Колхозы отказываются продавать государству выращенный урожай по установленным государством закупочным ценам. Промышленность в ответ на это перестает поставлять селу нужные ему товары.

Не лучшее положение складывается в самой промышленности. Под угрозой оказались связи, особенно предприятий — производителей материальных ресурсов и машиностроения, которые тесно интегрированы и чаще всего охватывают все республики. Примерно каждое предприятие машиностроения средних размеров имеет по кооперации связи не менее чем с 200—300 предприятиями-смежниками. Достаточно разорвать хотя бы одну из них — остановится все производство. Например, для изготовления высокопрочных ремней для комбайнов «Дон» нужен нейрит. Его производит завод «Нейрит» (Армянская ССР), но поставки прекратил, пришлось использовать уступающие по качеству заменители. В результате долговечность ремней снижена со 130 до

30 ч. Отсюда огромный ущерб народному хозяйству, ведь комбайны «Дон» поставляются всей стране.

Но процесс разрушения не остановить, спад промышленного производства в целом по стране может составить не менее 20%. Многие же производства, работающие на привозном сырье и материалах, могут вообще остановиться. Положение будет ухудшаться по мере того, как начнет расти безработица, а за снижением промышленного производства начнут сокращаться поставки сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений, строительных материалов и другой продукции в сельское хозяйство, что скажется на снижении производства в легкой и пищевой промышленности. В результате следует ожидать усиления экономического спада в тех республиках, где всегда было крепкое сельское хозяйство, что еще больше усилит разбалансированность потребительского рынка.

В первую очередь это затронет республики Прибалтики, являющиеся традиционными поставщиками продукции животноводства и молочной продукции. Полагают, что снижение экономических показателей за счет падения промышленного производства в результате разрыва хозяйственных связей с другими республиками они могут компенсировать экспортом сельскохозяйственной продукции. Однако они ввиду низкой производительности труда и невысокого качества продукции еще не готовы успешно конкурировать на мировых рынках с более дешевой и качественной продукцией других стран.

Если учесть, что спад промышленного производства на 1% повышает инфляцию на 6—10%, а каждое пятипроцентное снижение производства удваивает инфляцию, то нетрудно определить, что подобное нарушение хозяйственных связей может привести к инфляции в России не менее чем на 300—400%, а в таких республиках, как Грузия, Азербайджан и Армения, она может составить более 6000%. Самоизолированность дорого обходится.

Поэтому народное хозяйство республик следует рассматривать не как изолированные, а как открытые экономические комплексы, и каждая республика, имея возможность самостоятельно определять свою ценовую политику, должна учитывать и интересы государства в целом. Значит, нужна единая система цен, которая должна базироваться на общности интересов республик путем их согласования и координации. Такой подход к формированию ценовой политики существенным образом изменит принципы распределения национального дохода между республиками. Это можно проследить на примере положения дел с определением цен на уголь. Как известно, в настоящее время на донецкий уголь, чтобы не допустить убыточность шахт, из-за высоких затрат устанавливаются расчетные цены, которые примерно в 3 раза превышают отпускные оптовые цены для потребителей. Разница (дотация) между расчетными и оптовыми ценами частично покрывается средствами из республиканского и союзного бюджета. В противном случае пришлось бы значительно повысить цены не только на уголь. Высокие цены на уголь привели бы к значительному росту затрат у потребителей. Тогда по цепочке пришлось бы повысить цены на электроэнергию, металлы (примерно на 15—20%), а также на всю машиностроительную продукцию, изготавливаемую в Украинской ССР. Таким образом, для промышленности Украины за счет средств всей страны созданы определенные экономические льготы. Однако если на донецкий уголь стали устанавливать расчетные цены и частично возмещать его убыточность за счет союзного бюджета, то почему бы по аналогии не установить расчетные цены на продукцию сельского хозяйства, производимую в республиках, имеющих высокие затраты, и покрывать разницу между расчетными и закупочными ценами, действующими на их территории, за счет рентных платежей, образуемых в сельском хозяйстве республик,

имеющих более благоприятные природные условия? Иначе, например, получается, что некоторые республики считают для себя возможным получать путем перераспределения через союзный бюджет значительную часть национального дохода России для субсидирования развития своей промышленности, а вот когда речь идет о сельском хозяйстве, то фактически ни одна из республик не спешит субсидировать развитие сельского хозяйства России и отдать ей часть своего дохода, получаемого за счет образуемой у себя в сельском хозяйстве из-за лучших природных условий ренты.

Наибольшие сложности при проведении реформы цен возникли в сельском хозяйстве. Одна из главных проблем реформы закупочных цен заключается в установлении ценового паритета между промышленностью и сельским хозяйством. Ее предполагалось решить посредством предусмотрения в новых закупочных ценах полной компенсации сельскому хозяйству удорожания промышленной продукции в связи с введением в 1991 г. более высоких цен и тарифов, что и было сделано. Предусмотренная в новых закупочных ценах компенсация удорожания промышленной продукции и услуг полностью покрывает прирост затрат в сельском хозяйстве от повышения оптовых цен и тарифов в промышленности. Однако для установления ценового паритета между сельским хозяйством и другими отраслями народного хозяйства этого недостаточно.

С проведением реформы цен в сельском хозяйстве возникли проблемы, которые требуют своего решения. В частности, вряд ли можно согласиться с тем, что сельское хозяйство большое количество производимой им продукции (зерно, молоко, мясо крупного рогатого скота, свинину, птицу, шерсть, хлопок, лен, чай) должно реализовать государству по твердым фиксированным закупочным ценам. При росте затрат они могут оказаться для колхозов убыточными, в то время как многие виды сырья, материалов и техники начинают поступать из других секторов народного хозяйства по свободным ценам, имеющим тенденцию к росту. Подобное положение может привести к тому, что, несмотря на существенное с 1 января 1991 г. повышение закупочных цен, сельское хозяйство вновь окажется убыточным, так как нарушается ценовой паритет.

Положение усугубляется еще и тем, что в самом сельском хозяйстве наряду с фиксированными начинают действовать свободные цены, что ведет к перекосам в ценностных соотношениях, тем самым создает ненужную напряженность на сельскохозяйственном рынке. Это говорит о том, что параллельное существование свободных и фиксированных цен должно быть ограничено. Каким видится выход из создавшегося положения? На наш взгляд, он заключается в том, что в переходный период, пока рыночные отношения не получили достаточного развития, в сельском хозяйстве, с тем чтобы гарантировать ему возмещение возникающих не по его вине убытков, должны действовать не столько фиксированные, сколько договорные цены. В этом случае государство, ежегодно заключая с сельским хозяйством договоры на приобретение продукции, должно гарантировать ему возмещение всех расходов, если его затраты окажутся ниже планируемых и дополнительных затрат, связанных с ростом цен на получаемую им продукцию из других секторов народного хозяйства. Необходимо также учитывать и республиканские особенности производства и потребления продукции, с тем чтобы поставить республики в равные экономические условия с точки зрения соблюдения ценового паритета. Именно соблюдение ценового паритета между сельским хозяйством и промышленностью приобретает особое значение в условиях экономической самостоятельности республик, так как заниженность тех или иных цен невольно ущемляет их экономическое положение.

Особое место в общей реформе цен принадлежит розничным ценам. Они представляли собой уникальную в своем роде систему, при которой более чем половина товаров народного потребления реализовалась в убыток государству. Заниженные розничные цены стали одной из главнейших причин дефицита государственного бюджета и увеличившейся эмиссии денег. Только на возмещение разницы в ценах на продовольствие при их сохранении в 1991 г. из государственного бюджета должно было быть направлено около 170 млрд. руб., что превысило бы весь объем реализации продовольственных товаров по действующим розничным ценам. При этом превышение затрат государства на производство и реализацию над розничными ценами по такой продукции, как говядина, молоко, масло, хлеб, составляло не менее чем 2,5—3 раза.

В результате неоправданно заниженных цен были поставлены на грань банкротства многие предприятия, производящие такую продукцию, как хлопчатобумажные и шерстяные ткани, обувь, товары культбыта и хозяйственного назначения, товары детского ассортимента, спички, школьные тетради и т. д. Из-за низких цен предприятиям стало невыгодно реализовать почти все товары народного потребления. Поэтому они или прекращали их производство, или в ожидании повышения цен накапливали товары на складах, что еще более оголяло рынок. Все это обусловило необходимость проведения реформы розничных цен, предусматривающей следующие задачи: создать систему цен, способствующую насыщению товарами потребительского рынка; устранить перекосы в ценностных соотношениях, тем самым воздействовать на структуру производства товаров народного потребления; ликвидировать необоснованную убыточность товаров и увязать систему розничных цен с закупочными и оптовыми ценами.

В результате реформы розничных цен сделан шаг к нормализации рынка товаров народного потребления и сближению уровней государственных розничных цен и цен на колхозном рынке. Однако сбалансировать потребительский рынок не удалось, поскольку неудовлетворенный платежный спрос населения на некоторые товары составлял более 50%. В этих условиях для того, чтобы сбалансировать рынок, пришлось бы поднять цены на них не менее чем в 4—5 и более раз.

Несколько снизился ажиотажный спрос на некоторые товары, но не ликвидирован полностью. Этого и нельзя было сделать, так как в последние годы происходило устойчивое нарастание неудовлетворенных потребностей торговли.

Какова будет дальнейшая тенденция изменения спроса населения на товары народного потребления? На этот вопрос трудно дать точный ответ. Можно лишь с уверенностью сказать, что если не будут проведены меры по увеличению производства товаров, ажиотажный спрос разразится с новой силой.

В 1990 г., несмотря на то что уровень потребления продуктов питания у нас и без того ниже рекомендуемых норм, произошло снижение среднедушевого потребления мяса и мясопродуктов, яиц, рыбы, фруктов и некоторых других, что ухудшило рацион питания людей. Одновременно торговля недополучила большое количество непродовольственных товаров от промышленности. Это сказывается на обострении спроса. В 1991 г. напряженность на потребительском рынке не только не снизилась, но, наоборот, по ряду товаров даже усилилась. Не удалось преодолеть ориентацию производства на потребности обезличенного покупателя со среднедушевым доходом.

Сегодня на потребительском рынке наблюдается усиление противоречий между спросом со стороны отдельных социальных групп населения и качественно-ассортиментным предложением товаров, происходит нарастание разрыва между денежными доходами населения и обеспе-

ченностью их товарной массой. Одновременно наблюдается углубление дифференциации доходов по социальным группам населения, что оказывает возрастающее влияние на структуру потребностей. В последние годы дифференциация доходов по социальным группам населения заметно усилилась. При этом она не совпадает с дифференциацией товарных масс по месту реализации, что отрицательно сказывается на дифференциации покупательной способности рубля по территориям страны. Если в 1985 г. наибольший разрыв в покупательной способности рубля в зависимости от товарного рынка и его месторасположения составлял не более двух раз, то в настоящее время он уже достигает десяти раз. Это вызывает неоправданную миграцию рабочей силы и переливы капиталов между рынками, а также является одной из причин роста инфляции.

К сожалению, этот процесс имеет тенденцию к усилению, чему способствует и переполнение денежных каналов за счет перелива через кооперативы и совместные предприятия безналичных денег в наличные. На черном рынке даже сложился своеобразный обменный курс безналичных денег к наличным из расчета 2,5—3,5 безналичного рубля за один наличный рубль.

Реформа цен, безусловно, окажет сильное воздействие на экономику. Следует ожидать изменения структуры товарооборота в сторону увеличения в нем доли продовольствия и товаров первой необходимости. Это приведет к постепенному снижению ажиотажного спроса на многие непродовольственные товары. Одновременно по таким товарам, как овощи, фрукты, яйца и т. д., он может исчезнуть вообще. В результате многие товары появятся на прилавках. Будет в определенной мере подорвана база, питающая черный рынок. Это особенно следует подчеркнуть потому, что в 1990 г. впервые за многие годы стали отмечаться случаи спекуляции продовольствием, в том числе и такими товарами, как хлеб, мясо и молочные продукты. Аналогичная картина будет наблюдаться и на рынках непродовольственных товаров. В этом заключаются положительные результаты реформы розничных цен. Важно использовать их и усилить достигнутую таким образом сбалансированность потребительского рынка посредством насыщения рынка товарами, в том числе и за счет их поставок по импорту. Если этого не сделать, то достигнутый в результате реформы цен некоторый эффект сбалансированности рынка может быстро пройти, и при росте доходов у населения сбалансированность рынка снова будет нарушена. Возникнет новая волна ажиотажного спроса. Одновременно с этим уже сейчас надо думать над совершенствованием структуры товарооборота. При увеличении доли продовольственных товаров в потреблении особенно тревожит ухудшение их качества, что фактически означает дополнительное их удорожание. Причем происходит существенное снижение качества тех товаров, которые являются основой потребительской корзинки малообеспеченных. Так, в 1990 г. доля забракованных и пониженных в сортности товаров, таких, как колбасы, хлеб, хлебобулочные изделия, масло, молоко, кондитерские изделия, картофель, овощи, мебель, холодильники, обувь, чулочно-носочные изделия и т. д., увеличилось более чем в 2 раза по сравнению с 1989 г.

Вызывают тревогу и социальные последствия длительного действия чрезмерно высоких розничных цен. Во-первых, необходимо учитывать, что наибольшее повышение цен (до 300—500% при среднем повышении розничных цен на 50—60%) приходится на долю тех товаров, которые являются основой потребительской корзинки малообеспеченных семей,— хлеб и хлебобулочные изделия, молоко и молочные продукты. Во-вторых, высокие розничные цены вынуждают отказываться от приобретения даже самых необходимых для жизни товаров, от услуг столовых, комбинатов бытового обслуживания, ремонтных мастерских, па-

рикмахерских и других услуг и переходить на самообслуживание. А это означает не что иное, как удлинение рабочего дня, что неизбежно скажется на здоровье человека и сокращении продолжительности его жизни.

Таким образом, мы вплотную подошли к той опасной черте, когда уже не потребительская полезность товаров формирует цены и спрос на товары, а, наоборот, цены начинают формировать у потребителей искаженные представления о потребительской ценности товаров и соответственно этому формируют такой же деформированный спрос. В результате начинают размываться объективные ориентиры в развитии производства.

Все это говорит о том, что реформу цен надо развивать дальше и уже сейчас вносить в новые цены определенные коррективы. Несомненно, что ближайший этап развития реформы ценообразования будет связан с адаптацией новых цен к складывающейся в стране экономической ситуации, вызванной проведением экономической реформы и развитием производственных отношений. Успешное функционирование новой системы цен во многом будет зависеть от особенностей перехода страны от плановой экономики к планово-рыночным отношениям, которые следует рассматривать как инструмент стимулирования мотивации к труду и на этой основе повышения жизненного уровня. На эти цели в конечном итоге должны быть ориентированы все разрабатываемые программы развития народного хозяйства. Однако для их реализации нужны огромные средства, которых у государства пока нет. Поэтому, чтобы реально начать вывод страны из экономического кризиса, необходимо определить приоритеты и их поддерживать в первую очередь. К таким приоритетам, несомненно, относятся налаживание хозяйственных связей и сокращение расходов на непроизводственные сферы, что позволит начать решение и такой важной задачи, как балансирование потребительского рынка и оздоровление финансовой системы, а также оказать противодействие нарастающим сепаратистским явлениям в области экономики со стороны местных органов власти и отдельных хозяйств.

В материальном производстве ввиду чрезмерной остроты на потребительском рынке и нарастания дефицита товаров народного потребления сегодня приоритетными являются отрасли легкой и пищевой промышленности, производства минеральных удобрений и малой механизации для села, а также производство строительных материалов. В легкой промышленности первоочередной задачей должно стать наращивание производства тканей для обеспечения потребностей в них не только государственных швейных предприятий и кооперативов, но и для индивидуального пошива. С целью стимулирования производства товаров народного потребления необходимо продлить существующие налоговые льготы для этих предприятий.

Рассматривая перспективы совершенствования ценообразования, уже сейчас следует обратить внимание на возможность создания региональных систем цен как следствие образования постоянных рынков сбыта продукции. В частности, можно ожидать объединения рынков республик Средней Азии, Закавказья и Прибалтики в крупные региональные рынки при формировании самостоятельных рынков в других республиках. Все это потребует внесения кардинальных изменений в систему цен. Ведь они в этом случае будут строиться из учета общих интересов республик.

Таким образом, реформа ценообразования с проведением реформы цен вступила в качественно новый этап своего развития. Предстоит этап дальнейшего совершенствования системы цен, их приведения в соответствие с новыми производственными отношениями и требованиями экономической реформы.

О ЦЕНОВОМ ПАРИТЕТЕ МЕЖДУ ГОРОДОМ И СЕЛОМ

Н. Аверьянов,
зам. министра сельского хозяйства и продовольствия СССР, канд. экон. наук

В системе мер по оздоровлению экономики страны особое значение придается решению такой острейшей проблемы, как нормализация продовольственного снабжения, которая непосредственно связана с повышением эффективности работы аграрного сектора, укреплением его производственной и социальной базы, преобразованием производственных отношений и форм хозяйствования на селе.

Первым шагом в этом направлении был переход предприятий на хозяйственный расчет. Однако при сохранившихся административных методах руководства новые формы организации и стимулирования осваиваются медленно. Принятые Верховным Советом СССР «Закон о собственности», «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о земле и аренде» создают реальные социально-экономические предпосылки для коренных изменений в производственно-экономических отношениях в агропромышленном комплексе. Сущность этих законов и практическая реализация предполагают широкое развитие рыночных отношений.

С вхождением в рыночную экономику особо остро встает вопрос об обеспечении **эквивалентного обмена между сельским хозяйством и другими отраслями народного хозяйства.** На его основе может быть достигнуто сбалансированное развитие сельского хозяйства и промышленности, созданы экономические условия для развития производственной и социальной базы на селе, сближения жизненных уровней жителей села и города.

К сожалению, в силу ряда как объективных, так и субъективных причин это требование не всегда соблюдалось: то село становилось основным источником средств для индустриализации страны, развития оборонной промышленности, то в ущерб экономики села решались проблемы социального развития городов. Отрицательные последствия такой политики хорошо известны. Из-за более тяжелых условий труда в сельском хозяйстве, отставания в развитии социальной сферы, более низкого жизненного уровня работников сельскохозяйственного производства относительно других сфер экономики произошел отток сельского населения в промышленные и административные центры. В большинстве мест деревня обезлюдела. Это особенно ярко проявилось в Нечерноземной зоне РСФСР.

В результате производство сельскохозяйственной продукции и продовольствия постоянно отставало от запросов населения, что и привело к кризису на потребительском рынке.

Нельзя сказать, что со стороны государства не предпринимались попытки восстановить эквивалентный обмен между сельским хозяйством и другими сферами экономики. Как правило, принимались решения о повышении закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, а с 1967 г. по 1988 г. применялись льготные цены на поставляемые селу основные виды материальных ресурсов. Однако результативность таких мер была краткосрочной. Рост цен и тарифов на продукцию и услуги для села продолжались, вводились всевозможные платежи в бюджет, вновь нарушавшие эквивалентность обмена, который дости-

гается как паритетностью цен, так и изменением финансово-кредитных отношений.

В конце 80-х гг. наметилась тенденция к поддержанию сложившегося ценового паритета. В сельском хозяйстве возрастала прибыль и рентабельность производства. По решению союзного и республиканских правительств была списана задолженность по кредитам банков на сумму около 100 млрд. руб. Начался процесс либерализации цен на сельскохозяйственную продукцию: картофель, плоды и овощи стали закупаться заготовительными и перерабатывающими предприятиями по договорным ценам. Досрочно, по зерну и табаку с урожая 1990 г., а по скоту и птице с 1 октября (в РСФСР с 15 сентября) прошлого года, были введены новые закупочные цены. За счет ценового фактора была получена дополнительная прибыль примерно на 12—13 млрд. руб. Всего по хозяйствам системы бывшего Госагропрома СССР прибыль в минувшем году составила 57,7 млрд. руб. и возросла по сравнению с 1989 г. на 8 млрд. руб., или 16,1%. Это позволило несколько укрепить их финансовое положение, больше средств ассигновать на улучшение жизненных условий селян.

Денежные средства на расчетных счетах колхозов и совхозов возросли на 30%, кредиторская задолженность сократилась в 2 раза, а доля убыточных хозяйств составила лишь 1,6% общего их числа. Оплата труда колхозников и работников совхозов была повышена на 12%.

Складывавшаяся к началу 1991 г. благоприятная экономическая обстановка в сельском хозяйстве позволяла сделать оптимистические прогнозы по его развитию в текущем году. С учетом предложений республик объем производства валовой продукции сельского хозяйства в ценах 1983 г. в целом по стране был определен в сумме 237,5 млрд. руб. Прирост по отношению к достигнутому уровню 1990 г. оценивался в 17,5 млрд. руб., или на 8%.

С учетом введения новых закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и принятых в их расчетах оптовых цен на материально-технические ресурсы, поставляемые селу, прибыль сельскохозяйственных предприятий была определена в размере 61,6 млрд. руб. При этом государственные закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию были повышены на 52 млрд. руб., 16,4 млрд. руб. предусматривалось направить на создание в республиках специальных фондов целевого финансирования развития колхозов, совхозов, крестьянских (фермерских) хозяйств, находящихся в особо сложных природно-климатических условиях, и на осуществление общеотраслевых мероприятий.

Этими суммами возмещались предусматривавшиеся в планах, прогнозах удорожание материально-технических ресурсов и капитального строительства, введение новых ставок отчислений на социальное страхование, повышение процентных ставок за кредиты банков, перевод с бюджетного финансирования мелиорации земель на оплату этих работ за счет средств хозяйств. И кроме того, отрасли выделялось дополнительно за счет средств государственного бюджета 7,5 млрд. руб. для стимулирования производства и продажи государству зерновых и технических культур. При намечаемых финансовых ресурсах сельскохозяйственных предприятий, включая остатки средств на расчетных счетах, в прогнозе на 1991 г. предусматривались значительный рост капитальных вложений на социальное обустройство села и повышение заработной платы работникам.

Однако с проводимыми **мероприятиями по либерализации цен на промышленную и строительную** продукцию, введением компенсационных выплат работникам в связи с **повышением** со 2 апреля 1991 г. **розничных цен и налога с продаж** возникли дополнительные расходы у колхозов, совхозов, крестьянских (фермерских) и других сельских

хозяйств, не учтенные в закупочных ценах на сельскохозяйственную продукцию. По расчетам центральных экономических и сельскохозяйственных органов, они определялись на начало мая в сумме 82 млрд. руб.

Таким образом, складывавшийся последние годы ценовой паритет между сельским хозяйством и другими отраслями народного хозяйства был разрушен. В результате условия хозяйственно-финансовой деятельности подавляющего большинства хозяйств стали резко **ухудшаться.** Начало свертываться не только строительство производственных объектов, но и жилья, школ, медицинских пунктов, домов культуры. Хозяйства испытывают острый недостаток средств на приобретение техники, заработную плату работникам, что приводит не только к задержкам ее выплаты, но и порой к снижению размеров.

Сохранение такого положения имело бы самые отрицательные последствия как для текущего года, так и для будущего развития продовольственного комплекса.

Негативная обстановка в экономике сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности и связанных с ними отраслей — **результат ошибок и просчетов** в осуществлении мероприятий по переходу к рыночным отношениям. Это прежде всего проявилось в том, что расширяя сферу применения договорных цен на промышленную продукцию, капитальное строительство, вводя дополнительные платежи для колхозов и совхозов, продолжали сохранять фиксированные цены на реализуемую государственным заготовителям сельскохозяйственную продукцию. Сельское хозяйство стало преградой на пути движения цен к потребительскому рынку. К сожалению, **своевременно не была определена система мер по защите экономических интересов** сельскохозяйственных предприятий и их работников. Все это не может вызывать у крестьян удовлетворенность своим положением, что в конечном счете создает обстановку для новой волны миграции сельских жителей в города и рабочие поселки.

Практически стали **неуправляемыми** процессы поддержания ценового паритета между сельским хозяйством и промышленностью, строительством и другими отраслями народного хозяйства. Известно, что при переходе на договорные цены промышленные предприятия должны были принимать за основу оптовые цены. Именно с учетом такого принципа и рассчитывались издержки сельского хозяйства при определении новых закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. К сожалению, многие предприятия-производители, пользуясь своим монопольным положением, стали диктовать условия по ценам, не сообразуясь ни с какими объективными предпосылками. Цена стала учитывать не только удорожания на потребляемые ими сырье, материалы и комплектующие изделия, но и создавать условия для необоснованного роста заработной платы работников, возмещения непроизводительных расходов и потерь. Другими словами, цена стала расти не из-за повышения качества продукции, а экономика предприятий стала функционировать не в зависимости от результатов трудовых усилий коллективов, а путем откровенного диктата по отношению к потребителю, в том числе и сельскому хозяйству.

Особенно резкое изменение цен произошло при переходе с оптовых на договорные. Например, цена на вал коленчатый к автомобилям, произведенный объединением ЗИЛ, возросла в 9 раз при намечавшемся увеличении оптовых цен на 79%, а на блок цилиндров — соответственно в 5 раз и на 68%. Рост наблюдается не только при применении договорных цен, но и фиксированных, что видно из таблицы.

В результате многие промышленные предприятия стали отказываться заключать договоры на поставку сельскому хозяйству техники и других ресурсов по установленным фиксированным ценам, требуя согласия на применение повышенных договорных цен.

Таблица

	Цена, руб.				Орган, принявший решение о повышении цен
	до 01.01.1991 г.		учтенная в закупочных ценах на сельскохозяйственную продукцию	повышенная в 1991 г.	
	промышленная	для реализации сельскому хозяйству			
Тракторы:					
К—701	20 600	15 575	35 230	57 100	Кабинет министров СССР
Т—70С	5 970	3 642	10 530	17 500	Правительство ССР Молдова
Зерноуборочные комбайны.					
Дон—1500	39 000	13 000	57 940	68 370	Госкомцен СССР
Нива	10 000	6 300	15 375	19 218	»
Машины для послеуборочной обработки зерна:					
ОВС—25	1 950	1 485	3 500	4 200	»
СМ—4	1 900	1 400	2 925	3 510	»
ЗВС—20А	1 830	1 750	3 010	3 612	»

В целом по материально-техническим ресурсам в расчете на план их поставок в 1991 г. удорожание, не учтенное в закупочных ценах на сельскохозяйственную продукцию, оценивается пока в сумме свыше 22 млрд. руб. и может возрасти к концу года до 30 млрд.

Особенно резко повысилась стоимость капитального строительства. Если ранее в новых закупочных ценах закладывалось удорожание по коэффициенту 1,1, что составляло 2,2 млрд. руб., то теперь соответственно 3,0 и 32 млрд. руб. По конкретным объектам стоимость строительства иногда возрастает в 5 раз.

В связи с повышением розничных цен на товары народного потребления были введены **компенсационные выплаты** колхозникам и рабочим совхозов. В большинстве республик они определены в размере 65 руб. в месяц. Указанное удорожание из расчета гарантированных выплат (60 руб. в месяц) с учетом отчислений на социальное страхование составит по колхозам и совхозам 23,6 млрд. руб., а по обслуживающим сельское хозяйство отраслям — 6,3 млрд. Общая сумма удорожания достигнет примерно 30 млрд. руб. в расчете на год и 22 млрд. руб. до конца года. Предусматривалось, что правительства республик возместят эти суммы колхозам и совхозам за счет бюджетных средств, полученных от повышения розничных цен. Однако этот вопрос к началу июня в большинстве республик не был решен.

Необоснованно ущемлены интересы хозяйств **при введении налога** с продаж. Предусматривалось, что платежи в бюджет будут производиться как разница между суммами, полученными от потребителей продукции, и суммами, уплаченными поставщиками. Однако Минфин СССР инструкцией от 11 февраля 1991 г. установил, что при расчетах с бюджетом из сумм, полученных от налога с продаж, не подлежит вычету (компенсации) налог с продаж, уплаченный по материально-техническим ресурсам (работам, услугам), использованным для нужд непроизводственного характера, а также по приобретенным средствам производства, относящимся к основным фондам. Расчеты показывают, что от введения такого порядка платежей в бюджет по налогу с продаж колхозы, совхозы и другие сельскохозяйственные предприятия понесут дополнительные расходы в сумме 6,3 млрд. руб. в год.

Проблема восстановления и поддержания ценового паритета при переходе к рыночной экономике дебатируется в научных кругах, остро ставится производственниками на протяжении последних лет. Но особенно активно начались поиски путей ее решения в текущем году в связи с обострившейся ситуацией в экономике сельского хозяйства. Высказывались **различные подходы** к решению этого вопроса. Предлагалось возместить колхозам, совхозам, крестьянским (фермерским) и другим сельским хозяйствам дополнительные расходы, вызванные удорожанием материально-технических ресурсов и капитального строительства, путем выплат им с 1 апреля 1991 г. надбавок (компенсационных доплат) к выручке от реализации сельскохозяйственной продукции, за исключением той, которая продается по свободным и договорным ценам. По расчетам размер таких надбавок мог бы достигнуть 25% стоимости реализованной продукции. Надбавки имелось в виду ввести без изменения закупочных, оптовых и розничных цен и относить выплаты по ним на специальные счета регулирования разницы в ценах на сельскохозяйственную продукцию.

Признавалось также необходимым в интересах развития социальной и производственной базы установить для колхозов и совхозов такой порядок расчетов с бюджетом по налогу с продаж, при котором платежи уменьшались бы на суммы, уплаченные за материально-технические ресурсы, использованные для нужд непроизводственного характера и за приобретенные средства производства, относящиеся к основным фондам.

Возмещение сельскохозяйственным и обслуживающим их предприятиям и организациям агропромышленного комплекса расходов на компенсационные выплаты работникам в связи с повышением розничных цен предполагалось достичь путем согласованных действий с республиками и осуществить их за счет республиканских бюджетов.

Для поддержания в 1991 г. ценового паритета между сельским хозяйством и другими отраслями народного хозяйства многие специалисты предлагали производить поставки предприятиям агропромышленного комплекса сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений по ценам, зафиксированным по состоянию на 1 апреля с. г. Это позволило бы, по их мнению, создать хозяйствам более устойчивое экономическое положение до конца текущего года и обеспечить гарантированное снабжение их крайне необходимыми материально-техническими ресурсами. Существенным недостатком этого варианта является то, что при его реализации сдерживалось бы развитие рыночных отношений.

Альтернативные предложения сводились к тому, чтобы предоставить колхозам, совхозам и другим сельскохозяйственным предприятиям и организациям право продажи всей произведенной сельскохозяйственной продукции по договорным ценам. При этом предлагалось установление минимального уровня закупочных цен, ниже которых не должна оплачиваться сельскохозяйственная продукция перерабатывающими и другими заготовительными предприятиями и организациями. В этом случае имелось в виду не регламентировать оптовые цены на промышленную продукцию и тарифы на услуги. Здесь открывается простор для рыночного формирования цен.

При тщательном изучении этого варианта выявились негативные моменты, которые могли бы серьезно отразиться на сельскохозяйственном производстве и на экономике страны в целом. Прежде всего произошло бы резкое возрастание стоимости материальных ресурсов, поставляемых селу. Скачок цен на сельскохозяйственную технику на первом этапе прогнозировался в 2,2 раза, на химическую продукцию — в 1,9, строительные материалы — в 1,8 и горюче-смазочные материалы — в 3 раза. Это естественно вызвало бы повышение закупочных и

розничных цен. Закупочные цены на зерно предположительно возросли бы в 4,9 раза, сахарную свеклу — в 3,2, молоко — в 3,7, крупный рогатый скот — в 3,5 раза. Соответственно розничные цены на ржаной хлеб пришлось бы увеличить с 48 коп. за килограмм до 1 руб. 50 коп., на говядину — с 6 руб. 50 коп. до 30 руб., на молоко — с 50 коп. за литр до 3 руб.

В результате потребовались бы огромные средства для осуществления компенсационных выплат населению. В расчете на одного человека они достигли бы 400 руб. в месяц и существенно превысили бы основную заработную плату. Произошло бы необоснованное сглаживание уровней оплаты труда между работниками отдельных категорий и различных отраслей народного хозяйства, снизилось бы стимулирующее значение оплаты труда.

В целях социальной защиты малоимущих слоев населения введение свободных цен на продовольственные товары потребует сохранения на ограниченный круг продуктов питания государственных розничных цен. В первую очередь на хлеб, сахар, растительное масло, рыбу и молочные продукты. А это вызовет необходимость выделения бюджетных ассигнований для поддержания пониженных цен на указанные виды продукции. Для текущего года этот вариант был признан неприемлемым.

Рассматривались и некоторые другие пути решения вопроса о компенсации предприятиям и организациям АПК дополнительных расходов, не учтенных в ценах. Некоторыми специалистами предлагалось сделать это традиционным путем — пересмотреть закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, а далее либо поднимать оптовые цены для перерабатывающей промышленности и соответственно розничные цены, либо дотировать разницу в ценах из бюджетов.

Группа ученых и практиков настаивала на введении индексации цен и проведении на ее основе компенсационных выплат хозяйствам из бюджета, начиная с результатов за май 1991 г.

Тщательное изучение этих предложений показало, что решение проблемы возмещения дополнительных затрат сельским товаропроизводителям может по времени затянуться. А это поставит их в крайне тяжелое финансовое положение в решающий период производства и капитального строительства. Кроме того, варианты возмещения удорожаний за счет бюджетных ассигнований могут быть затруднены из-за дефицита бюджета практически на всех уровнях.

Кабинет министров СССР **постановлением** от 31 мая 1991 г. «О компенсации в 1991 году дополнительных затрат предприятий и организаций агропромышленного комплекса в связи с реформой ценообразования» ориентировал агропромышленный комплекс в целом и сельское хозяйство **на переход к рыночным отношениям.** Это самая принципиальная **особенность** данного документа по сравнению с ранее принимавшимися решениями о компенсации дополнительных расходов сельского хозяйства. В прошлом эти вопросы решались путем повышения закупочных цен или дотирования из бюджета. Теперь же посредством **перехода на договорные цены и предоставления льгот.** С 15 июня 1991 г. хозяйствам разрешено продавать птицу, яйца, шерсть, кожевенное сырье, а с урожая этого года табачное, махорочное и чайное сырье по договорным ценам, а также поставлять в государственные ресурсы до 30% других видов продукции по договорным ценам. Следовательно, для того чтобы продать дороже, необходимо **повышать качество продукции, находить выгодный сбыт.** Не берут покупатели по дорогой цене — снижай издержки производства, наращивай объемы. За счет договорных цен предполагаеся возместить не менее 15 млрд. руб. удорожаний. Вводятся также льготные цены на комбикорма, а республики могут применять льготные проценты по банковским ссудам.

Компенсации удорожаний капитального строительства предусмотрено осуществить путем выделения **прямых бюджетных ассигнований на фактический объем строительства** в меру его выполнения.

Эти меры, помимо возмещения потерь сельскому хозяйству и перерабатывающей промышленности, в определенной степени направлены на то, чтобы избежать дальнейшего значительного повышения розничных цен. Именно в этих целях снижены цены на комбикорма, предусмотрено возмещение из бюджетов компенсационных выплат работникам сельского хозяйства в связи с повышением розничных цен, а также удорожаний в капитальном строительстве.

Процесс повышения цен и тарифов на промышленную продукцию, работы и услуги при вхождении в рыночную экономику продолжается. Если в январе индекс цен на промышленную продукцию составлял 167, то в феврале — 185, марте — 196, а в апреле — 212 и, видимо, такая тенденция сохранится, хотя недопустимо использовать монопольное положение для взвинчивания цен, понуждения сельских товаропроизводителей к неэквивалентному обмену своей продукции с промышленными предприятиями.

Нужен постоянно действующий механизм по поддержанию ценового паритета между агропромышленным комплексом и другими отраслями народного хозяйства, разработать который должны союзные экономические и агропромышленные органы. Но не надо думать, что в динамизме рыночных отношений может действовать раз и навсегда заданный механизм. Опыт западных стран свидетельствует о **многовариантности подходов** к решению вопросов поддержания необходимого уровня экономики продовольственного комплекса.

Сегодня ясно, что требуется проведение **единой согласованной ценовой политики всех республик**, необходима система ежеквартального государственного учета изменения уровней цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию в зависимости от качества и надежности выпускаемой сельскохозяйственной техники.

Целесообразно ввести гарантийные (защитные) закупочные цены на продукцию, которая должна поставляться в государственные ресурсы по свободным (договорным) ценам. Нижний предел таких цен позволит создать более устойчивую экономику для производства в необходимых объемах продуктов питания и сельскохозяйственного сырья.

Нужны строго **запретительные меры по вмешательству в хозяйственные дела** колхозов, совхозов, крестьянских (фермерских) хозяйств. К сожалению, до сих пор органы управления понуждают сажать и сеять, содержать скот в количествах, превышающих их возможности и не учитывающих экономические интересы. В новых условиях такое вмешательство может привести то или иное хозяйство к банкротству. Нельзя это допустить.

Требуются **бюджетные ресурсы** для поддержки сельских товаропроизводителей. Они должны быть **целевыми:** для развития жилья, социальной сферы, финансирования хозяйств, находящихся в худших природно-экономических условиях.

По опыту западных стран следует предусмотреть бюджетное финансирование **наиболее важных государственных программ.**

ЭВОЛЮЦИЯ РЫНКА ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

А. Бачурин,
д-р экон. наук, профессор

Чтобы прочно встать на путь прогресса, нужен рынок, отвечающий социальным и экономическим интересам трудящихся нашей многонациональной страны, с ее огромными природными и производственными возможностями, с ее историческими традициями. Он не может механически копировать все социальные и организационно-экономические аспекты зарубежного рынка, претерпевшего немалую эволюцию в течение XX столетия. С точки зрения как социально-экономических последствий, так и методов регулирования рынок отнюдь не одинаков в разных странах. Поэтому было бы неправильно торопливо брать на вооружение все рекомендации экспертов некоторых стран Запада, подготовленные на базе изучения их собственного опыта. Такие рекомендации во многом полезны, но не все из них обязательны. СССР располагает достаточным числом ученых и специалистов, способных, опираясь на отечественный опыт и прогрессивные тенденции зарубежных рынков, разрабатывать и внедрять в практику новые методы управления и хозяйствования, способствующие становлению социально направленного и регулируемого рынка. В этой связи требуют всестороннего анализа причины и последствия эволюции капиталистических стран, особенно после разрушительного экономического кризиса 1929—1933 гг., когда возникла проблема надежного государственного регулирования рынка различными методами, в том числе плановыми.

Государственно-монополистические тенденции в производстве и их воздействие на рынок

Некоторые экономисты считают, что рынок и его регулирование — несовместимые понятия. Между тем потребность в таком регулировании возникла еще во второй половине XIX в. в связи с появлением монополий и усилением процесса обобществления капиталистического производства. На рубеже XX века ускорилось создание монополий, сращивание промышленного и банковского капиталов. Капиталистические государства, выражая интересы монополий, с помощью налогов, кредитно-финансовой политики, государственных займов и других экономических мер стали стремиться к централизованному воздействию на структуру и пропорции воспроизводства с целью преодоления экономических кризисов и ограничения роста безработицы. Наступила эпоха государственно-монополистического капитализма, отличающаяся усилением вмешательства государства в экономику. Капитализм постепенно приобретал черты организованного частного предпринимательства. Возрастала роль крупных акционерных компаний, привлекающих денежные капиталы частных предпринимателей, а также часть сбережений трудящихся, чтобы вложить их в производство. Акционерная форма организации произ-

водства способствовала его обобществлению, хотя подавляющая часть прибыли по-прежнему оставалась в руках частных собственников.

Господство монополий привело к ограничению свободной конкуренции и в то же время сопровождалось ужесточением ее форм и разрушительными последствиями. Возрастало число банкротств в сфере производства, а также банков и посреднических фирм. Однако крупный монополистический капитал не устранил негативных тенденций стихии рынка. С одной стороны, повышался уровень развития производительных сил, а с другой — сдерживался технический прогресс. Потребовалось вмешательство капиталистических государств, чтобы ослабить кризисы перепроизводства и развивать экономику. Принимались антимонопольные законы, ограничивающие негативные тенденции господства монополий. Государственное регулирование позволило странам Запада в известной мере преодолевать скачкообразное развитие производительных сил, ускорять освоение новейших достижений НТР, ослаблять господствующую тенденцию завышения цен и роста прибыли.

Но, несмотря на принятие законов, ослабляющих негативные последствия господства монополий на капиталистическом рынке, периодически возникали экономические кризисы, хронический характер приняла безработица, возрастали спекуляция и инфляционные процессы, снижающие реальные доходы трудящихся. Начиная с мирового экономического кризиса 1857 г. капиталистические страны периодически переживали негативные последствия циклического развития экономики. Это означает, что путем усиления государственного регулирования им все же не удавалось приостановить кризисы, которые возникали и после второй мировой войны. Первый из них разразился в 1948—1949 гг. Продолжительным и разрушительным по своим последствиям оказался экономический кризис 1973—1975 гг. Перепроизводство товаров и перенакопление капиталов было во всех промышленно развитых капиталистических государствах. Возросла продолжительность и глубина падения производства промышленной продукции.

Кризисы перепроизводства не приводили к снижению цен и преодолению инфляции. Более того, в ряде стран, в том числе в США, уже на начальном этапе кризиса 1973—1975 гг. ускорился рост цен, особенно розничных, что отрицательно сказалось на реальных доходах трудящихся. Кризис на рынке ценных бумаг сопровождался повышением ставок ссудного процента, а это ухудшало экономическое положение мелких и средних предприятий; увеличивалось число банкротств частных фирм. Так, в ходе кризиса 1980—1982 гг. в США уровень их «смертности» был самым высоким после 1929—1933 гг.

Однако при неустойчивости рынка в развитии капиталистической экономики и в использовании присущего ей механизма стимулирования производства проявились прогрессивные тенденции, которые могут быть использованы и в наших условиях с учетом особенностей производственных отношений и уклада общественной жизни. Например, заслуживают внимания создание различных производственных корпораций с мощной научно-технической базой, применением вертикальной и горизонтальной интеграции, способных эффективно работать на основе самоокупаемости и самофинансирования. На Западе крупным корпорациям противостоит большое число средних и мелких специализированных предприятий, динамично приспосабливающихся к изменению рыночной конъюнктуры. Представляет интерес и экономический механизм стимулирования закрепления кадров и повышения квалификации работающих, способствующий достижению высокого уровня производительности труда. Развитые капиталистические страны научились не только умело торговать на внутреннем и мировом рынках, но и своевременно осваивать достижения НТР, выпускать конкурентоспособную продукцию, чему способствуют конкуренция и экономический механизм стимулиро-

вания эффективности производства. Эти аспекты капиталистического рынка заслуживают пристального внимания. Особого изучения требует практика использования налогов, кредита, банковского процента в стимулировании эффективных видов деятельности, ускорения НТП. В то же время надо сделать практические выводы из действенного применения законов в различных сферах, в том числе в области регулирования рынка и стимулирования эффективных производств.

Руководствуясь социалистическими идеалами, следует взять от капитализма не стихийно действующий механизм рынка с его опасными катаклизмами, а в первую очередь все полезное в организации производства и регулирования, все, что способствует использованию новейших достижений НТР. В этом отношении полезен опыт не только США, Японии, Италии и ФРГ, но и Швеции, Австрии, Финляндии. Они достигли ощутимых успехов не только в решении проблем регулируемого рынка, но и в улучшении социальных условий жизни. Обилие товаров на прилавках их магазинов — результат высокопроизводительного труда на основе ускорения НТП и использования прогрессивных форм организации и управления производством.

За последние 25—30 лет эти страны технически перевооружили производство на базе применения новейших технологий и качественных изменений в предметах труда, а также в источниках энергии. Возникла своеобразная «технологическая» база для конкуренции, ограничивающая монополистические тенденции. В то же время «второе дыхание» для конкуренции открыло возросшее соперничество между развитыми капиталистическими государствами на мировом рынке.

Вместе с тем отмеченные процессы противоречивы. Во-первых, научно-технический прогресс устремился в такие сферы, которые требуют разработки комплексных программ с участием многих фирм, а с этим связано дальнейшее обобществление производства и вмешательство государства в экономику с применением сознательных, а не стихийных методов регулирования. Во-вторых, межгосударственная конкуренция вызывает потребность в заключении соглашений не только между фирмами, но и отдельными странами (проблема общего рынка) с целью устоять и достигнуть победы в борьбе за рынки сбыта. Поэтому и в эпоху технологических переворотов не происходит возврата к свободному развитию конкуренции. Не приведет к нему и продолжающийся компьютерный бум. Сейчас наступает эра международной консолидации сил для предотвращения опасности войны и экологического бедствия, для развития международной торговли. В связи с этим требуется большее вмешательство капиталистических государств в экономику, а также в решение социальных проблем.

Многие радетели частной собственности в нашей стране не замечают того, что на Западе, испытывая внутренние противоречия, она стала постепенно уступать свои позиции в экономическом базисе различным формам использования средств производства, приближающимся к общественной собственности. Речь идет о передаче небольших предприятий в групповую собственность трудящихся, которые прежде вынуждены были продавать свою рабочую силу не за полную стоимость и с большой выгодой для частных владельцев. Среди трудящихся возрастает число акционеров и владельцев облигаций займов. В то же время продолжающийся рост обобществления производительных сил вызывает потребность в плановом регулировании производства и рынка. Демократизация управления и пересмотр законов под влиянием социальных требований широких масс способствуют более свободному волеизъявлению народа и гарантии прав человека. Основоположники марксизма не могли предвидеть нового исторического поворота, когда развитой капитализм собственными усилиями, ради должной организации и эффективности производства стал прибегать к применению экономических

форм и социальных решений, близких к формам и методам хозяйствования при социализме.

Перенимая полезный опыт высокоразвитых стран Запада по насыщению рынка нужными товарами, надо в первую очередь перестроить производственные отношения с формами собственности во главе, радикально улучшить производительные силы, поставить человека в такие экономические и социальные условия, чтобы он инициативно и предприимчиво работал. Если к этому добавить создание развитого регулируемого рынка товаров со всей необходимой инфраструктурой, тогда можно повернуть экономику лицом к людям, радикально укрепить финансовое положение и денежное обращение страны, а главное, значительно повысить уровень жизни советского народа. С ростом доходов всех слоев населения емкость рынка будет непрерывно расти и потребуется не только постоянно увеличивать производство товаров повседневного спроса, но и значительно расширять и обновлять их ассортимент, больше продавать и такие продукты труда, как, например, отдельные дома, дачи, гаражи и многие другие нужные людям изделия длительного пользования.

Некоторые экономисты обещают быстрый прогресс за счет повышения цен, полного и немедленного отказа от госзаказов, от регулирования зарплаты и чуть ли не приказного перехода к свободному рынку. Но, во-первых, свободного рынка в былом его понимании давно нет и на Западе, а во-вторых, полнокровный рынок, который нам нужен, не может опираться лишь на декларации. К нему предстоит пройти немалый и трудный путь.

Освоение капиталистическими странами плановых методов регулирования рынка

При переходе к регулируемому рынку не могут не беспокоить оголтелые нападки на планирование со стороны многочисленного отряда популистов, незрелого с точки зрения экономической теории и практики. Не случаен парадокс: нам советуют не забывать о планировании ученые-экономисты ряда стран Запада. Между тем о его вредоносности продолжают трубить не только многочисленные средства массовой информации, но и некоторые ответственные представители органов власти, возлагающие чрезмерные надежды на свободный рынок, либерализацию цен, полную самостоятельность предпринимателей. Они отождествляют перспективное планирование с командно-административными методами руководства и игнорируют его выдающееся значение в правильном определении стратегических социальных и экономических целей и средств их достижения. Таким планированием уже давно овладели не только крупные корпорации, но и многие государства с капиталистической экономикой.

Теперь уже мало сказать, что мы имеем дело с организованным капитализмом, как об этом впервые писал советский акад. Е. Варга; макроконтроль и регулирующая роль капиталистического государства практически **положили начало плановой экономики,** независимо от того, хотят или не хотят это признать сторонники свободного рынка в СССР или отдельные зарубежные ученые-экономисты, ориентирующиеся на его былые традиции. Догматизм в науке — явление международное и оно не знает границ. Объективно анализируя происходящие перемены в экономике капиталистических стран, китайский ученый Лу Цунминь пришел, на наш взгляд, к правильному выводу. Он считает, что «несмотря на то, что современный развитой капитализм не сумел радикально изменить свою эксплуататорскую природу, покончить с монополией в экономике, справиться с внутренними конфликтами и недостатками, он тем не менее уже заложил прочную основу для перехода от

капиталистического строя к социалистическому и представляет большие возможности для такого перехода» [1].

В XX столетии произошло еще большее разделение общественного капитала на капитал-собственность и капитал-функцию. Функционирование основного и оборотного капитала стало все в большей степени управляться высокооплачиваемыми профессинонально подготовленными специалистами. Организация производства в рамках крупных компаний достигала высокого уровня с применением непрерывно действующих (ежегодно продлеваемых) перспективных планов, выполняющих прогнозно-направляющие функции. В то же время в ряде экономически развитых стран (Швеции, Франции, Японии, Италии, Южной Кореи и др.) некоторые государственные ведомства выполняют планово-координирующие функции, особенно в части разработки и выполнения крупных научно-технических, социальных, энергетических, природоохранных и иных программ. Свободную конкуренцию западные экономисты стали часто называть несовершенной или ограниченной. Дело в том, что путем централизованного регулирования, и в том числе планирования, представляется возможным ограничивать число банкротств и огромных потерь, обусловливаемых негативным проявлением так называемой свободной конкуренции.

Благодаря возросшему обобществлению производства, усилению интеграционных тенденций в его развитии и роли централизованного воздействия экономическими методами на распределение и использование прибавочной стоимости, а также созданию механизма стимулирования нововведений государственно-монополистический капитализм достиг ощутимых результатов в решении глобальных экономических и социальных проблем. В США, Японии, ФРГ, Швеции, Финляндии и других странах научились ослаблять стихию рынка и ее негативное воздействие на рост производства. В противоборстве со стихией и анархией победу часто одерживает организация не только внутри предприятий, особенно крупнейших корпораций, но и во взаимных экономических связях между ними. Капитализм приобрел черты организованного хозяйства и выявил способность предпринимать реальные усилия к экономическому росту на основе овладения новейшими достижениями науки и техники.

Это обстоятельство предвидел В. И. Ленин. Анализируя закономерности развития капитализма на стадии империализма, он отмечал что «конкуренция превращается в монополию. Получается гигантский прогресс обобществления производства. В частности, обобществляется и процесс технических изобретений и усовершенствований» [2]. Обобществление происходит не только под воздействием производственных отношений, но и путем преобразования вещественных элементов производительных сил на основе ускорения научно-технического прогресса. Оно выступает в форме концентрации производства и образования крупных хозяйственных комплексов, нуждающихся в планировании, а также в расширении экономических связей между отраслями производства и регионами, во взаимодействии производства и рынка, производства средств производства и предметов потребления. С ростом технического уровня производства изменяются и формы его организации.

Начиная с 60-х гг. в капиталистических странах на основе развития электроники и широкого применения компьютеров, атомной энергии и биоинженерии происходило дальнейшее обобществление производства. Это проявилось не только в увеличении числа акционерных обществ, но и в организации многих транснациональных компаний. В итоге усилился процесс интернационализации капитала. В развитии производительных

[1] Московские новости. 1989. 14 мая.
[2] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 320.

сил возникали новые формы частной собственности на путях ее движения к общественным формам. Соответственно возрастала потребность в макрорегулировании экономики. Появились и возможности смягчить или ограничить негативные, нередко разрушительные процессы в экономике, обусловливаемые стихией рынка. Однако многие и поныне не замечают того, что капитализм стал постепенно продвигаться к будущей общественной формации. К этому его подталкивают революционные изменения в производительных силах, в формах собственности, глобальные социальные, экономические, экологические и другие проблемы жизни народов всей планеты.

На основе усиления государственного регулирования производства и рынка создаются предпосылки для планирования капиталистической экономики в различных ее сферах. Только учитывая эту тенденцию, можно объективно и по достоинству оценить суть преобразований интеграционных процессов в формируемом Общем рынке стран Западной Европы. Вскоре нам предстоит серьезнее посчитаться с тем, что 80% всех экономических решений, связанных с развитием Общего рынка, будет приниматься в Брюсселе. Если многие наши предприятия, совхозы и колхозы стремятся к абсолютной обособленности, то в Западной Европе предпринимаются усилия к тому, чтобы четко и организованно выполнять распоряжения, поступающие из центра управления Общим рынком. Это ли не парадокс в стране, которой рано или поздно предстоит войти на равных правах в Общий европейский дом?

Следует больше считаться с тем, что решающее значение в организации капиталистического производства на современном этапе имеют два обстоятельства: во-первых, применение системы экономических, а также правовых методов регулирования рынка и структуры производства, а во-вторых, использование на уровне государства и предприятий плановых методов для устранения негативных явлений в структуре и пропорциях производства и преодоления кризисных ситуаций. В их числе особенно возросло регулирующее значение научных прогнозов, целевых программ, сводных балансовых расчетов, экономико-математических методов.

Тот факт, что многие советские экономисты призывают к нерегулируемому рынку, свидетельствует о том, что они не сделали должных выводов из новых тенденций в экономике развитых капиталистических стран и из собственного опыта, в том числе в области планирования. Игнорируется то обстоятельство, что за последние десятилетия развитые капиталистические страны совершили определенный прорыв к новейшим достижениям НТР. На этой основе получена немалая экономическая выгода от продажи средств труда на внешнем рынке в обмен на различные виды сырья и топлива, достигнут высокий уровень производительности труда. Значительно возрос и продолжает увеличиваться объем их национального дохода. Решающий вклад в овладение достижениями НТР внесли крупные и в их числе межнациональные корпорации, располагающие достаточным научно-техническим и производственным потенциалом. Зачастую они действовали с помощью финансовых льгот, предоставляемых государством. Разрабатывали на многие годы стратегию своей производственной и научно-технической деятельности, воспользовавшись методами научного прогнозирования и перспективного планирования.

В Японии стратегические цели по важнейшим направлениям развития науки и техники и пути их осуществления определяются государственными комитетами при премьер-министре и Министерстве промышленности и торговли. Существует на правах министерства Управление по экономическому планированию.

Опыт планового регулирования советской экономики не остался не замеченным ни в США, ни в Японии, ни в странах Западной Европы.

Более того, в области планового руководства научно-техническим прогрессом Япония опередила многие страны мира. Здесь сложилась стройная система централизованного регулирования научно-технического прогресса, которая включает разветвленную сеть государственных учреждений и организаций законодательного, директивного, консультативного и обеспечивающего характера. На высшем уровне исполнительной власти создан **Совет по науке и технике,** возглавляемый премьер-министром. Его членами являются министры: финансов и образования, по экономическому планированию, по науке и технике, председатель Научного совета Японии. Совет, располагающий всеми атрибутами власти, определяет основные направления развития науки и техники, долгосрочные цели по проведению важнейших научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также практические меры по их реализации. Функции аппарата Совета выполняют соответствующие подразделения **Управления по науке и технике,** основанного в 1956 г. Оно направляет и координирует всю научно-техническую деятельность на территории страны и осуществляет: сводное научно-техническое планирование, подготовку и исполнение бюджета по науке и технике, анализ общих тенденций в развитии науки и техники внутри страны и за рубежом, координацию научно-технической деятельности государственных учреждений, управление межведомственными программами НИОКР, централизацию научно-технической информации, организацию международного сотрудничества.

Особый интерес представляет деятельность второго по значению центрального органа управления научно-техническим развитием, входящего в состав аппарата Министерства внешней торговли и промышленности (МВТП). Она нацелена на повышение эффективности промышленности за счет ускорения внедрения научно-технических достижений в производство. В МВТП имеется Совет по структуре промышленности, Совет по промышленной технологии, Управление патентов. В структуре МВТП действует Управление по промышленной науке и технике (УПНТ). Оно планирует развитие промышленной науки и техники, включая исследования и разработку прогрессивной технологии; координирует и управляет деятельностью НИИ и лабораторий подчиненных УПНТ; проводит государственную политику в области стандартизации и метрологии; поощряет и содействует промышленным исследованиям и разработкам частных корпораций, способствует реализации НИР и ОКР силами подведомственных организаций; осуществляет международные связи в области промышленной науки и техники. В отличие от нашей страны, где нет научно обоснованного плана ускорения НТП на ближайшее десятилетие, МВТП Японии еще в 1980 г. дало указание о разработке грандиозного проекта «Технополис», предусматривающего создание 19 городов науки, призванных обеспечивать перспективные исследования в «восходящих» отраслях — таких, как биотехнология, тонкая керамика, электроника, новые материалы, робототехника, электронные машины, компьютеры и их математическое обеспечение. Речь идет о проектировании научно-технической базы, гарантирующей рост японской экономики в XXI в. Японцы стали строго придерживаться требования: «Мы прекратим искать новые технологии за рубежом. Мы должны создавать их сами». Нам также следует становиться на этот путь, располагая внушительной фундаментальной и прикладной наукой.

Японская программа «Технополис» вызвала немалую озабоченность у американцев. Они считают, что могут извлечь немало пользы из японского системного подхода, включающего долгосрочное планирование выпуска и сбыта продукции, достижение единодушного мнения «снизу вверх» и широкое сотрудничество между правительством и промышленностью на региональном и местном уровнях.

Сравнение японского подхода к плановому руководству наукой и техникой с существующим положением в нашей стране приводит к выводу, что одна из главных причин медленной реализации результатов научных исследований связана не только с разобщенностью науки и производства, но и слабостью централизованных форм плановой координации фундаментальной и отраслевой науки. Вывод, как видим, противоположный высказываниям некоторых наших ученых, призывающих к полной самостоятельности НИИ и научных центров, работающих по некоординируемым проблемам.

В последние годы в некоторых странах Запада происходят сдвиги от излишней централизации и слабой оперативности предприятий, входящих в крупные фирмы, к децентрализации управления и активизации межхозяйственных связей по горизонтали. Однако при этом не ослабляется централизованное руководство наукой в тех сферах деятельности, где это необходимо для ускорения НТП и выхода на высший технический уровень производства. Централизация в сфере финансовой деятельности корпораций происходит в такой же мере (если не в большей), как и в области науки и техники. Поэтому было бы необоснованно считать, что переход к рынку автоматически решает проблемы ускорения НТП и оздоровления экономики страны. Для решения этих задач требуется совершенствовать методы централизованного планового руководства наукой и техникой, структурными сдвигами в народном хозяйстве, финансами и денежным обращением в увязке с перестройкой организации и всей системы управления. Поэтому надо существенно повысить научный уровень планирования, который, как в свое время подчеркнул акад. В. С. Немчинов, составляет часть теории управления общественным производством.

Ученые капиталистических стран о плановом регулировании производства и рынка

Переход к регулируемому рынку в нашей стране несомненно скажется на повышении эффективности производства и его социальной ориентации. Однако рынок нельзя рассматривать как единственный регулятор производства. Сами рыночные отношения нуждаются в регулировании. Поэтому речь надо вести о создании планово-рыночного механизма регулирования производства и рынка в их взаимосвязи. Поэтому особый интерес представляют взгляды ряда видных ученых Запада о роли планирования в системе управления народным хозяйством и отдельными предприятиями.

Сторонники саморегулирования экономики на основе рыночных отношений, по сути, игнорируют тот факт, что в сознательном согласовании и координации отдельных отраслей производства нуждаются и современные капиталистические государства. Так, видный экономист США Дж. Гэлбрейт писал: «Творческие потенции индустриальной системы заключены в организованном использовании капитала и техники. Оно стало возможным, как мы убедились, благодаря широкой замене рынка планированием. Все выдающиеся свершения индустриальной системы являются результатом планирования: наши летательные аппараты не устремлялись бы к Луне (и даже не особенно часто в Лос-Анджелес), если бы их создание зависело от рыночных стимулов. В равной мере это относится к другим услугам, удобствам и продуктам, поставляемым индустриальной системой — от телефонной связи и до комфортабельных легковых автомобилей и зубной пасты. **Во всех случаях речь идет о тщательном планировании выпуска продукции, тщательном контроле над ценами, тщательных расчетах, направленных на то, чтобы продукция в максимально возможной степени соответствовала спросу**

потребителей и чтобы необходимые для производства компоненты — рабочая сила, сырье и материалы, машины — могли быть приобретены в требуемом объеме, по заранее установленным ценам и в должные сроки. Предоставить решение всех этих проблем рынку — это с точки зрения тех, кого это главным образом касается, все равно что предоставить решение слепому случаю» [3] (подчеркнуто нами.— **А. Б.**).

Не следует торопливо приписывать автору недооценку рыночного механизма регулирования. Он великолепно разбирается в его истинном назначении. «Если рассматривать всю экономику с чисто практической точки зрения,— отмечает Дж. Гэлбрейт,— то нельзя приписывать как якобы заложенные в самой природе вещей превосходство ни рынку, ни планированию. На некоторых участках рыночный механизм все еще выполняет свои полезные функции. В очень обширной сфере на этот механизм полагаться нельзя — рынок должен уступить место более или менее сознательному планированию спроса и предложения». Ясно, что в диалектическом подходе к анализу сложных общественных явлений ученому нельзя отказать. Скорее в этом нужно разобраться некоторым советским экономистам, которые панацею от всех бед видят в переходе к свободному рынку, а научное планирование отождествляют с командно-административными методами руководства. Однако план — это не сумма непродуманных решений руководящих деятелей, а научно обоснованная программа действий, выражающая объективные социальные и экономические потребности общества и реальные способы их удовлетворения.

В действительности, рынок не только в странах социалистической ориентации, но и в индустриальном капиталистическом обществе не является единственным регулятором производства и преобразований в социальной сфере. Нельзя не согласиться с К. Самари, преподавателем Парижского университета, которая, отвечая на вопрос советского корреспондента, справедливо отметила: «Нынешний уровень развития экономики и социальной защищенности нельзя рассматривать только как результат рынка. Социальных гарантий во многом добились сами трудящиеся путем долгой борьбы за свои права. Кроме того, современный капитализм — **это общество высокого планомерного развития социальной политики в рамках фирм, корпораций... Идея о возможности за несколько лет пройти путь, по которому шли развитые капиталистические страны в течение двух последних веков, утопична. К тому же рынок будет способствовать огромному разрыву между доходами разных слоев населения»** [4] (подчеркнуто нами.— **А. Б.**).

Взгляды Дж. Гэлбрейта и К. Самари разделяют многие ученые в США, Японии, Швеции и других странах. И это отнюдь не случайно. Дело в том, что в капиталистической системе хозяйствования много изменилось по сравнению с эпохой свободной конкуренции. Появилась возможность сознательного регулирования не только деятельности отдельных корпораций, но и хозяйственных связей между ними, применения плановых рычагов организации. Развиваются различные области науки управления. Большого внимания заслуживает зарубежный опыт гибкого построения структуры управления, внедрения принципа коллективной ответственности и групповых форм контроля качества, обеспечения долгосрочной занятости. Управляющие ориентируются на достижение гармонии в группе лиц и их совместные успехи. Предпринимаются усилия к сознательному регулированию технического прогресса и структуры производства с учетом потребностей рынка. Создаются организационные и экономические предпосылки для преодоления кризисов в экономике и роста безработицы.

---

[3] Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969. С. 411.
[4] Аргументы и факты. 1989. № 48.

Что касается планирования и управления на уровне предприятий и крупных объединений, то полезен опыт США. Известный американский ученый Р. Акофф написал обстоятельную книгу о планировании деятельности корпораций [5]. С его точки зрения, в процессе планирования необходимо учитывать прошлое, настоящее и будущее как различные, но неразделимые аспекты планируемого. Если не учитывать все аспекты, то развитие корпорации будет затруднено. Он различает планирование операциональное, тактическое, стратегическое и нормативное. **Операциональное**, краткосрочное **планирование** может применяться, например, для обеспечения выпуска продукции по номенклатуре, установленной вышестоящим руководством. **Тактическое планирование** бывает среднесрочным и предусматривает выбор целей и средств их достижения, например, захват лидерства на рынке в предстоящие пять или десять лет. **Стратегическое планирование** предусматривает достижение определенных целей в долгосрочной перспективе. Оно охватывает не только внутрикорпорационные отношения, но и ее отношения как целостной организации с «деловым» окружением, с которым компания непосредственно взаимодействует.

Методология планирования, по мнению Р. Акоффа, предусматривает соблюдение принципов **участия, непрерывности и холизма.** Согласно принципу **участия** каждое подразделение само составляет свой план. Оно свободно в выборе любых плановых решений, если они не влияют на какие-либо подразделения или на вышестоящий уровень и не требуют дополнительных ресурсов сверх тех, которыми располагает данное подразделение. Плановые решения, не удовлетворяющие конкретным условиям, представляются на утверждение в совет вышестоящего уровня. Принцип **непрерывности** предусматривает внесение уточнений в составленный план и его продление. Так, в процессе реализации пятилетнего плана ежегодно повторяется цикл: «снова начать — снова закончить». Тем самым предоставляется возможность периодически контролировать и анализировать выполнение пятилетнего или десятилетнего плана и вносить уточнения, диктуемые жизнью. Принцип **холизма** состоит из двух частей: координации и интеграции. **Координация** учитывает необходимость взаимной увязки планов отдельных частей или подразделений корпорации. Деятельность единиц одного уровня следует планировать одновременно и во взаимозависимости. **Интеграция** предусматривает порядок, при котором планирование, осуществляемое независимо на каждом уровне, не может быть столь же эффективно, как планирование во взаимозависимости на всех уровнях. Сочетание координации и интеграции позволяет осуществлять такое планирование, согласно которому, чем больше элементов и уровней в системе (корпорации, объединения, завода), тем выгодней их планировать одновременно и во взаимозависимости. В процессе планирования, по мнению Р. Акоффа, следует учитывать: цели, которые должны быть реализованы в рамках планируемого периода; цели, недостижимые в этих рамках, но намечаемые для осуществления позднее (к ним предстоит приблизиться в планируемом периоде); цели, которые не считаются достижимыми, но имеется в виду приближение к ним в планируемом периоде и за его пределами.

Большое методологическое значение имеет соблюдение стадий планирования: **формирование «проблемного месива»; планирование целей; планирование средств достижения целей; планирование ресурсов; проектирование внедрения и контроля.**

Мы подробно изложили взгляды Р. Акоффа о важнейших принципах организации планирования корпораций, чтобы показать известную схожесть в планировании крупных производственных комплексов в США и СССР. Объективная необходимость планирования деятельности таких комплексов обусловлена прежде всего законами развития производительных сил, достигших в экономически развитых странах высокого уровня обобществления. Имеются в виду законы общественного разделения труда, концентрации и централизации производства, экономии времени, перемены труда, роста органического строения капитала. Они присущи производительным силам и предопределяют их развитие в различных общественных системах. На определенном этапе развития производительные силы диктуют изменения производственных отношений, в том числе форм реализации собственности (частной собственности при капитализме и общественной собственности в условиях социализма).

Необходимость стратегического планирования деятельности современных корпораций неоднократно подчеркивается в книге профессоров Питтсбургского университета США У. Кинга и Д. Клиланда [6]. Они отмечают, что если в прошлом поведение организаций сводилось к реак-

---

[5] Акофф Р. Планирование будущего корпорации. М.: Прогресс. 1985.

[6] Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. М.: Прогресс, 1982. С. 23.

ции на перемены, то теперь большинство институтов американского общества признают необходимость сознательного планирования изменений на основе строгой процедуры их предвидения, регулирования и приспособления к целям организации. С помощью долгосрочного или стратегического планирования в текущих решениях оцениваются и учитываются предстоящие перемены. В одной из книг, изданных в 1979 г., Э. Кинг писал: «Когда-то человек верил, что миром правит Бог. Потом он стал считать, что миром правит рынок. Сегодня он убежден, что эта роль принадлежит Правительству» [7].

Не располагая достаточным опытом управления и запасом знаний в области экономики, представители «радикальной демократии» во всяком решении центра по стабилизации экономики СССР склонны усматривать движение к диктатуре. Видные же ученые стран Запада стремятся убедить корпорации, что «в их собственных интересах объединить свои силы с государством и совместно вырабатывать по-настоящему жизнеспособный международный план... стабильность, таким образом, будет заложена уже в самих планах корпораций **в полном согласии с национальными планами»** [8] (подчеркнуто нами.— **А. Б.**).

Известный норвежский ученый Л. Йохансен дает следующее определение макроэкономическому планированию: «Макроэкономическое планирование представляет собой организованную деятельность, осуществляемую центральным планирующим органом или по его поручению для: а) подготовки решений и мероприятий, которые будут реализовываться центром, б) согласования решений и взаимодействий низших звеньев системы управления (как между собой, так и с центром) в интересах развития экономической системы и отдельных ее элементов как единого целого — в соответствии с определенными (более или менее детализированными, сформулированными с определенной степенью точности) задачами экономического развития — и его согласования с более широкими неэкономическими целями развития» [9]. Разумеется, степень действенности макроэкономического планирования в различных странах неодинакова. В странах, где производство обобществляется на базе преимущественно общественной собственности на средства производства и становления единого народнохозяйственного комплекса, намного повышается роль централизованного планирования в системе управления. Здесь в отличие от стран с преобладанием частной собственности на средства производства, планирование в гораздо большей степени выполняет целе-, структуроопределяющую и балансирующую роль в системе управления народным хозяйством. Однако возможности организации подлинно научного и особенно перспективного планирования пока ещё далеко не использованы в силу преобладания командно-административных методов руководства.

Одна из главных задач радикальной реформы управления советской экономикой и состоит в том, чтобы перестроить планирование на основе применения экономических методов и более органичной его увязки с развитием социально направленного рынка, с использованием эффективных форм реализации общественной собственности в разумном сочетании с мелкой частной собственностью на средства производства. В новых условиях планирование приобретает преимущественно направляющий характер, а поэтому будет сознательно способствовать экономическому и социальному прогрессу общества.

---

[7] Цитируется по кн.: Мерсер Д. ИБМ, Управление в самой преуспевающей корпорации мира. М.: Прогресс, 1991. С. 429

[8] Там же.

[9] Йохансен Л. Очерки макроэкономического планирования. Кн. 1. М.: Прогресс, 1982. С. 63.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СЕЛА

М. Гайнетдинов,
д-р экон. наук, профессор

В организации эффективной и устойчивой работы колхозов, совхозов, агропромышленных объединений и комбинатов, агрофирм, арендных кооперативных и акционерных предприятий, перерабатывающих отраслей АПК, крестьянских и фермерских хозяйств немаловажное значение имеет наиболее полное и своевременное **обеспечение** их материальными ресурсами производственно-технического назначения.

Успех сельскохозяйственных предприятий в увеличении производства зерна, мяса, молока, яиц, картофеля, фруктов и других продуктов питания во многом зависит от поставок тракторов, автомобилей, сельскохозяйственных машин, оборудования, запасных частей, резино-технических изделий, хозтоваров и прочих материальных ценностей промышленного изготовления, т. е. от результатов деятельности **снабженческих организаций**.

Смогут ли в условиях рыночной экономики колхозы. совхозы, перерабатывающие и другие предприятия агропромышленного комплекса обойтись без посреднической помощи этих организаций?

Нет. Так ответил на этот вопрос один из председателей колхоза Рязанской обл. Особенно на первом этапе внедрения нового хозяйственного механизма. Конечно, отдельные хозяйства могут устанавливать прямые договорные взаимоотношения с изготовителями продукции производственно- технического назначения. по поставкам каких-то специфических видов машин и оборудования. Но поскольку каждый колхоз или совхоз потребляет разнообразные виды материальных ресурсов, то они не в состоянии поддерживать постоянную связь с тысячами предприятий — изготовителей продукции. Тут потребуется помощь **посредников в лице сервисных предприятий**, которые по заказам хозяйств будут завозить необходимые для них товары производственного назначения.

В рамках рыночной экономики после отмены фондов и лимитов намного усложняются условия функционирования органов материально-технического обеспечения предприятий и организаций агропромышленного комплекса. Существующая система снабжения села, сложившаяся в период строгого фондирования почти всех видов материальных ресурсов, не в полной мере отвечает современным требованиям. Она слишком громоздка, зацентрализована и многоканальна. В нее входят районные, областные (краевые, АССР), республиканские и союзные органы и предприятия материально-технического снабжения.

На наш взгляд, отношения между различными звеньями материально-технического снабжения АПК страны должны строиться не по административным, а сугубо **коммерческим принципам 'равноправных партнеров на договорных условиях.**

Органам снабжения союзного уровня и союзных республик целесообразно заниматься планированием и организацией поставок продукции, изготовленной по госзаказу, импортной техники и запасных частей к ней, а также вопросами централизованного производства и восстановления (реставрации) наиболее важных деталей, узлов и агрегатов, ресурсы которых недостаточны в связи с нехваткой валюты для закупки у иностранных фирм или нерегулярной поставкой.

Областным (краевым, АССР) органам снабжения и союзных республик без областного деления свои заказы-заявки на технику и запасные части отечественного производства следует направлять сразу на заводы-изготовители, минуя центральные плановые и снабженческие органы, т. е. установить прямые длительные хозяйственные связи с промышленными предприятиями.

Районные предприятия материально-технического снабжения, отдельные колхозы, совхозы, перерабатывающие предприятия АПК могут заключать прямые договоры с заводами о поставках специализированного оборудования и машин определенного назначения.

С целью повышения оперативности обеспечения потребителей продукцией производственно-технического назначения и сокращения объема хранимых запасов на предприятиях снабжения в договорах с заводами-изготовителями целесообразно предусматривать помесячные сроки поставок. При наличии вагонных норм лучше всего практиковать транзитную

отгрузку продукции непосредственно потребителям, минуя снабженческие организации.

Уже на переходном к рынку этапе стало очевидно, что служба снабжения АПК не может сохраниться в дальнейшем в прежнем виде. Опыт зарубежных фирм показывает, что в развитом рыночном обществе все подчиняется **требованиям потребителя** средств производства, изготовитель продукции ищет покупателя, товар ищет денег, а не наоборот, как все еще практикуется в нашей стране. Органы государственного управления, чтобы сгладить промахи в планировании, всегда выполняли волю изготовителя, принудительно заставляли предприятия материально-технического снабжения, колхозы и совхозы брать ненужную им продукцию. По ориентировочным расчетам, село получало до 25—30% незаказанных материально-технических средств, что влекло за собой сверхнормативные запасы, призывы развивать комиссионную торговлю, досрочное списание машин и оборудования, большие денежно-материальные затраты на содержание машинно-тракторного парка в хозяйствах. В то же время остается дефицит по многим видам продукции. Нехватка при избытке материально-технических средств?! Колхозы, совхозы и другие предприятия АПК обвиняют в этом главным образом снабженческие организации, что не совсем справедливо.

Поскольку предприятия материально-технического обеспечения сами не производят продукцию производственно-технического назначения, надежность обеспечения товарами полностью **зависит от работы предприятий-изготовителей** материально-технических средств.

Сегодня Министерство автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения СССР не в состоянии эффективно управлять своими предприятиями. В соответствии с «Законом о предприятиях в СССР» изготовители получили полную самостоятельность в хозяйственной деятельности и свободу выбора поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, а также покупателей произведенной продукции. Только по продукции, включенной в состав поставок для государства, госзаказ, они получают материалы в централизованном порядке.

К сожалению, некоторые предприятия-изготовители необоснованно отказываются от заключения договоров на поставку не только продукции по прямым хозяйственным связям, но и для государства.

Указом Президента СССР от 27 сентября 1990 г. «О неотложных мерах по стабилизации хозяйственных связей в четвертом квартале 1990 года и в течение 1991 года» за отказ от заключения договоров с поставщика, помимо установленной ответственности перед потребителем, по решению Госарбитража взыскивается штраф в местный бюджет в размере до 50% стоимости не принятого к исполнению заказа.

Что же имеют потребители? Согласно пункту 65 действующего «Положения о поставках продукции производственно-технического назначения», завод-изготовитель за уклонение от заключения договора на поставку продукции без весомой на то причины уплачивает другой стороне штраф в размере 100 руб. за каждый день просрочки, но не более 1000 руб. А как же с договором?! Об этом в документах не упоминается. После уплаты штрафов изготовителя никто не заставляет его заключать.

Многие предприятия-изготовители в последнее время заключают бартерные сделки — свою продукцию отпускают только взамен на другие товары: продовольственные, машины и оборудование. Так, в разгар уборки урожая вынужден был остановить производство Челябинский тракторный завод. Оказалось, что Кулебакский металлургический завод Нижегородской обл. сорвал поставку гусениц для тракторов. Причина — отсутствие холоднотянутых труб для их изготовления, получаемых обычно с Первоуральского новотрубного завода Свердловской обл., руководители которого выдвинули условие — дать трубы только в обмен на колбасу, мясо и другие дефицитные продукты. А где их было взять Кулебакскому металлургическому заводу?

Данный пример показывает, что **нужна новая экономическая система рыночных связей**, заставляющая исправно крутиться все шестерни хозяйственного механизма.

В законе Российской Федеративной Социалистической Республики «О хозяйственных связях в 1991 году» от 23 октября 1990 г. говорится о запрещении принуждения покупателей к невыгодным условиям договора, передаче продовольственных товаров, сырья, материалов, изделий, жилых домов, квартир; включении в договор товаров, не требующихся потребителю; необоснованном требовании передачи финансовых средств, в том числе валютных; предоставлении рабочей силы потребителем и т. п. (ст. 5). Исключение составляют установившиеся связи по встречным поставкам оснастки или материалов для изготовления комплектующих изделий и товаров.

В то же время при заключении предприятиями-изготовителями договоров на уровне фактических объемов поставок 1990 г. в натуральном выражении им предоставляется право самостоятельно использовать до 20% продукции (товаров), произведенной в соответствии с государственным заказом.

Кроме того, Советам Министров республик, входящих в состав РСФСР, исполнительным комитетам краевых и областных, Московского и Ленинградского городских Советов народных депутатов, исполкомам Советов народных депутатов автономных областей, автономных округов и других местных Советов разре-

шается в порядке, установленном Советом Министров РСФСР, и по согласованию с трудовыми коллективами, использовать по своему усмотрению суммарно 10% продукции (товаров), произведенной предприятиями и организациями, расположенными на соответствующей территории (ст. 2).

На основе Указа Президента СССР от 4 октября 1990 г. «О первоочередных мерах по переходу к рыночным отношениям» многие промышленные предприятия перешли к широкому применению договорных оптовых цен на продукцию производственно-технического назначения. Хотя согласно «Положению о порядке установления предприятиями договорных оптовых цен на продукцию производственно-технического назначения и услуги производственного характера» они должны быть согласованы с предприятиями-потребителями (заказчиками), но зачастую изготовители устанавливают их в одностороннем порядке без учета общественно необходимых затрат, диктуя свои условия покупателям. Получение экономически не обоснованных больших доходов не стимулирует промышленные предприятия увеличивать выпуск нужных селу машин, оборудования, запасных частей и другой продукции, повышать их качество и надежность в эксплуатации.

Нам представляется, что в условиях бартерных сделок и взвинчивания изготовителями отпускных цен на продукцию производственно-технического назначения **следует ужесточить к ним санкции**, как это практикуется в зарубежных странах, где из-за угрозы разорения изготовители дорожат своим авторитетом и доверием покупателей. Следовало бы и у нас за уклонение от заключения договора на поставку продукции для нужд АПК **предусматривать взыскание с изготовителя в пользу снабженческих организаций** неустойки в размере 100% стоимости заказываемых товаров за первые 10 дней после представления документов и еще по 100% в последующие периоды по 10 дней, но не более 10 000 руб. Если и после этого договор не будет заключен, применять налоговые санкции.

С целью ликвидации монополизма в производстве машин целесообразно создавать **самоуправляемые ассоциации** по укрупненным группам выпускаемой аналогичной продукции путем добровольного объединения заводов-изготовителей.

В порядке обсуждения предлагаем организовать ассоциации по производству: грузовых и специализированных автомобилей, прицепов и запасных частей к ним; легковых автомобилей и мотоциклов; тракторов различных марок и модификаций сельскохозяйственного и промышленного назначения; почвообрабатывающей и посевной техники; машин и оборудования по внесению удобрений и уходу за посевами; уборочной техники; машин и оборудования для животноводства и птицеводства; техники для лесного хозяйства; машин и оборудования для кормопроизводства.

Ассоциации, **кроме основной продукции**, должны изготовлять и сопутствующие изделия, отдавая приоритет выпуску **запасных частей** с тем, чтобы бесперебойно обеспечивать ими потребителей на протяжении всего срока эксплуатации. Предприятиям-изготовителям следует гарантировать исправную работу техники не в течение 1—2 лет, как в настоящее время, а на весь срок службы, поставляя новые запасные части, узлы и агрегаты взамен изношенных бесплатно или за умеренную плату.

Формированию портфеля заказов будет способствовать **маркетинговая деятельность** ассоциаций. Изучение спроса потребителей позволит организовать разработку новых типов и видов машин, прогрессивных противозатратных технологий сельскохозяйственного производства, осуществлять научно-технический прогресс в агропромышленном комплексе.

В случае неполного обеспечения колхозов и совхозов, агропромышленных объединений и комбинатов, агрофирм, арендных, кооперативных и акционерных предприятий, перерабатывающих отраслей АПК, крестьянских и фермерских хозяйств техникой ассоциация принимает меры к расширению ее производства в стране или покупке за рубежом.

В настоящее время подавляющее большинство колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий в основном насыщено машинами, но испытывает большую потребность в запасных частях на ремонтно-эксплуатационные нужды.

Из-за низкой обеспеченности деталями механизаторы восполняют дефицит легким и доступным способом: разукомплектовывают новые машины стоимостью несколько тысяч рублей, получая при этом 5—6 наиболее ходовых деталей на сотню-другую, а остальное идет в металлолом. Чтобы этого не происходило, надо **материально заинтересовать** машиностроительные заводы в увеличении выпуска запасных частей.

Само собой разумеется, что основную работу по материально-техническому обеспечению предприятий и организаций АПК в рыночных условиях будет выполнять **районное звено агропромсервиса.** Ныне действующие райагропромснабы уже во многих регионах страны превратились в предприятия дилерского типа. В некоторых областях РСФСР, Казахской, Узбекской, Таджикской, Туркменской и Украинской ССР, в Литве, Латвии, Эстонии и Молдове сформировались новые типы сервисных предприятий, объединяющих материально-техническое обеспечение обслуживаемых хозяйств, ремонт машинно-тракторного парка, оказание транспортных, монтажных, производственных и других услуг потребителям.

Во многих районах Бурятской АССР созданы производственные объединения «Агропромтехника», осуществляющие комплексное обслуживание колхозов, совхозов и других предприятий АПК. Они значительно расширили ассортимент выпускаемой продукции и услуг для самых различных отраслей агропромышленного комплекса. Так, реставрация изношенных деталей путем плазменного напыления освоена на Оронгойском ремонтно-техническом предприятии, выпуск пищевых металлических бочек на Мухоршибирском и контейнеров для картофеля и овощей на Тарбагатайском предприятиях. В республике налажено производство нестандартизированного оборудования для комплектования строек АПК, задвижек, принципиально нового вакуумного насоса и других видов необходимой селу продукции.

Районные сервисные предприятия обслуживают не только все предприятия и организации агропромышленного комплекса, **но и население своего региона.** Они оказывают им услуги по ремонту сложной бытовой техники, предоставляют напрокат автомобили, тракторы, сварочные аппараты, электро- и бензопилы, электродрели, автокраны, а также холодильники, стиральные машины, телевизоры и т. д.

На районные предприятия материально-технического снабжения возложено обеспечение сервиса продаваемых ими машин и оборудования в гарантийный срок их службы. Для этого они создали специальные службы гарантийного обслуживания техники. В случае поломок новых машин по вине изготовителя они восстанавливают их за счет завода. К сожалению, некоторые поставщики необоснованно отказываются от возмещения расходов райагропромснабам по ремонту гарантийной техники, затевают бессмысленную переписку, стараются найти всякие мотивы, возражения и отговорки.

По опыту многих зарубежных фирм для значительного повышения качества изготовляемых машин следовало бы распространить гарантийный срок на весь амортизационный период их эксплуатации. Целесообразно в каждой области (крае, республике) создать **фирменные опорные пункты наиболее крупных заводов,** передав им на баланс отдельные ремонтно-технические предприятия. Это вполне возможно, ибо производственные мощности многих таких предприятий загружены далеко не полностью, поскольку большинство колхозов и совхозов ремонтирует технику в своих мастерских, получая требуемые запасные части согласно ведомостям дефектов.

В деятельности фирменных опорных пунктов ВАЗа, КамАЗа и других заводов просматривается формирование службы маркетинга средств производства. По мере развития рыночных отношений существующие ныне органы материально-технического обеспечения АПК, по всей вероятности, постепенно **преобразуются в отделы и управления маркетинга предприятий-изготовителей** продукции. К основным функциям службы маркетинга относятся: изучение и формирование спроса и предложения, анализ конъюнктуры рынка продукции; контроль за качеством продукции и ее соответствием действующим стандартам, внесение предложений изготовителям по улучшению потребительских свойств товара; организация сбыта продукции, консультации покупателям о физических и химических свойствах продукции, ее технических характеристиках и возможных направлениях использования; учет и анализ запросов и требований покупателей товаров, участие в разработке и внедрении прогрессивных технологических процессов, направленных на повышение их потребительских свойств, а также организация производства продукции для конкретных нужд потребителей; реклама и пропаганда новых видов машин, оборудования, приборов, выполнение работ по формированию спроса на эту продукцию, показ ее экономических преимуществ перед существующей техникой, выяснение возможностей реализации новых видов продукции и снятия с продажи устаревших видов товарно-материальных ценностей; оказание производственных услуг потребителям: досборка сельскохозяйственных машин, централизованная доставка товаров, создание пунктов проката технических средств, подготовка материально-технических средств к производственному потреблению, помощь в реализации излишних неиспользуемых материальных ценностей, информационно-коммерческое обслуживание; лизинговая деятельность, продажа заказчикам машин и оборудования с рассрочкой платежа (кредитование покупателя) до 4—5 лет; подготовка и повышение квалификации кадров по материально-техническому обеспечению как предприятий — изготовителей продукции, так и предприятий-потребителей.

Таким образом, служба маркетинга тесно взаимодействует, с одной стороны, с покупателями продукции: выявляет их нужды, потребности и тенденции развития потребления, с другой — принимает активное участие в планировании и разработке промышленной продукции, несет ответственность за выпуск товаров, не отвечающих требованиям потребителя (рынка).

Служба маркетинга играет важную роль в обновлении выпускаемой продукции, поддерживает контакт с конструкторами и другими разработчиками материально-технических средств, принимает участие в научных исследованиях и испытаниях новых видов продукции, обеспечивает эффективное техническое обслуживание и рациональную эксплуатацию продукции в течение всего срока ее службы после продажи, работает с каталогами, руководствами и инструкциями по эксплуатации машин и

оборудования. Специалисты по маркетингу должны знать свою продукцию лучше потребителя, систематически анализировать ее дефекты, принимать действенные меры по устранению причин их возникновения.

Управления и отделы маркетинга средств производства принимают активное участие в работе **товарных бирж** — особой формы оптовой торговли в условиях рынка, создаваемых в стране за последние годы. Товарная биржа производственно-технической и сельскохозяйственной продукции агропромышленного комплекса и других отраслей народного хозяйства создана в Рязани с отделением «Агросервис» в Москве. Ее учредители —32 предприятия и организации, такие, как Всесоюзное научно-производственное объединение «Агропромснаб», Всесоюзный институт повышения квалификации руководящих работников и специалистов инженерно-технической службы АПК, Рязанский облисполком и др.

Товарная биржа АПК — самоуправляемая организация добровольно объединившихся учредителей в целях повышения надежности материально-технического обеспечения предприятий агропромышленного комплекса, стимулирования производства продукции для их нужд, вовлечения в оборот неиспользуемых и вторичных материальных ресурсов, регулирования спроса и предложения на продукцию. Ее уставный фонд формируется за счет паевых взносов учредителей (по 200 тыс. руб.) и ежегодных взносов членов товарной биржи (по 10 тыс. руб.).

В состав учредителей товарной биржи могут войти **любые предприятия и организации** после внесения вклада не позднее 3-х месяцев со дня проведения учредительного собрания. Бесплатно пользуясь всеми услугами товарной биржи, они получают свою долю на внесенный пай от хозрасчетной ее деятельности, участвуют в формировании органов управления и контроля товарной биржи АПК, изымают свой вклад при выходе из ее состава.

Членами товарной биржи могут быть колхозы, совхозы, кооперативные, совместные и иные предприятия и организации, а также частные лица. При этом они освобождаются от всех сборов и плат за торговые операции, но в случае выхода из состава товарной биржи сумма членских взносов им не возвращается. Учредители и члены товарной биржи сохраняют свою экономическую и юридическую самостоятельность, пользуются правом свободного выхода из состава биржи.

На товарной бирже осуществляются **продажа, купля и обмен любых видов продукции** как реально существующей, так и планируемой к производству с участием биржевых посредников (маклеров, брокеров). За каждую заключенную сделку покупатель (кроме членов товарной биржи) выплачивает определенную сумму биржевого сбора.

На биржевых торгах со своей продукцией участвуют сельскохозяйственные и промышленные предприятия, перерабатывающие отрасли АПК, арендные коллективы и кооперативы. В настоящее время колхозы и совхозы являются крупными производителями зерна, картофеля, фруктов, овощей, мяса, молока, других продуктов питания. В условиях рыночной экономики они получили возможность реализовать эту продукцию по многим каналам.

В то же время предприятия агропромышленного комплекса покупают значительное количество машин, оборудования, горюче-смазочных материалов, запасных частей и прочих товаров производственно-технического назначения. С целью рациональной организации этих видов работ в каждом хозяйстве **целесообразно создать коммерческие службы**, объединяющие функции сбыта и маркетинга своей продукции и обеспечения собственного производства материальными ресурсами. В настоящее время этими вопросами занимаются и инженеры-механики, и агрономы, и зоотехники и другие специалисты хозяйства — каждый по своей отрасли.

В некоторых колхозах и совхозах Кемеровской, Новосибирской, Омской и других областей РСФСР такие службы созданы и успешно функционируют. Их численный состав зависит от размера и структуры хозяйства, его специализации и природно-экономических условий. Первый опыт работы показал положительные результаты коммерческой деятельности этих хозяйств — намного возросла рентабельность сельскохозяйственного производства.

Планирование и организация материально-технического обеспечения предприятий АПК — сложная и трудоемкая инженерно-экономическая работа, которую должны выполнять **высококвалифицированные специалисты** с применением компьютерной техники.

Однако в стране нет ни одного специального учебного заведения по подготовке коммерсантов для сельского хозяйства. В сфере обращения средств производства в основном трудятся специалисты, перешедшие из колхозов, совхозов и других предприятий АПК. Из-за слабого уровня знаний в теоретическом и практическом плане они допускают в своей работе массу ошибок и упущений.

Подготовку специалистов с высшим образованием для коммерческих служб колхозов и совхозов, а также для системы Агроснаба вполне возможно организовать во Всесоюзном институте повышения квалификации руководящих работников и специалистов инженерно-технических служб АПК (ВИПКИС), где имеются соответствующая материально-техническая и учебно-производственная база, квалифицированный профессорско-преподавательский состав по данному

профилю специальности. Для чтения лекций, проведения практических и семинарских занятий, деловых игр, научно-практических конференций и других видов активного обучения следует приглашать ведущих ученых из расположенного рядом единственного в стране Всесоюзного научно-исследовательского и проектного института по организации, экономике и технологии материально-технического снабжения сельского хозяйства (ВНИИМС).

Кафедра материально-технического снабжения ВИПКИСа имеет возможность **на договорных условиях оказать научно-техническую помощь** колхозам, совхозам и другим предприятиям агропромышленного комплекса **в организации коммерческой деятельности,** а также в подготовке инженерно-технических работников для отделов материально-технического обеспечения, сбыта и маркетинга.

Рязань

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

(НА ПРИМЕРЕ ДАГЕСТАНСКОЙ АССР)

М. Зайналов,

зав. отделом проблем регионального АПК Дагестанского научного центра, канд. экон. наук

В современных условиях значительно возрастает роль малых предприятий достаточно узкой функциональной направленности, в том числе и в сельском хозяйстве, как важнейшей подсистемы общественного производства. При переходе к рыночной экономике они выполняют следующие функции: формируют основу рыночной среды и предпринимательства; обеспечивают мобильность и гибкость производства, что способствует насыщению рынка товарами; обусловливают конкурентный характер производства, позволяющий выявить наиболее жизнеспособные рыночные структуры. При определенных условиях малые предприятия могут встраиваться в систему более крупных формирований в качестве специализированных элементов, продолжающих процесс производства или обслуживающих крупные предприятия.

Преимущества малых предприятий — в высокой скорости оборота авансированного капитала, низких затратах на пассивную часть и производственную инфраструктуру. Важную роль они играют в создании рабочих мест, смягчении проблемы занятости и мобильности трудовых ресурсов, ускорении экономического роста и повышении эффективности инновационной политики.

Целесообразность формирования систем малого предпринимательства в продовольственном комплексе в нашей стране обусловливается прежде всего необходимостью более эффективного использования трудовых ресурсов, сокращения потерь сельскохозяйственного сырья и продовольствия, расширения его производства и ассортимента. Действующее у нас на протяжении длительного времени крупное производство в продовольственном комплексе не смогло полностью удовлетворить потребности народного хозяйства и населения в сельскохозяйственном сырье, в продовольствии. Для формирования рыночных производственно-экономических продовольственных систем в соответствии со спецификой региональных условий и сбалансированными пропорциями необходим системный подход к взаимодействию малых, средних и крупных предприятий. Рациональное сочетание предприятий разных размеров позволит получить дополнительный народнохозяйственный эффект за счет улучшения переработки на местах нетранспортабельного сельскохозяйственного сырья и создания диверсифицированных продовольственных (сельскохозяйственных) предприятий.

Становление малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве началось у нас недавно, однако развитие этого процесса происходит достаточно быстрыми темпами. В настоящее время в СССР действуют более 30 тыс. крестьянских хозяйств, а на начало 1990 г. их было 10 тыс. В общем количестве крестьянских хозяйств на долю РСФСР в 1990 г. приходилось 1,1%, Грузии — 58, Латвии — 27, Литвы — 3, Эстонии — 7, Узбекистана — 3,5%. По состоянию на 1.04.1991 г. в РСФСР функционировало 17 тыс. крестьянских хозяйств, за которыми закреплено 840 тыс. га сельскохозяйственных угодий (в среднем на одно хозяйство — 49 га).

Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует, что развитие крестьянских хозяйств в значительной степени зависит от природно-экономических условий того или иного региона. Особен-

ностями Дагестана является ограниченное количество пашни в общем объеме сельскохозяйственных угодий, мелкоконтурность и разбросанность земель, отгонная система ведения животноводства. Природно-климатические условия горных районов, их экономический потенциал и ресурсы создают предпосылки для эффективного функционирования именно мелких хозяйств, узкоспециализированные крупные хозяйства — более приемлемая форма организации хозяйства в равнинных районах. Необоснованное укрупнение размеров хозяйств в прошлом привело к нерациональному использованию природно-экономических условий и ресурсов, нарушению равновесия природных комплексов и деградации земель. Процесс объединения (слияния) мелких и крупных колхозов и совхозов в республике не сопровождался необходимыми структурными изменениями: с одной стороны, устранялись традиционные отрасли, а с другой — мелкие хозяйства сохранили многоотраслевую структуру.

В результате экономически не обоснованных преобразований сельского хозяйства в республике оказались заброшенными более 100 тыс. га пахотных земель, что составляет около 20% всего пахотного фонда. На душу населения в республике приходится всего лишь 0,26 га пашни, тогда как в целом по РСФСР — 0,9 га. Эта проблема обостряется высоким естественным приростом населения, который составляет в среднегодовом исчислении 19—21 чел., а по РСФСР — 5 чел.

Доля сельского хозяйства Дагестана в распределении ресурсов производства значительно выше, чем в других сферах экономики, а по вкладу в общественное хозяйство — ниже. В структуре продовольственного комплекса на долю сельскохозяйственного производства приходится 71,7% основных производственных фондов и 68,7% трудовых ресурсов, а в конечной продукции комплекса производится 75,5% промежуточного продукта. Нерациональная структура АПК приводит к неэффективному использованию инвестиционных ресурсов, высокой ресурсоемкости и низкой производительности процесса воспроизводства в целом.

В сельском хозяйстве республики большое число малорентабельных и убыточных совхозов и колхозов, что делает практически невозможным развитие рыночных отношений при сохранении нынешней структуры хозяйства. Переход на рыночные отношения в продовольственном комплексе республики будет возможным при осуществлении ряда экономических условий, основные из которых: проведение земельной реформы и формирование многоукладной аграрной экономики, разгосударствление и приватизация собственности, создание рыночной инфраструктуры и экономической среды для свободного предпринимательства.

В отраслях продовольственного комплекса возможно существование предприятий различных форм собственности. Крестьянские, семейные и личные подсобные хозяйства — одно из направлений развития малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики. Такие предприятия могут возникать на основе развития арендно-кооперативного (семейного) подряда, осуществления производства сельскохозяйственной продукции по контрактам (договорам) с колхозами, совхозами, организациями потребкооперации и перерабатывающей промышленностью. Критериями целесообразности создания малых продовольственных формирований должны быть максимизация конечной продукции при минимизации приведенных затрат на ее производство, достижение минимальной себестоимости продукции.

В развитии организационных форм крестьянских хозяйств можно выделить для условий Дагестана три основных типа: развивающиеся на базе личных подсобных хозяйств населения и заключении прямых договорных отношений с предприятиями материально-технического обслуживания для обеспечения малой «региональной» техникой; организация арендных внутрихозяйственных формирований на основе свободного выхода из колхоза или совхоза; хуторские хозяйства на заброшенных землях горных районов. Источниками формирования собственности крестьянских хозяйств должны стать собственные средства, кредит, лизинговая аренда, при которой крестьянские хозяйства арендуют через посредников специальную технику. Введение крестьянских хозяйств, особенно в горных районах и на неиспользуемых землях, дает возможность обеспечить более полную трудовую занятость, рационально использовать землю. Вовлечение в оборот хотя бы половины заброшенных пахотных земель в горной зоне позволит занять в аграрном секторе более 20 тыс. чел.

Дальнейшее развитие личных подсобных хозяйств населения становится важным резервом увеличения производства продовольствия. Так, личные подсобные хозяйства в Дагестане занимают 7,3% всей пашни и 6,7% посевных площадей. Но на них производится 69,5% картофеля, 42,9 — овощей, 41,2 — плодов и ягод, 33,8— мяса (в живом весе), 49,7— молока и 54,9%— шерсти. Удельный вес личного подсобного хозяйства населения по всей валовой продукции растениеводства составляет 23,7%, животноводства — 46,7%. В общем объеме поступающей в оборот сельскохозяйственной продукции в республике на долю колхозов в 1989 г. приходилось 18%, совхозов — 45,9, межхозяйственных предприятий и госхозов — 1,5, личных подсобных хозяйств — 35,9%. Валовая продукция личных подсобных хозяйств примерно на 85% формируется за счет собственных материальных и трудовых ресурсов и лишь на 15% за счет всех ви-

дов помощи и поступлений из общественного хозяйства.

При переходе на рыночные отношения в аграрном секторе часть личных подсобных хозяйств может трансформироваться в более крупные формирования фермерского типа, а другая часть — вступать в кооперационные связи с общественным сектором колхозов и совхозов, кооперативов через формирование различных ассоциаций. Развитие крестьянских хозяйств на базе личных подсобных хозяйств и подворий при расширении сельскохозяйственных угодий — наиболее короткий и эффективный путь существенного увеличения продовольственных ресурсов без больших дополнительных вложений. Основное отличие фермерской (хуторской) формы собственности от долевой или паевой и артельной (кооперативной) состоит в прямой связи работника со средствами производства, экономической ответственности и самостоятельности, непосредственном личном управлении хозяйством и заинтересованности в инвестировании значительной части дохода.

Избыток сельскохозяйственного населения, существенные различия в системе расселения по районам, ограниченность земли в Дагестане создают базу для развертывания хуторских, крестьянских, семейных хозяйств, основывающихся на наследуемом землевладении. Следует внести существенные коррективы в политику размещения и инвестирования малых форм производства, перенеся акцент на горные, предгорные территории, малые города, крупные населенные пункты. В условиях Дагестана крестьянские семейные хозяйства могут быть узкоспециализированными и смешанными. В растениеводстве крестьянские хозяйства целесообразно специализировать в основном на производстве овощей, ягод, бахчевых, картофеля, кормов; в животноводстве — на содержании маточного поголовья и откорме крупного рогатого скота с собственной базой производства кормов. На основе кооперации крестьянских хозяйств с колхозами и совхозами можно организовать выращивание отдельных половозрастных групп животных. Крестьянские хозяйства будут способствовать развитию не только производства, первичной переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, но и подсобной деятельности в межсезонный период.

Однако очевидно, что крестьянские хозяйства самостоятельно не смогут эффективно осуществлять функции снабжения, сбыта, ремонта, создания объектов социальной инфраструктуры. Этим обусловливается объективная потребность в кооперативных связях между ними: формировании товариществ, обществ, союзов, кредитных, консультационных и страховых фирм. Кооперирование малых производств продовольственного комплекса существенно повышает их эффективность в системе добровольных ассоциаций самостоятельных товаропроизводителей, т. е. в первичных объединениях производственно-хозяйственных формирований на основе крестьянской, кооперативно-групповой и фермерской форм собственности. В переходный к рынку период многоотраслевые крестьянские хозяйства будут небольших размеров, что связано с неразвитостью элементов рыночной инфраструктуры и отсутствием специальных средств производства. Поэтому возникает объективная потребность в создании малых товарных (сельскохозяйственных, продовольственных) бирж, коммерческих банков с привлечением средств малых предприятий, страховых, рисковых фондов с целью решения проблемы первоначального накопления капитала.

Кооперация труда в сельском хозяйстве позволяет сочетать крестьянскую собственность с кооперативно-групповой формой обобществления производства, т. е. создавать малые сельскохозяйственные, сбытовые, посреднические кооперативы и их ассоциации на первичном территориальном уровне. Арендные формы хозяйствования могут трансформироваться в кооперативно-групповую или индивидуальную (крестьянскую) собственность на основе выкупа. Однако следует иметь в виду, что кооперативы в аграрном секторе могут эффективнее функционировать при небольшом размере и отказе от уравнительного распределения доходов (паевая собственность).

Основой создания малых предприятий могут стать и подсобные сельские хозяйства промышленных предприятий. В настоящее время они не оказывают существенного влияния на улучшение продовольственного снабжения. Поэтому было бы целесообразно разработать схему развития и размещения подсобных сельских хозяйств предприятий как базы для организации малых продовольственных кооперативов. Небольшие хозяйства можно передать в аренду или частную собственность, а средние — в акционерную или кооперативную.

Малые предприятия такого типа целесообразно формировать в местах производства сельскохозяйственного сырья в целях предотвращения потерь, а также для переработки небольших объемов особо ценного сырья. При этом следует учитывать возможности ресурсного обеспечения республики, сбалансированность мощностей с объемами сырья, степень развитости инфраструктуры и многоукладности аграрного сектора. Предприятия могут формировать свой уставный фонд из денежных средств населения, преобразовываться в акционерные ассоциации. Им следует разрешить свободную закупку сельскохозяйственной продукции в колхозах, совхозах, у населения, что позволит уменьшить число посреднических звеньев в заготовительной системе и сократить потери на пути к промышленной переработке.

В горной и предгорной зонах республики возможно использование небольших передвижных предприятий по убою скота и переработке молока. Целесообразна организация малых строительных, комбикормовых и перерабатывающих предприятий в рамках единого хозяйственного образования.

Эффективность создания самостоятельных мелких предприятий в пищевой промышленности в значительной мере зависит от однородности технологического цикла, структуры и размера потребляемых ресурсов и возможностей использования сезонной занятости. В основном там могут трудиться работники, проживающие в сельской местности. Они могут осуществлять свою деятельность на основе рыночных (договорных) отношений при свободном установлении цен на собственную продукцию, льготных ставках за кредит и налогов на прибыль.

Для эффективного функционирования системы малых и средних предприятий продовольственного комплекса необходима и соответствующая техническая база, которой в настоящее время еще нет. Решение этой проблемы видится не столько в строительстве новых предприятий, сколько в изменении существующих региональных хозяйственных структур машиностроительного комплекса, развитии кооперативных и акционерных отношений между предприятиями по производству специальной техники для продовольственного комплекса, производственной инфраструктуры и перерабатывающей промышленности. На начальном этапе целесообразно использовать возможности товарообменных бартерных операций для приобретения современной техники и технологии и формирования акционерных форм финансирования инвестиционных и научно-технических проектов. Предстоит отработать контрактные (договорные) связи крупных промышленных предприятий (в частности машиностроительных) с колхозами, совхозами, крестьянскими, фермерскими, агропромышленными предприятиями на кооперативной, арендной и акционерной основе. Для того чтобы крупные промышленные предприятия были заинтересованы вкладывать средства в развитие малых производственных сельскохозяйственных (продовольственных) кооперативов, следует освободить их от уплаты налога с той части средств, которая будет инвестироваться в малые предприятия, а также обеспечивать их продукцией кооперативов в той доле, в которой они участвуют в этом производственном процессе.

Эффективной формой взаимодействия на микроуровне могут стать и совместные предприятия. Однако в настоящее время они еще не ориентированы на сферу собственно производства, а более активно формируются в некапиталоемких сферах народного хозяйства и прежде всего в области посреднических услуг, деловой инфраструктуры (из общего числа функционирующих в СССР совместных предприятий занято производством продукции агропромышленного комплекса всего 4%, строительной индустрии — 7, машиностроительной продукции — 5%). Формирование в агропродовольственной сфере совместных предприятий по производству, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции на акционерной основе будет способствовать привлечению иностранного капитала с целью эффективного использования передовой техники и технологии, увеличения ввоза специального оборудования, обеспечения прямых инвестиций и возможности выхода на мировой рынок. Однако здесь необходимы государственные гарантии экономической и правовой самостоятельности совместных малых и средних производств, равноправие в налоговой политике со всеми субъектами продовольственного рынка; невмешательство государства в хозяйственную деятельность предприятия вне пределов договора; право беспошлинного ввоза техники и технологии. Совместное акционерное агропродовольственное предприятие (фирма), кроме инвестирования своих капиталов, может привлекать иностранные кредиты для формирования своих предприятий и роста их оборотных средств.

Малые формы хозяйствования являются оптимальной формой производства в условиях повышенного экономического риска. Поэтому для устойчивого их развития в продовольственном комплексе, как особо приоритетной сфере экономики, следовало бы сформировать соответствующие региональные финансовые фонды, которые будут источниками субсидий (в том числе и безвозмездных). Эти фонды могут предоставлять льготные кредиты коммерческих банков, различные дифференцированные налоговые скидки. Поощрение деятельности малых предприятий может осуществляться и путем снижения налоговых ставок на прибыль, поступающую в местный бюджет. Льготным режимом должны пользоваться прежде всего малые формы хозяйствования, функционирующие в слаборазвитых районах.

Налоговая политика развития малого предпринимательства на региональном продовольственном рынке должна быть направлена, во-первых, на обеспечение максимального насыщения рынка сельскохозяйственным сырьем, продовольствием и средствами производства для продовольственного комплекса и, во-вторых, на поощрение наиболее эффективных форм хозяйствования. Поэтому следует предусмотреть поэтапное уменьшение предельных ставок налогов, снижение прогрессивности налогообложения и уменьшение ставки налогов в зависимости от размеров или прибыли предприятий.

ДОГОВОРНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ РЕСПУБЛИК

В. Котилко,
зав. сектором СОПСа, канд. экон. наук

Договор о Союзе суверенных республик должен определить основные принципы взаимоотношений субъектов федерации, особенности устройства нового Союза, полномочия и функции договаривающихся сторон, органы власти, которые должны выполнять соответствующие функции, делегированные им союзными республиками.

Механизм хозяйствования создаваемого Союза будет определяться границами, методами и формами государственного регулирования, вытекающими из тех функций, прав и обязанностей, которые передаются Союзу республиками. Межреспубликанские же договоры и межправительственные экономические соглашения являются средством и организационно-правовой предпосылкой государственного регулирования народного хозяйства, наряду с общесоюзными планами, прогнозами, программами, законами и постановлениями.

В экономических межправительственных соглашениях должны находить отражение конкретные вопросы регулирования экономических взаимоотношений между республиками в рамках их компетенции, взаимосогласованной на межрегиональном уровне, а также задачи государственного регулирования территориального развития. Последнее означает воздействие на развитие конкретных территорий через централизованное финансирование межреспубликанских программ, льготное кредитование и налогообложение, а также путем использования специальных фондов, многообразных форм собственности, путем решения имущественных проблем, межреспубликанских поставок продукции и сырья, а также своевременного взаимного обмена необходимой информацией.

Как же решаются эти задачи в заключаемых в настоящее время экономических договорах и соглашениях между республиками?

Как показывает анализ, статьи договоров в части экономических отношений между сторонами по своему содержанию аналогичны. В них указывается на необходимость обеспечения экономического, торгового и научно-технического сотрудничества на уровне органов государственной власти и территориального самоуправления, банков и финансовой системы, предприятий, объединений и организаций всех видов собственности.

Договаривающиеся стороны обязуются заключать межправительственные соглашения о поставках и услугах, платежах, ценах и движении ценных бумаг, а также о сроках перехода на взаимные расчеты по мировым ценам и условиях осуществления транзитных транспортных операций через морские, речные и воздушные порты, железнодорожные и автодорожные сети и трубопроводы.

Кроме того, в договорах за каждой из сторон признается право самостоятельно определять виды и формы собственности, регулировать имущественные взаимоотношения соответствующими соглашениями, в том числе в части объектов общесоюзной собственности, признается необходимость объединения усилий в ликвидации последствий крупных катастроф (включая чернобыльскую). Предлагается через совместные координирующие институты осуществлять взаимодействие во внешней политике, сотрудничать в формировании и развитии общего экономического, правового, гуманитарного и информационного пространства, в области таможенной политики, охраны окружающей среды, управления системами транспорта, связи (включая спутниковую и телекоммуникации) и энергетики.

Конкретные механизмы межхозяйственных отношений, торгового обмена, всех видов связи и перевозок, а также вопросы экономического и информационного сотрудничества предлагается урегулировать межправительственными соглашениями. При этом договаривающиеся стороны отказываются от применения экономических мер, рассчитанных на дестабилизацию и нанесение ущерба.

В то же время в сферу договорных взаимоотношений не вошли такие спорные и нерешенные экономические проблемы, как имущественные отношения, касающиеся союзной собственности, расположенной на территории нескольких союзных республик, о поставках и выполнении работ для общесоюзных (меж-

республиканских) нужд, о совместном участии в реализации общесоюзных региональных программ, об условиях участия в освоении месторождений полезных ископаемых, о совместном финансировании различных программ и предоставлении кредита на взаимовыгодных условиях для договаривающихся сторон о взаимном обмене экономической информацией.

Нерешенность этих проблем, а также несогласованность договоров с программами, планами и прогнозами развития Союза ССР наряду с «войной» союзных и республиканских законов оказывают дестабилизирующее воздействие на все народное хозяйство, в том числе и союзных республик. Процесс заключения договоров в настоящее время имеет стихийный характер, они несистемны и невзаимоувязаны. Не проводится необходимое предварительное обоснование с помощью перспективных комплексных прогнозов.

Механизм взаимоувязки общесоюзных и республиканских интересов должен быть отлажен в процессе заключения научно обоснованной системы двусторонних и многосторонних договоров. Экономическое содержание договоров должно пройти предварительную экспертизу, необходимо его многовариантное обоснование в комплексных территориальных прогнозах или преобразованных предплановых документах типа Генеральная, республиканские и отраслевые схемы развития и размещения производительных сил на долгосрочный период.

Система договоров должна решать следующие основные проблемы:

1) разграничение компетенции и функций между Союзом ССР и субъектами федерации (полномочия Союза должны определяться после заключения соглашений в союзном договоре);

2) имущественные отношения и разгосударствление собственности;

3) поставки продукции, выполнение работ (услуг) для общесоюзных нужд;

4) участие в общесоюзных программах;

5) лимиты использования важнейших природных ресурсов и охрана окружающей среды;

6) бюджетно-финансовые и кредитные взаимоотношения;

7) обмен статистической, плановой, прогнозной, научно-технической и коммерческой информацией.

В договорах, касающихся **разграничения компетенции союзных и республиканских органов управления** необходимо сформулировать те функции, которые субъект федерации делегирует Союзу, в части обеспечения государственной безопасности, охраны границ, организации обороны и руководства вооруженными силами СССР, координации и регулирования внешнеэкономической деятельности Союза и республик, разрешения споров, определения перспектив экономического развития страны и создания условий для функционирования общесоюзного рынка, проведения финансовой, кредитной и денежной политики, обоснования союзного бюджета, реализации общесоюзных программ, направлений использования различных специальных фондов развития, а также совместного управления объектами общесоюзного назначения и формирования органов власти и управления СССР.

Аналогичные вопросы могут решаться в двусторонних и многосторонних договорах между республиками в пределах их полномочий, применительно к участию в формировании союзных и межреспубликанских органов управления, проведению демонополизации существующих структур и недопущению новых структур монополистического типа.

Договоры об **имущественных отношениях центра и субъектов федерации** должны заключаться прежде всего в соответствии с действующими в этой области законами СССР и союзных республик. В них следует определять конкретные объекты, подлежащие аренде, выкупу или безвозмездной передаче в собственность субъектов федерации, сроки, порядок и условия разгосударствления собственности, с указанием стоимости имущества, ориентировочной арендной платы (продажной цены), источников выкупа или арендной платы. В договор о безвозмездной передаче имущества необходимо включать обязательства субъекта, принявшего имущество, условия его эксплуатации, обязательства по поставкам и др. Это очень важный вопрос, ведь экономика союзных республик глубоко интегрирована в союзный народнохозяйственный комплекс. В условиях территориального разделения труда во многих регионах были созданы предприятия-монополисты, выпускающие уникальную продукцию. Например, ПО «Таллэкс» производит около 75% всех мелиоративных экскаваторов, поставляющихся в районы Нечерноземной зоны и избыточного увлажнения, или Таллиннский машиностроительный завод, производящий нефтеаппаратуру, возит 90% своей продукции в нефтегазодобывающие районы страны.

В рамках заключаемых договоров следует также определять условия, препятствующие созданию монопольного положения производителей.

Без определения четкой позиции республики к компетенции Союза и тем функциям, которые республика делегирует Союзу или берет на себя, без договоренности об имущественных отношениях будет сложно решить вопросы разгосударствления и приватизации союзной и республиканской собственности, создать территориальные органы, способные осуществить эту работу на местах.

Нельзя, например, будет осуществить на практике преобразование государственного предприятия в акционерное об-

щество или определить порядок выкупа имущества государственного предприятия, сданного в аренду. От решения этих проблем зависят в конечном итоге конкретный механизм выкупа имущества, оценка его стоимости, социальные аспекты данного процесса (льготы, предоставляемые членам трудового коллектива, гарантии для работников предприятий), проведение контроля за разгосударствлением.

Особое значение при заключении экономических соглашений между республиками, Союзом и республиками имеют договоренности **о взаимных поставках продукции и поставках в общесоюзный фонд**, а также договоры о выполнении работ для общесоюзных нужд по вводу в действие производственных мощностей и объектов за счет централизованных капитальных вложений.

В указанных договорах и соглашениях необходимо определять не только конкретные виды поставок (работ), их величину и сроки, но и характер, условия их выполнения (поставщики, условия оплаты, источник получения ресурсов, льготы за досрочное выполнение задания, а также санкции и условия возмещения ущерба в случае нарушения договоренностей). Эти договоры следует увязать с комплексными планами экономического и социального развития союзных республик, а также с общесоюзным прогнозом правительства СССР о функционировании экономики и Государственным планом по сферам ведения Союза ССР. В противном случае такие договоры будут создавать лишь дополнительные трудности в обеспечении сложившихся хозяйственных связей.

Другой важнейший аспект договоров республик с центром и между собой — **участие в реализации общесоюзных отраслевых и территориальных программ** (оборонных, космических, научно-технических, связанных с ликвидацией стихийных бедствий и аварий, освоением новых и развитием депрессивных районов, коренной перестройкой структуры экономики, добычей полезных ископаемых и др.). В этих программах необходимо предусмотреть объемы работ по основным направлениям, этапы осуществления, размер централизованно выделяемых средств и долевое участие союзных республик, а также обмен необходимой плановой прогнозной, коммерческой, научно-технической и другой информацией. Для обеспечения реализации программ могут быть использованы целевое финансирование (из союзного бюджета или внебюджетных централизованных фондов на возвратной или безвозвратной основе) или косвенные экономические регуляторы, включая льготы и стимулы.

Регулирование природопользования в каждой республике целесообразно осуществлять на основе заключения **договора о лимитах использования важнейших природных ресурсов и охране окружающей среды**, связанного с деятельностью союзных предприятий. В нем следует определить предельные уровни добычи полезных ископаемых, нормы изъятия земельных, водных, лесных и других природных ресурсов, штрафы и санкции за нарушение установленных норм и за нанесение ущерба окружающей среде, характер и размер оплаты за природные ресурсы и пр.

В настоящее время предельные лимиты на изъятие природных ресурсов (в том числе добычу полезных ископаемых) устанавливаются республиканскими органами управления. В то же время не исключено, что потребности Союза могут превышать установленный лимит. В этом случае между центром и республикой потребуется заключить дополнительное соглашение о временном изменении лимита, в котором были бы определены величина и характер платы за дополнительно используемые ресурсы, предприятия-потребители, объемы финансирования центром и сроки проведения природоохранных мероприятий, направленных на восстановление нарушенного экологического равновесия.

При заключении договоров между союзными республиками на поставку тех или иных видов сырья необходимо также предусматривать в соглашениях эквивалентность условий компенсации за пользование ресурсами. Практика последних лет свидетельствует, что без этого налаживать хозяйственные связи будет очень трудно. Например, в 1990 г. Эстонии не удалось заключить прямое соглашение с нефтяниками Тюменской обл. на поставку нефтепродуктов. Эстонцы предложили в обмен только свои рабочие руки для строительства поселков в Тюменской обл., а нефтяники, пересчитав стоимость нефти в мировых ценах, решили, что такой обмен не эквивалентен и выгодней продать эту нефть на мировом рынке за валюту.

Для аккумулирования и эффективного использования финансовых ресурсов представляется необходимым заключение между каждой из республик и Союзом договора **о бюджетно-финансовых и кредитных отношениях.**

В Основных направлениях стабилизации народного хозяйства на первом этапе предполагается оздоровить финансы и денежное обращение, перестроить банковскую систему. Сделать это можно лишь при согласованных действиях республик и центра. В частности, в межправительственных соглашениях между союзными республиками необходимо предусмотреть меры по сокращению дефицита союзного и республиканского бюджетов, определить конкретные направления уменьшения расходов и увеличения доходов.

Преобразование банковской системы в союзных республиках должно быть увязано с реформой банковской системы, проводимой союзными органами с целью укрепления рубля, проведения единой денежно-кредитной политики

в условиях суверенитета республик. В результате Госбанк СССР преобразуется в резервную систему. В союзных республиках центральные банки выходят из подчинения правительств. Специализированные банки преобразуются в коммерческие банки на акционерной или паевой основе (например, программа перехода к рынку Белорусской ССР). Такие банки будут работать в пределах собственных и привлеченных ресурсов, самостоятельно выбирать объекты кредитования, устанавливать цены и сроки кредитов.

В ряде республиканских программ перехода к рынку (например, Казахской ССР) предлагается использовать новую финансово-кредитную и налоговую политику для строительства предприятий, выпускающих остродефицитные товары (особенно с применением вторичных ресурсов). Некоторые союзные республики при заключении договоров предлагают разработать в них компенсационные механизмы функционирования общесоюзного рынка, позволяющие восполнить потери республики из-за несовершенства общесоюзного разделения труда, ценовой, финансовой и кредитной политики.

Взаимоувязка всех этих мер и учет их при заключении межреспубликанских соглашений позволят оздоровить денежное обращение, создадут условия для эффективного регулирования денежной массы, улучшения использования кредитных рычагов регулирования хозяйственных процессов.

В этой связи в рамках указанного договора должны быть отражены затрагивающие интересы каждой из сторон вопросы формирования и использования союзного бюджета и бюджетов союзных республик, внебюджетных централизованных фондов, кредитных отношений. В отношении последних следует определить конкретные условия предоставления кредита республике из централизованных источников (целевое назначение кредита, его размер и процентная ставка, сроки и порядок возврата, особые условия).

Большое значение в данном случае имеют и вопросы формирования и использования централизованных фондов — стабилизационного, регионального и социального развития, инновационного, резервного, страхового и валютного. Следует указать источники и порядок их формирования, нормативы отчислений средств из бюджета данной союзной республики и источники финансирования внебюджетных фондов, порядок и направления финансирования мероприятий в республике за счет этих фондов.

Для информационного обеспечения взаимодействия необходимо заключение договора между Союзом и соответствующей республикой **об информационном обмене.** Республики заинтересованы в получении сведений, позволяющих разработать план и сформировать бюджет на очередной период времени, проектировок общесоюзного прогноза о формировании экономической и структурной политики, межреспубликанских связей, результатов космических наблюдений, относящихся к геологическому, экологическому положению республики и пр.

В свою очередь, союзные республики берут на себя обязательства доводить необходимую информацию до союзных органов — объемы производства промышленной продукции, закупки сельскохозяйственной продукции и экспорт основных товаров, воспроизводство лесных ресурсов и охрана окружающей среды, условия выполнения поставок для государственных нужд и др.

В договоре об информационном обмене между союзными республиками и центром следует определить условия формирования, передачи и хранения информации, а также сроков и порядка ее представления. В этой связи большое значение приобретает создание информационно-справочной системы для территориального прогнозирования, планирования и регулирования в условиях перехода к рынку, завершение работы по формированию системы паспортов союзных и автономных республик, экономических зон и районов, краев, областей, городов и поселков. Это позволит получать сопоставимую информацию, необходимую при заключении экономических договоров.

Переход к рыночной экономике предъявляет новые требования к экономической информации, и в частности к показателям паспорта территории. Наряду с разрабатываемыми в настоящее время в нем должны быть определены показатели, характеризующие природные ресурсы, охрану окружающей среды, межреспубликанский обмен, внешнеэкономические связи, финансы и денежное обращение, формы собственности и организации труда, участие иностранного капитала в экономике.

Основные показатели нового паспорта союзной республики разработаны в СОПСе при Министерстве экономики и прогнозирования СССР. Они позволяют провести комплексную оценку развития территории (специализация, уровень развития социальной сферы, специфические особенности экономической деятельности, экологическая нагрузка на территорию, сбалансированность наличия и потребности в трудовых ресурсах, направления происходящих структурных сдвигов, возможности функционирования республики в условиях рыночных отношений).

В новых условиях изменяются и требования, предъявляемые к показателям Генеральной и республиканских схем развития и размещения производительных сил. В частности, требует углубленной проработки социальный аспект развития и размещения производительных сил в связи с необходимостью обеспечения гарантий социальной защиты населения, особенно малообеспеченных сло-

ев. В общесоюзном прогнозе необходимо обосновать цели и параметры социальных гарантий, их минимальный уровень, а в республиканском — определить возможности превышения этого минимума за счет собственных средств.

Следует также определить: экономические меры, направленные на решение социально-демографических проблем и достижение социальной защищенности населения, ориентировочные сроки их выполнения; выработать рекомендации по стимулированию соответствующего развития региональной экономики и определить размер фонда социального развития, предназначенного для дотирования областей, регионов, не обеспечивающих своему населению гарантированного минимума социального развития.

Кроме того, здесь целесообразно оценить тенденции демографических и миграционных процессов, обосновать мероприятия по обеспечению рациональной занятости и предупреждению возможной безработицы в условиях рынка; выделить в республике районы (области) с наиболее напряженной социально-демографической и экологической обстановкой; определить общий уровень затрат на реализацию основных направлений социального развития республики, в том числе за счет централизованных и собственных источников, и возможности самофинансирования предлагаемых в прогнозах мероприятий. Обоснованные варианты и решения этих проблем включаются в межреспубликанские соглашения.

В комплексном общесоюзном прогнозе целесообразно обосновывать пути решения только тех межреспубликанских проблем, которые имеют общесоюзный характер и будут отражаться в экономических долгосрочных договорах, заключаемых между центром и каждой союзной республикой и между республиками. В этих прогнозах следует предусмотреть выделение государственных субсидий и льготные условия, которые будут предоставлены республикам при их участии в общесоюзных программах. В республиканских прогнозах большое значение имеет экономическое обоснование двусторонних и многосторонних договоров, заключаемых между республиками о поставке товаров, сырья, строительстве совместных объектов, а также о создании благоприятных условий для внешнеэкономической деятельности.

В новых условиях хозяйствования возрастает значение прогнозов и обоснования эквивалентности межреспубликанских связей, которые осуществляются, минуя центр. Они будут теперь регулироваться преимущественно двусторонними и многосторонними соглашениями. В частности, здесь должны быть определены объемы поставок продукции (в том числе экспортные), включая межрегиональные поставки товаров народного потребления и поставки в общесоюзный фонд продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

Изменение роли, назначения, структуры и экономического содержания генеральной и республиканских схем, превращение их в комплексные прогнозы позволит использовать эти материалы при заключении договоров и разработке комплексных планов экономического и социального развития союзных республик.

ПРОБЛЕМЫ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

М. Тараканов,
канд. экон. наук

Переход на рыночные отношения, к самоуправлению и самофинансированию республик, краев и областей объективно обусловливает необходимость более глубокой проработки вопросов специализации экономики районов. При этом особое значение приобретает определение целесообразной производственной структуры их промышленности, которая позволяла бы успешно формировать территориальные бюджеты, обеспечивать всем необходимым население, решать экологические проблемы.

Иркутская обл. располагает мощным индустриальным потенциалом. Направления специализации ее промышленности определялись в значительной мере, с одной стороны, наличием мощных и высокоэффективных топливно-энергетических, водных и сырьевых ресурсов, а с другой — дефицитом трудовых ресурсов, а также более высокой, чем в европейской части страны, стоимостью воспроизводства рабочей силы и строительно-монтажных работ. Затраты на тонну условного топлива при добыче угля на месторождениях области в 3—5 раз ниже, чем в европейской части страны, на выработку 1 кВт.ч электроэнергии — в 3—4 раза, кубометра воды, используемого промышленностью, в 1,5—10 раз; в то же время удельные расходы на заработную плату в южных районах области и в Среднем Приангарье больше на 20—40%, а затраты на строительство — на 20—60%.

Область специализируется в первую очередь на производстве электроэнергии, энергоемкой продукции цветной металлургии, химической и целлюлозно-бумажной промышленности, заготовке и переработке древесины, а также добыче угля и руд ряда ценных полезных ископаемых. Производство основных видов продукции этих отраслей на душу населения многократно превосходит среднесоюзное, а доля основных фондов в ее промышленности достигает 80%. Отрасли специализации используют наиболее эффективные ресурсы, поэтому и себестоимость электроэнергии здесь ниже среднесоюзной в 3—4 раза, теплоэнергии — в 2 раза. Выше среднесоюзной рентабельность производства важнейшей продукции цветной металлургии, целлюлозно-бумажной, химической промышленности. Доля топливно-энергетического, химического, лесного и металлургического комплексов в прибыли промышленности составила в конце двенадцатой пятилетки почти 70%. В условиях самоуправления и самофинансирования области — это немаловажная статья формирования ее бюджета.

Однако существующая специализация и концепция развития промышленности области сориентирована на дорыночные отношения и приоритет централизованного планирования в развитии производительных сил. Поэтому очень важно проанализировать возможности эффективного использования такой специализации в новых условиях, необходимые ее изменения.

Что же дала стране и области стратегия развития экономики, основанная на специализации районов в соответствии с их ресурсами и прочими условиями? Как и всякое явление, она имела положительные и отрицательные стороны.

Главный положительный момент то, что размещение производства, ориентированное на наиболее эффективные ресурсы, позволяло получать результат с наименьшими затратами (хотя и не без определенных издержек и потерь) и, следовательно, способствовало образованию значительной прибыли. Часть ее использовалась на социальные нужды и экологию, хотя была и недостаточна для полного решения этих проблем. Однако при ином, не столь рациональном в целом размещении производства экономический эффект и соответственно основанные на остаточном принципе вложения в социальную сферу и экологию были бы еще меньше. Часть эффекта от рационального размещения производительных сил получала, конечно, и область через централизованно распределяемые средства.

Специализация районов имеет место не только в нашей стране, но и во всем мире. Особенно четко она прослеживается в европейских странах Общего рынка или в нефтедобывающих странах Ближнего Востока. Этот принцип является проявлением объективного процесса общественного разделения труда, обязательным условием повышения эффективности производства. Другое дело — как он осуществляется, насколько полно учитываются экономические закономерности.

При нормальном развитии экономики и продуктообмене принцип специализации предполагает следующую схему: район в зависимости от своих ресурсов и условий производит определенные, наиболее выгодные виды продукции, а все недостающее для функционирования экономики и удовлетворения потребностей населения получает из других районов путем межрайонного обмена. Да иначе просто невозможно. Район, особенно областного масштаба, не может полностью обеспечить себя всем необходимым. Он должен для этого обмениваться своей продукцией с другими районами.

У нас же в стране при развитии специализации районов недостаточно внимания уделялось организации эквивалентного межрайонного обмена, производству продукции (и прежде всего товаров народного потребления), необходимой для обеспечения соответствующего баланса.

Это в полной мере проявилось и в Иркутской обл. Так, в результате занятия сотен тысяч гектаров сельскохозяйственных земель под промышленность и «индустриализации» значительной части сельского населения область оказалась не в состоянии обеспечить себя многими продуктами питания, в частности молоком и мясом. Недостатком специализации промышленности является также чрезмерная ориентированность ее на вывоз продукции в другие районы в виде сырья и полупродуктов. Это особенно характерно для черной металлургии и лесного комплекса, алюминиевой промышленности и в меньшей мере — для химического комплекса.

В местной прессе область последнее время часто называют «сырьевым придатком страны». Анализ ситуации на конкретных цифрах показывает, что в данном случае эмоции не совсем соответствуют действительному положению дел. Хотя ситуация, конечно, не вполне благополучна.

Продукция добывающей промышленности (уголь, руда, золото, слюда, нерудные материалы, заготовки леса) составляет всего 16% промышленной продукции области (не намного больше, чем в среднем по стране — 9%). Причем значительная часть добываемого сырья, топлива, заготавливаемого леса поступает на предприятия области на дальнейшую переработку и использование. Непосредственно в виде сырья из области вывозятся только железорудный концентрат и часть круглого леса (примерно четверть его заготовок), в виде полупродуктов — целлюлоза, большая часть пиломатериалов, чушковый алюминий, значительная часть алюминиевой катанки, кремний, большая часть пластмасс и

синтетических смол, некоторые виды продукции органического синтеза, часть хлорных продуктов, многие медицинские препараты. В черной металлургии в виде сырья или полупродуктов вывозится около 90% продукции (по стоимости), в лесном комплексе — до 60%, в химическом — не более 20%. Преобладающим является вывоз полупродуктов лишь в алюминиевой промышленности. Остальные отрасли (топливно-энергетическая, машиностроение, промышленность легкая, пищевая, строительных материалов и др.) сырья и полупродуктов, идущих на дальнейшую переработку, почти не производят.

В ряде случаев вывоз сырья и полупродуктов вполне оправдан спецификой ориентации размещения производства этой продукции или наличием в других районах мощностей по их переработке. Это относится, например, к железорудному концентрату, целлюлозе, многим органическим и хлорным химическим продуктам.

Но безусловным недостатком специализации является то, что, вывозя многие полупродукты, область не имеет конечных переделов на их основе, которые могли бы давать продукцию, необходимую для производства и удовлетворения потребностей населения области и соседних районов Сибири и Дальнего Востока. Например, почти полностью вывозятся пластмассы и совершенно не развито производство изделий из нее ни для строительства, ни для машиностроения, выпускается крайне мало изделий бытового назначения. Поставляя в другие регионы круглый лес и пиломатериалы, область производит очень мало мебели, сборных деревянных домов. Выпускается очень незначительное число изделий из алюминия (несколько тысяч тонн бытовых изделий, алюминиевой черепицы и декоративной плитки), и нет, например, производства алюминиевых строительных конструкций.

Крайне неприятным следствием ориентации экономики области на энергоемкую продукцию цветной металлургии, целлюлозной, химической и микробиологической промышленности является весьма напряженная экологическая обстановка практически во всех городах, в которых расположены предприятия этих отраслей. Большой экологический ущерб наносят также лесозаготовки, которые производятся к тому же со значительным перерубом во многих районах расчетной лесосеки.

Переход к рыночным отношениям требует значительной корректировки стратегии и тактики развития промышленности области. Прежде всего следует учитывать, что становление таких отношений будет сопровождаться в первое время отсутствием экономически обоснованных цен; дефицитом и отсюда диктатом производителей, особенно тех видов продукции, которые являются предметами первой необходимости для населения и функционирования экономики; переформированием производственных и экономических связей и повышением роли натурального продуктообмена.

Кроме того, при использовании принципов территориального хозрасчета область должна сама зарабатывать основную часть средств на обеспечение жизнедеятельности своего населения. Все это заставляет (особенно в переходный период) крайне осторожно подходить к размещению на ее территории крупных промышленных объектов, которые чаще всего долго строятся, а их мощности долго осваиваются, не давая прибыли. А ведь прибыль промышленных предприятий при самоуправлении и самофинансировании территории — важнейший источник формирования её бюджета. Поэтому в ближайшей перспективе акцент следовало бы сделать на размещении в области предприятий и производств, дающих быструю отдачу, и выпускающих продукцию, необходимую для удовлетворения потребностей населения и экономики или пользующуюся большим спросом в межрайонном обмене. Прежде всего речь идет о предприятиях пищевой и легкой промышленности, а также увеличении выпуска товаров народного потребления на предприятиях остальных отраслей. Наиболее целесообразное направление развития отраслей специализации (химического, металлургического, лесного, топливно-энергетического комплексов) — техническое перевооружение и реконструкция действующих предприятий, вывод и замена устаревших производств. При этом самое серьезное внимание должно быть уделено вопросам экологии — значительному уменьшению вредных выбросов и стоков (примерами в данном случае могут служить подходы, используемые при расширении и реконструкции ИрКАЗа, а также карбидного производства в Усолье, при которых будет обеспечено многократное сокращение воздушных выбросов, несмотря на значительное увеличение производственных мощностей).

Необходимо также создание в области на основе вывозимых ныне сырья и полупродуктов конечных переделов. Перечень требуемых производств не столь велик, как может показаться на первый взгляд. В алюминиевой промышленности это металлические конструкции и некоторые строительные материалы и детали, в химическом комплексе — изделия и материалы из пластмасс и синтетических смол для строительства, кабельного пластиката, медицинских препаратов в таблетированном и расфасованном виде; в лесном комплексе — расширение производства мебели, сборных домов, столярных изделий, обоев. Во всех этих отраслях может быть значительно увеличено количество и ассортимент различных товаров для обеспечения потребностей населения.

По мере становления рыночных отношений, увеличения выпуска товаров, на-

лаживания экономических связей будут упорядочиваться и цены. Если в условиях товарного дефицита они в значительной мере будут формироваться под воздействием спроса, то при устранении этого дефицита они будут складываться прежде всего под влиянием производственных затрат. Самой конкурентоспособной будет наиболее дешевая продукция, при производстве которой используются самые эффективные ресурсы. В Иркутской обл. это, в первую очередь,— энергоемкая продукция цветной и черной металлургии, химической, микробиологической, целлюлозно-бумажной промышленности, а также топливной и лесной. Именно данные отрасли смогут поставлять на рынок самую дешевую по сравнению с другими районами и дефицитную продукцию. Кстати, энергоемкая химическая и лесная продукция в области (в отличие от продукции многих других отраслей) поступает на международный рынок.

Анализируя перепективы специализации промышленности области, ни в коем случае нельзя недооценивать ее мощные, разнообразные и высокоэффективные ресурсы. Причем если гидроэнергия, уголь, лес, соль, железные руды, золото, слюда, тальк, известняк, гипс интенсивно используются уже сейчас, то редкометалльные руды, магнезиты, газ, нефть, калийные соли еще предстоит осваивать. А ведь, например, без редкометалльных руд невозможен технический прогресс в черной металлургии и машиностроении.

При рыночной экономике, основанной на конкуренции и сопоставлении затрат и результатов, межрайонное разделение труда должно быть еще более четким, способствующим использованию природных и ресурсных преимуществ. Так что ресурсная направленность была и останется важнейшей особенностью промышленности области и всей ее экономики. Вопрос только в том, как целесообразнее осваивать и использовать ресурсы. Прежде всего необходима их глубокая переработка при организации наиболее эффективных конечных переделов. Однако весьма эффективным может быть и вывоз относительно простых видов продукции, некоторых видов непереработанного сырья и, конечно, топлива. В частности, весьма выгодный продукт межрайонного обмена — пищевая усольская соль марки «Экстра», пользующаяся большим спросом как на союзном, так и на внешнем рынке, а также каменная соль Тыретьского рудника. Поэтому, на наш взгляд, было бы целесообразно значительно увеличить ее производство в Усолье и ускорить ввод рудника в Тырети.

Высокую конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках могут иметь дешевые и высококачественные энергетические угли Мугунского и Ишидейского месторождений. Не исключено, что зарубежные потребители (Япония, Корея) заинтересуются высокосернистыми Каранцайскими каменными углями. При их сжигании получается не только тепло и электроэнергия, но и серная кислота, что позволяет создавать экологически чистые энергохимические комбинаты.

По мере развития рыночных отношений целесообразно рассмотреть вопрос и о строительстве крупных промышленных объектов, например, завода высококачественных электросталей, легированных редкими металлами на базе железных руд Приангарья и редких металлов в Саянском районе. Такие стали будут пользоваться спросом на союзном и мировом рынке. Весьма эффективным может быть и создание предприятий других энергоемких отраслей (в частности магниевого завода на Савинских магнезитах, которые выгоднее перерабатывать в области с помощью дешевых энергоресурсов), новых химических, микробиологических и целлюлозно-бумажных предприятий.

Однако увеличение масштабов строительства энергоемких производств возможно лишь при следующих условиях. Во-первых, если область будет сама заинтересована в их размещении. Не исключено, что эту заинтересованность придется стимулировать. Во-вторых,— при кардинальном оздоровлении экологической обстановки в области, создании новых энергоемких производств на основе передовых экологически чистых технологий.

Мировая практика индустриального развития свидетельствует о реальности подобных условий. Например, в Голландии в районе Роттердама в 80-х гг. построен комплекс нефтеперерабатывающих заводов общей мощностью 80 млн. т в год, что в несколько раз превышает мощность Ангарского НПЗ. Негативного влияния на окружающую природную среду он практически не оказывает. В ФРГ в земле Рейн-Вестфалия, где была наиболее сложная экологическая обстановка, в конце 80-х гг. серьезно занялись проблемой стоков и воздушных выбросов промышленности. В результате за два года количество выбрасываемых вредных веществ сократили в 3 раза.

Серьезные сомнения вызывает целесообразность размещения в области предприятий машиностроения, приборостроения, радиоэлектроники. Условия развития этих неэнергоемких, но трудоемких производств неблагоприятны, а их продукция дороже, чем в большинстве других районов страны. Об этом убедительно свидетельствуют расчеты СОПСа, ИЭиОПП СО АН СССР, отраслевых институтов.

Тем не менее в последнее время очень часто высказывается крайне спорная и малоаргументированная точка зрения, что радиоэлектроника должна стать чуть ли не одной из ведущих отраслей специализации области, и надо,

мол, всячески стремиться к размещению на ее территории таких предприятий.

Конечно, радиоэлектроника — одно из ведущих направлений технического прогресса. Но нельзя условия Японии или Южной Кореи автоматически переносить на территорию СССР и, в частности, Иркутской обл. В нашей стране условия для размещения различных производств в разных районах весьма дифференцированы. И область — не лучший район для развития этой отрасли.

Предприятия радиоэлектроники весьма привлекательны для территории тем, что они экологически чисты, обеспечивают комфортные условия труда и высокую заработную плату, так как принадлежат, как правило, оборонным отраслям (впрочем, в развитых странах на современных предприятиях, например, химической или целлюлозной промышленности рабочие места не менее комфортны, чем у нас в радиоэлектронике, и надо полагать, что и у нас технический прогресс и новые экономические отношения позволят ликвидировать дискомфортные рабочие места во многих отраслях). В Иркутской обл. уже есть ряд предприятий радиоэлектроники. Большинство из них нерентабельны или малорентабельны, производство на них менее эффективно, чем на аналогичных заводах в европейской части страны. Объясняется это более высокими заработками (влияние коэффициента), амортизацией (большие капитальные затраты обусловливают более значительную стоимость основных фондов), затратами на транспортировку сырья, материалов, комплектующих изделий. Близость поставщиков сырья и предприятий-смежников в европейской части позволяет, например, оперативно менять поставленную продукцию, если она неудовлетворительного качества. Цены на продукцию радиоэлектроники складываются с ориентацией на более дешевую продукцию заводов европейской части страны, поэтому предприятия области будут неконкурентоспособными в условиях рыночной экономики. Соответственно они не смогут получать и высокую прибыль, а значит, и поступления в местный бюджет будут незначительны. Не исключено, что в перспективе даже некоторые из действующих заводов этих отраслей придется закрывать. Размещение предприятий приборостроения и радиоэлектроники в области было бы целесообразным лишь под какие-то имеющиеся научные подразделения, например, Отдел автоматики и технической физики Вычислительного центра ВСФ АН или ОКБА в Ангарске, с тем чтобы быстро реализовывать новые научные идеи.

Похожая ситуация может сложиться и в некоторых других отраслях, например, в легкой промышленности.

В условиях рыночных отношений особое значение приобретает вопрос о влиянии местных органов власти на формирование производственной структуры территории и, в частности, специализации промышленности. Многие аспекты взаимоотношений промышленности и территориальных органов власти регулируются пакетом принятых в последние годы законодательных актов, в частности, законами о предприятии, налогах, местном самоуправлении, а также рядом постановлений союзного и республиканских правительств. В них определяются нормативы передаваемых в распоряжение территории отчислений от прибыли, различных платежей и штрафов, доли продукции, выделяемой для межрайонного обмена. В то же время для местных Советов и их исполнительных органов в вопросах как функционирования, так и развития производства открываются достаточно широкие возможности для творческой деятельности. Во-первых, в их ведении находится промышленность, входящая в состав местного хозяйства. Во-вторых, отношения с предприятиями республиканского и союзного подчинения строятся не только на налоговой, но и договорной основе, поэтому местные власти могут оказывать достаточно действенное влияние на увеличение выпуска товаров народного потребления, привлекать эти предприятия к работе по комплексному экономическому и социальному развитию территории, а также формированию целевых финансовых фондов краев и областей. Вместе с органами Госкомприроды и различными общественными организациями местные Советы осуществляют контроль за экологической обстановкой на подчиненной им территории и имеют право останавливать и даже закрывать экологически неблагополучные предприятия и производства И, наконец, без согласования с местными Советами на подвластной им территории не может быть размещен ни один новый промышленный объект, т. е. именно от позиции местных Советов в значительной степени будет зависеть формирование производственной структуры территории и специализации ее промышленности. Поэтому очень важно, чтобы под влиянием трудностей и текущих дел переходного периода в формировании производственной структуры районов областного масштаба (и республик) не были допущены серьезные ошибки из-за необходимости срочно решать неотложные проблемы территории или из-за недостаточной компетентности людей, принимающих оперативные решения. Для предотвращения таких возможностей необходима разработка перспективных схем развития промышленности районов, в которых использовались бы результаты исследований по рациональному межрайонному разделению труда в условиях конкурентной, рыночной экономики. Такие работы могут быть проведены в научно-исследовательских экономических институтах Минэкономики и Академии наук СССР.

Иркутск

МЕХАНИЗМ КОНТРОЛЯ ЗА ДЕНЕЖНОЙ МАССОЙ

Ю. Бабичева,
канд. техн. наук
О. Трохова

В настоящее время в связи с реформой хозяйствования трансформируется и система кредитно-финансового обслуживания предприятий и организаций, появляются новые формы банковских услуг и нетрадиционные для СССР виды кредитных учреждений коммерческого характера — так называемые коммерческие и кооперативные банки; формируются коммерческие звенья в банковской системе. Вместе с тем, по некоторым оценкам, темпы инфляции в стране превышают 30% в год, а через коммерческий сектор в банковской системе каналы денежного обращения «пополнились» на 21 млрд. руб. Можно ли ставить «в вину» банкам данные явления? Какова их роль в движении наличных и безналичных денежных средств и каким должен быть новый механизм контроля за денежной массой? Попытаемся ответить на эти вопросы.

Основные методы контроля за денежной массой

За последние 3 года произошли существенные изменения в функционировании кредитной системы СССР. Пожалуй, самые значимые из них — трансформация системы государственного банковского кредита в «коммерческий» банковский кредит. Эти процессы нашли отражение сначала в создании негосударственных банковских структур — паевых (акционерных) банков универсального типа, а затем и трансформации действующих отделений государственных спецбанков в коммерческие образования. Конец 90-го — начало 91-го г. переломный период в становлении и развитии коммерческого сектора в банковской системе. Он характеризовался массовым переходом бывших государственных банков в разряд коммерческих.

Контроль за динамикой денежной массы, включая ее наличный и безналичный компоненты, призван осуществлять центральный банк. На народнохозяйственном уровне с учетом анализа изменений основных макроэкономических показателей, в том числе валового национального продукта и национального дохода, индекса цен, дефицита госбюджета, совокупного фонда заработной платы и т. д., устанавливаются границы прироста денежной массы. Их соблюдение достигается центральным банком путем разработки и реализации комплекса мер на мезоуровне — посредством регулирования операций отдельных банковских учреждений или их групп. При этом могут использоваться как административные, так и экономические методы воздействия на деятельность банков.

К административным методам относятся прямые количественные ограничения (лимиты) или запреты, устанавливаемые центральным банком в отношении:

масштабов отдельных видов пассивных и активных операций, выдачи различных категорий ссуд, открытия филиалов и отделений и т. д.;

размеров комиссионного вознаграждения, тарифов за оказание различных видов услуг, процентных ставок;

номенклатуры операций, видов обеспечения, а также банков, допущенных к отдельным видам операций, и т. д. (так называемое контингентирование).

К экономическим методам управления средствами денежного обращения относятся мероприятия, оказывающие в основном косвенное воздействие и не представляющие собой прямых запретов либо лимитов. Выделяются три основные группы экономических методов управления:

налоговые;

нормативные (когда размеры вводимых ограничений или льгот увязываются с масштабами операций);

корректирующие (отличающиеся гибкостью и оперативностью, возможностью оказывать стимулирующее либо ограничивающее воздействие в зависимости от ситуации).

К нормативным можно отнести такие инструменты воздействия, как отчисления в фонд регулирования кредитных ресурсов, коэффициенты ликвидности и достаточности банковского капитала, а также иные виды отчислений и коэффициентов, обязательных к исполнению и устанавливаемых в виде норматива. К корректирующим — учетную политику

(учетное окно) и операции на открытом рынке. Поскольку нормативные методы применяются путем установления и периодического пересмотра в сторону увеличения или уменьшения контрольных цифр (в виде соотношения двух величин), то скорость их воздействия невелика, а эффект от вводимых нормативов проявляется через длительный промежуток времени. В то время как корректирующее воздействие может осуществляться путем проведения кредитных операций центральным банком (учетная политика) и операций с ценными бумагами, которые осуществляются по усмотрению центрального банка в необходимых масштабах и с нужной периодичностью.

В большинстве стран в целях контроля за динамикой денежной массы центральный банк ориентируется в основном на использование экономических методов, не отказываясь, однако, при этом от применения административных.

Политика центрального банка по контролю за денежной массой

Механизм контроля зависит от формы организации банковской деятельности в стране, места, роли и функций центрального банка, степени его независимости от правительства и других факторов. Он включает как методы и инструменты регулирования наличного и безналичного денежного оборота, так и конкретные формы контроля за динамикой денежной массы, банковских процентных ставок и банковской ликвидностью на макро- и мезоуровне, разработку основных установок (и мероприятий по их реализации) денежно-кредитной политики Госбанка СССР как центрального банка страны.

Центральный банк как проводник официальной экономической политики государства в банковской системе реализует эту задачу через следующие свои важнейшие функции, направленные на достижение устойчивости денежной единицы и банковской системы страны: регулирование масштабов эмиссии платежных средств в оборот; организацию бесперебойного налично-денежного и безналичного оборота; регулирование институционной структуры и организационно-правовых форм осуществления кредитных операций; определение иерархии, прав и привилегий отдельных кредитных учреждений, их групп и группировок.

Процессы реализации всех указанных функций тесно взаимосвязаны и осуществляются посредством разработки и проведения установок политики центрального банка, или официальной денежно-кредитной политики, на основе которой формируется политика каждого низового кредитного учреждения и различных их группировок в рамках союзов, ассоциаций и прочих добровольных объединений.

Согласно выработанным установкам официальной денежно-кредитной политики разрабатываются основные мероприятия по денежно-кредитному регулированию в каждый конкретный период времени, определяются наиболее эффективные в данный момент методы управления и инструменты воздействия на деятельность банков. В зависимости от состояния хозяйственной конъюнктуры выделяются три основных типа денежно-кредитной политики, для каждого из которых характерен свой набор инструментов и определенное сочетание экономических и административных методов контроля за денежной массой.

Во-первых, рестрикционная денежно-кредитная политика, направленная на ограничение хозяйственной активности путем удорожания стоимости заемных средств и сокращения доступа к ним, уменьшения масштабов собственных средств за счет повышения налоговых ставок. При проведении рестрикционной денежно-кредитной политики центральным банком ужесточаются условия и ограничивается объем кредитных операций посредством экономических и административных методов; сокращается количество денег в обращении; повышается уровень процентных ставок; увеличиваются ставки налогов.

Разновидностью рестрикционной денежно-кредитной политики является дефляционная политика, для которой, кроме вышеперечисленных признаков, характерно замораживание заработной платы, сокращение государственных расходов, а также ярко выраженная направленность проводимых мероприятий на сдерживание инфляции, а в ряде случаев и на оздоровление платежного баланса.

Во-вторых, экспансионистская денежно-кредитная политика, которая, как правило, сопровождается расширением масштабов кредитования, ослаблением контроля над приростом количества денег в обращении, сокращением налоговых ставок, понижением уровня процентных ставок.

Наконец, в-третьих, возможно проведение селективной денежно-кредитной политики, позволяющей оказывать выборочное воздействие и для которой характерен следующий набор мер (или их разнообразное сочетание): установление лимитов учетных и переучетных операций (например, по отраслям, регионам и т. д.); лимитирование отдельных видов операций банков (их группировок); установление уровня маржи при проведении различных финансово-кредитных операций; лимитирование объемов операций банков с ценными бумагами, масштабов участия в совместной предпринимательско-хозяйственной деятельности: регламентация условий выдачи отдельных категорий ссуд различным заемщикам; установление кредитных потолков; ограничение размеров помощи центрального банка и т. д.

Выбор типа проводимой денежно-кре-

дитной политики, а соответственно и набора инструментов управления денежной массой осуществляется центральным банком в каждом конкретном случае, исходя из состояния хозяйственной конъюнктуры. При этом необходимо учитывать временной лаг между введением того или иного мероприятия денежно-кредитного регулирования и проявлением эффекта от его реализации. Эффективность применения различных типов денежно-кредитной политики, как и отдельных инструментов регулирования денежного обращения, определяется тем, насколько дестабилизация денежного оборота вызвана денежными, а не производственными факторами. Конкретные формы реализации установок денежно-кредитной политики предполагают использование различных инструментов как «глобального» воздействия, так и «инструментов точной настройки», влияющих на уровень банковской ликвидности и величину процентных ставок.

Для нашей страны в сложившейся экономической ситуации и при нынешнем состоянии денежного обращения исключительно важное значение имеет выбор правильного сочетания административных мер контроля за размерами денежного обращения (установление лимитов кредитования, прямое регулирование и ограничение уровня банковских процентных ставок и т. п.) и экономических методов, поскольку необходима ориентация, с одной стороны, на создание и поддержание стабильных коммерческих отношений в банковской сфере, а с другой — осуществление экстренных мер по стабилизации денежного оборота и борьбе с инфляцией.

Денежная масса и финансирование дефицита государственного бюджета

Одна из особенностей состоит в том, что возможности и эффективность контроля Госбанка СССР за динамикой денежного оборота и величиной денежно-кредитной эмиссии в стране непосредственно зависят также от формы и характера участия Госбанка в финансировании дефицита государственного бюджета и обслуживании государственного долга.

Теоретически дефицит государственного бюджета может финансироваться посредством прямого кредитования Госбанком СССР правительства (Министерства финансов) в форме покупки государственных ценных бумаг или предоставления ссуд с оформлением срочной задолженности; размещения государственных ценных бумаг (казначейских векселей, облигаций государственных займов и др.) непосредственно Министерством финансов СССР или при посредничестве Госбанка СССР среди коммерческих банков и других кредитно-финансовых институтов; размещения (продажи) государственных ценных бумаг за пределами банковского сектора (среди различных предприятий, организаций и населения); размещения государственных облигаций и других ценных бумаг правительства за рубежом.

Прямое кредитование Госбанком СССР правительства в форме покупки государственных ценных бумаг или выдаче ссуд с оформлением срочной задолженности означает на практике увеличение размеров денежно-кредитной эмиссии. В современных условиях (до окончательного формирования двухуровневой банковской системы и организации межбанковских расчетов по корреспондентским счетам) аналогичное воздействие на величину денежно-кредитной эмиссии будет оказывать и размещение государственных ценных бумаг среди банковских учреждений, включенных в систему межфилиального оборота Госбанка СССР. Учитывая острую необходимость ограничения размеров денежно-кредитной эмиссии, необходимо существенное ограничение размеров указанного кредитования.

Закон «О государственном банке СССР» в принципе устраняет возможность автоматического кредитования Госбанком правительства. В соответствии с данным законом, Госбанк СССР и центральные банки республик могут предоставлять Министерству финансов СССР и министерствам финансов республик кредиты, в том числе в форме покупки государственных ценных бумаг, на общих условиях в пределах лимита задолженности, устанавливаемого Верховным Советом СССР. Лишь в исключительных случаях Президент СССР может разрешать краткосрочный кредит на ограниченную сумму сверх установленного лимита с последующим утверждением Верховным Советом СССР.

Вместе с тем следует учитывать, что возможности Министерства финансов СССР обеспечить достаточно быструю мобилизацию средств путем выпуска и размещения государственных ценных бумаг (и прежде всего среднесрочных и долгосрочных облигаций государственного займа) во многом будут зависеть от сроков формирования и нормальных условий функционирования рынка ценных бумаг в СССР. В свою очередь, перспективы образования рынка ценных бумаг в СССР определяются и зависят от: сроков окончательного формирования двухуровневой банковской системы; принятия механизма, сроков и условий осуществления программ разгосударствления экономики и развития акционерных обществ; наличия значительного числа крупных брокерских компаний и фирм, коммерческих банков и других кредитно-финансовых институтов (инвестиционных, страховых компаний, пенсионных фондов и др.), а также от сроков формирования полноценных фондовых бирж в СССР; размеров временно свободных денежных средств у коммерческих банков, других кредитно-финансовых институтов, предприятий, организаций и населения; сте-

пени доверия к экономической программе правительства и других факторов.

В настоящее время, когда перечисленные предпосылки формирования рынка ценных бумаг еще отсутствуют, возможности по размещению крупных выпусков государственных ценных бумаг, и прежде всего долгосрочных и среднесрочных (свыше 3-х лет) облигаций государственного займа достаточно ограничены. Следовательно, в течение определенного переходного периода прямое кредитование Госбанком СССР правительства, вероятно, сохранится в достаточно крупных размерах. В таком случае будет сохраняться и инфляционное давление на денежную массу, что, в свою очередь, потребует сохранения на определенный период времени административных мер контроля за динамикой денежного оборота, деятельностью коммерческих банков.

Новая схема контроля за денежной массой

В условиях коммерциализации банковского дела, формирования двухуровневой банковской системы существенные изменения претерпевают формы, методы и инструменты управления движением наличных и безналичных денежных средств. По-прежнему широко используются административные методы регулирования банковских операций, однако все большее значение приобретают экономические, и прежде всего — нормативные, уже широко практикуемые Госбанком СССР и центральными банками союзных республик.

Основным объектом регулирования выступает совокупная денежная масса в экономике (наличные деньги в обращении плюс все финансовые обязательства), характеризующая различные компоненты совокупного платежеспособного спроса. Прямое ограничение кредитных вложений коммерческих банков, установление пределов изменения процентных ставок по их активным и пассивным операциям и другие меры административного характера могут быть использованы в качестве дополнительных мер по ограничению денежной массы в обращении. Причем их использование должно основываться на главных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики.

В новых условиях в качестве основных инструментов контроля за денежной массой Госбанк СССР вправе использовать: установление коэффициентов ликвидности и достаточности капитала коммерческих банков; установление и пересмотр резервных требований; определение размеров рефинансирования коммерческих банков и установление официальных учетных ставок; операции на открытом рынке.

За исключением первого указанные инструменты «ориентированы на рынок», являются формой экономического, а не административного, регулирования размеров денежного оборота и предполагают осуществление операций с ценными бумагами. Так, эффективность введения резервных требований повышается при осуществлении Госбанком на регулярной основе операций на открытом рынке, позволяющих оперативно воздействовать на размер остатка средств на резервно-корреспондентском счете как отдельных коммерческих банков, так и их групп и группировок.

Что касается выбора конкретных инструментов регулирования денежно-кредитной сферы, то в условиях слабого развития рынка ценных бумаг, отсутствия адекватных правовых и институциональных структур, а также опыта проведения операций на открытом рынке Госбанк СССР вряд ли в ближайшее время может ориентироваться на использование этих операций в качестве основного инструмента проведения своей политики. Не просматриваются пока и адекватные предпосылки для развития вексельного оборота.

В настоящее время основное место в арсенале денежно-кредитных инструментов Госбанка СССР должно принадлежать политике рефинансирования коммерческих банков — установлению учетной ставки и ставки ломбардного кредита под залог государственных и некоторых других видов ценных бумаг, коммерческих векселей, а также количественных и качественных ограничений в отношении принимаемых к залогу и переучету ценных бумаг, в том числе и векселей, и выдач ломбардного кредита; политике установления минимальных резервных требований для различных видов пассивов коммерческих банков, депозитной политике и контролю за ликвидностью банков.

Важное значение при этом имеет разработка соответствующих процедур и принципов, касающихся представления и публикации балансов коммерческих банков, счетов прибылей и убытков, а также системы контроля за банковской деятельностью, выдачей лицензий на проведение банковских операций, что в немалой степени будет способствовать установлению и укреплению режима контроля за совокупной денежной массой.

Главной задачей Госбанка СССР при проведении денежно-кредитной политики будет являться соблюдение целевого ориентира (плана) прироста денежной массы. Целевой ориентир прироста денежной массы устанавливается на год вперед, но может корректироваться в течение года. При установлении целевого ориентира Госбанк СССР исходит из трех основных показателей:

прогнозируемого роста валового национального продукта (ВНП) в реальном выражении;

расчетной скорости обращения денег в плановом периоде (отношение номи-

нальной величины годового ВНП к среднегодовой величине денежной массы);

максимально допустимого уровня инфляции (изменения дефлятора ВНП) в плановом периоде.

Например, если оценка основных параметров экономического роста (загрузка производственных мощностей, уровень инвестиций, объем производства в промышленности и т. д.) позволяет рассчитывать на рост ВНП порядка 3% в реальном выражении, то при стабильной величине скорости обращения денег и максимально допустимом уровне инфляции 2% целевой ориентир роста денежной массы может составлять 5%. Целесообразно устанавливать «вилочный» план роста денежной массы (например, 4—6%), предусматривающий возможность корректировки основных установок политики центрального банка в зависимости от фактического состояния экономических показателей.

Особенностью данной схемы является то обстоятельство, что не должны устанавливаться отдельные плановые показатели лимитов по объему выпуска наличных денег в обращение. Госбанку СССР достаточно установить коэффициент наличности в общем объеме резервов коммерческих банков в зависимости от лимита оборотной массы конкретного банка и традиционной структуры платежного оборота в регионе, где он расположен. Одновременно необходимо допустить свободный перелив наличных денежных средств и средств на расчетных резервно-корреспондентских счетах коммерческих банков в центральном банке. Особое значение при этом имеют правильный выбор и расчет показателей денежной массы, ежегодное установление, публикация и «выдерживание» контрольных цифр увеличения размеров денежной массы.

Основные факторы движения денежных средств

Размеры денежной массы находятся в прямой зависимости от проводимой Госбанком денежно-кредитной политики и в то же время тесно связаны с общим изменением экономической конъюнктуры в стране. Соответственно, путем влияния на величину денежной массы Госбанк СССР имеет возможность воздействовать на динамику экономических показателей. И наоборот, динамика основных макроэкономических показателей в существенной мере определяет изменения величины денежной массы и ее отдельных компонентов. В этой связи важное значение имеют правильное построение и выбор контрольных агрегатов денежной массы, характеризующих ее объем и структуру по признаку ликвидности.

Из каких составляющих складывается совокупная денежная масса? Из наличных денег, остатков средств на банковских счетах (депозитах), различных видов финансовых обязательств и средств в иностранной валюте. Соответственно могут быть рассчитаны следующие показатели (агрегаты) денежной массы.

Денежный агрегат $Д_0$ состоит из наличных денег на руках у населения, в кассах предприятий, организаций и банков. В совокупности с депозитами до востребования он формирует агрегат $Д_1$. Указанные показатели ($Д_0$ и $Д_1$) характеризуют наиболее ликвидную часть денежной массы. Для расчета показателя $Д_2$ используются все компоненты $Д_1$, а также депозиты физических и юридических лиц со смешанным режимом использования. Агрегат $Д_3$ суммирует агрегат $Д_2$ и срочные депозиты юридических лиц и населения. Агрегат $Д_4$ складывается из всех перечисленных выше элементов денежной массы и средств, вложенных в ценные бумаги. Синтетическим показателем, включающим в себя все элементы совокупного денежного оборота, является агрегат $Д_5$ (в этот показатель входят $Д_4$ и средства на валютных счетах). Таким образом, каждый последующий денежный агрегат состоит из элементов предыдущего, является носителем большей массы денег, но менее ликвиден, чем предыдущий.

Уровень ликвидности определенных компонентов денежной массы определяется возможностями их быстрого и безубыточного превращения в общепринятое средство обращения и платежа. Так, наличные деньги и чековые счета (показатель $Д_1$) представляют собой наиболее ликвидные активы, которые потенциально или реально может иметь физическое или юридическое лицо. При этом данные активы сами выполняют функцию средства обращения и платежа, поскольку они широко применяются при текущих расчетах.

Для банков, с одной стороны, обслуживание депозитов до востребования требует наименьших затрат, поскольку проценты по ним обычно не выплачиваются. С другой стороны, за счет этих ресурсов не могут быть осуществлены наиболее прибыльные банковские операции (предоставление различных видов ссуд). Стремясь к увеличению прибыли, коммерческие банки стараются привлекать менее ликвидные средства — срочные депозиты физических и юридических лиц, являющиеся источником предоставления кратко-, средне- и долгосрочных ссуд, приносящих им высшую прибыль.

В то же время существуют другие виды ликвидных активов, например, государственные облигации или другие ценные бумаги, которые не могут быть использованы ни как средство платежа, ни как средство обращения. Их нельзя «израсходовать» непосредственно, их можно только реализовать, «обменяв» на деньги как таковые. Это так называемые подобия денег, которые не имеют непосредственной покупательной или платежной силы.

В зарубежных странах наиболее ликвидную часть денежной массы характеризует показатель $Д_1$, средства которого по уровню ликвидности практически не отличаются от $Д_0$, так как между ними происходит беспрепятственный перелив отдельных компонентов.

В СССР между данными денежными агрегатами существует большой разрыв по уровню ликвидности. Это связано с тем, что общепринятым средством обращения и платежа в нашей стране из-за неразвитости чекового оборота являются только наличные деньги. Если в большинстве стран с помощью чеков обслуживается основная часть платежного оборота, то в СССР режим использования средств юридических лиц на текущих и расчетных счетах (агрегат $Д_1$) ограничен применением таких негибких (хотя и многообразных) форм расчетов, как платежные требования, поручения, расчетные чеки (в противовес денежным чекам), сводные платежные требования и поручения и пр.

Существующие ограничения по применению чековой формы расчетов и негибкость других используемых в нашей стране инструментов платежного оборота вызывают стремление коммерческих структур максимизировать свою наличность как путем предельно возможного расширения объемов трансформируемых остатков безналичных средств на расчетных счетах в наличные деньги, так и благодаря формальному занижению выручки от реализации товаров и услуг. Неучтенные суммы наличных денег — так называемые «черные кассы» — используются в хозяйственном обороте юридических лиц для быстрой оплаты необходимых покупок, осуществления срочных затрат.

Таким образом, именно неразвитость чекового оборота и ограничения на наличность являются одними из основных факторов, катализирующих развитие и способствующих росту масштабов «теневой экономики». Для легализации данных сумм необходимо введение гибкой формы расчетов как между физическими, так и между юридическими лицами, отвечающей мировым стандартам, которой, например, является чековая, а также введение режима более свободного движения средств.

В процессе деятельности коммерческих банков происходит трансформация наиболее ликвидных денежных агрегатов в менее ликвидные. Этот процесс должен стать объектом регулирования со стороны Госбанка СССР.

Влияние кредитно-расчетной деятельности коммерческих банков на величину денежной массы определяется на основе данных статей балансов, на которых отражаются операции, связанные с эмиссией платежных средств, формированием денежной массы. К таким операциям относятся депозитно-ссудные с ценными бумагами, валютой, факторинговые, лизинговые и пр. Они формализуются посредством построения рассмотренных денежных агрегатов, характеризующих объем и структуру денежной массы по признаку ликвидности.

Расчет цепных темпов роста отдельных показателей денежной массы показывает чрезвычайно неравномерный прирост различных агрегатов в 1988, 1989 и 1990 гг., в то время как в предыдущие годы динамика темпов роста различных агрегатов отличалась определенной равномерностью и в большинстве случаев — однонаправленностью. Резкие скачки и колебания в динамике различных агрегатов, разнонаправленность их движения в последние 3 года могут быть связаны как с погрешностями, допущенными при подсчете денежной массы ввиду секретности многих данных или их отсутствия, так и с особенностями хозяйственной и банковской реформы в этот период.

Анализ динамики соотношений вкладов населения, показателей $Д_0$, $Д_1$ и основных макроэкономических переменных свидетельствует о чрезмерном превышении темпов роста вкладов населения и денежной массы над темпами роста основных макроэкономических показателей. Так, если в 1961 г. вклады населения составляли не более 15% товарооборота и 7,5% национального дохода, то в 1990 г.—82% и 54,4%. Аналогично в 1961 г. удельный вес наличных и безналичных платежных средств в товарообороте держался на уровне 10% и 31%, а к 1990 г. достиг 32% и 158% соответственно, т. е. остатки фактически имеющихся на сегодняшний день платежных средств в полтора раза превышают масштабы товарооборота (табл. 1).

Таблица 1

Соотношение вкладов населения, узких показателей денежной массы и основных макроэкономических переменных

Годы	Вклады / товарооборот	Вклады / ВОП	Вклады / НД	$Д_0$ / товарооборот	$Д_1$ / товарооборот
1961 . .	14,7	3,5	7,5	9,7	30,6
1970 . .	30,6	7,2	16,1	15,1	51,7
1980 . .	57,8	14,5	33,8	19,6	83,7
1990 . .	81,6	23,4	54,4	31,7	158,3

Далее о том, что касается значимости воздействия каждого из рассматриваемых факторов на динамику отдельных агрегатов денежной массы — по состоянию на конец 1990 г. показатель $Д_0$ наиболее чувствителен к изменениям ставки процента (Кэл =0,99); товарооборота (0,48), величины национального дохода (0,12); валового общественного продукта (0,07). Подчеркнем, что коэффициенты эластичности характеризуют степень чувствительности (эластичности) денежной массы к отдельным факторам по состоянию на каждую конкретную дату, а ряды динамики, построенные на базе значений коэффициентов эластичности, отличаются существенными колебаниями и не дают представления о превалирующей тенденции. Более показателен в этом плане анализ корреляционной зависимости.

Анализ корреляционной зависимости также свидетельствует о наличии тесной связи между всеми показателями денежной массы и анализируемыми макроэкономическими переменными. Наименьшее влияние, согласно сделанным расчетам, на динамику всех исследуемых показателей денежной массы оказывают ставки процента, коэффициент корреляции которых низок — не превышает 0,7 (табл. 2).

Анализ результатов применения более сложного экономико-математического аппарата (регрессионных уравнений) для оценки наличия и степени связи между исследуемыми переменными также свидетельствует, что величина наличного компонента денежной массы (агрегат $Д_2$) в наибольшей степени зависит от динамики товарооборота, равно как и от ее безналичных компонентов, и валового общественного продукта.

Обобщая, подчеркнем, что в новых условиях при правильной организации системы контроля за денежной массой деятельность коммерческих банков не может служить катализатором разбухания объема наличных денег, поскольку одной из главных функций Госбанка СССР (как центрального) является организация эмиссионных операций. Остальные банковские учреждения в процессе осуществления кредитно-расчетных операций должны в основном перераспределять выпущенные в обращение центральным банком наличные денежные средства. **Возможности коммерческих банков самостоятельно «создавать» платежные средства на счетах клиентуры «сверх денег центрального банка» должны быть ограничены.**

Это предполагает, что коммерческий банк может осуществлять безналичные платежи в пользу других банков, предоставлять другим банкам кредиты и получать деньги наличными строго в пределах остатка средств на своем расчетном (корреспондентском) счете в центральном банке. В этих условиях коммерческие банки будут вынуждены сами сдерживать депозитную эмиссию, так как она связана с ростом риска ликвидности и может поставить банк на грань банкротства.

Вместе с тем Госбанк СССР должен жестко контролировать процесс депозитной эмиссии путем установления для коммерческих банков различных нормативных показателей и использования прочих экономических и административных мер воздействия, характерных для функционирования двухуровневой банковской системы и наличия коммерческого банковского дела.

При иных принципах организации банковских операций должны измениться соответствующим образом и механизм, и инструменты контроля за денежной массой.

Таблица 2

Расчет корреляционной зависимости (*) показателей денежной массы от основных макроэкономических переменных (1960—1990 гг.)

Показатели денежной массы	Факторы				
	ВОП	процент	ИРЦ	ИОЦ	товарооборот
$Д_0$ . . .	0,90	0,70	0,90	0,95	0,97
$Д_1$ . . .	0,87	0,59	0,91	0,88	0,90
$Д_2$ . . .	0,87	0,59	0,91	0,88	0,90
$Д_3$ . . .	0,95	0,64	0,94	0,95	0,97
$Д_4$ . . .	0,95	0,63	0,94	0,95	0,96

* Значение коэффициентов корреляции, близкое к 1, свидетельствует о наличии тесной линейной связи между исследуемыми переменными.

РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ И МЕТОДЫ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ*

И. Г. Туровский

Плановая база на рынке

Важнейшими факторами, определяющими роль и значение плановой базы на рынке, являются: размеры синдицирования промышленности; роль обобществленного сектора в проведении важнейших товаров и, в частности, роль генеральных договоров; внутренняя связь между важнейшими частями обобществленного сектора на рынке.

Процесс синдицирования развертывается чрезвычайно быстрым темпом. В среднем за 1926/27 г. 12 важнейших отраслей легкой индустрии, реализующих промышленную продукцию на 4644 млн. руб., были синдицированы на 85%. Сбыт синдицированной промышленности указанных отраслей через синдикаты достигал 89,5%. Ко всей продукции 12 отраслей промышленности сбыт составлял 77%. Сбыт продукции 14 синдикатов в 1927/28 г. (по данным промфинплана) достигает 3780 млн. руб. Если к этому присоединить реализацию продукции Сахаротреста и Резинотреста по галошам (тресты, выполняющие в значительной мере синдикатские операции), то централизованный сбыт продукции, могущий быть вовлеченным в сферу регулирования, достигнет порядка 4,5 млрд. руб. по отпускным ценам. Приводимая ниже таблица показывает, что и система потребительской кооперации заняла доминирующее положение на рынке промышленных товаров. Этим в значительной мере объясняется успех кампании по снижению цен.

Роль кооперативной системы в реализации важнейших товаров широкого потребления, как видно из таблицы, достигает в 1927/28 г. 70—80%. Рост кооперации происходил и происходит в первую очередь за счет вытеснения частника, а затем и госторговли. Как видно из той же таблицы, интенсивно развивается система генеральных договоров.

Работа Комиссии СТО по рационализации товаропроводящего аппарата в значительной мере устранила больные вопросы, тормозившие развитие нормальных взаимоотношений между госпромышленностью и потребкооперацией. Таким образом, к 1927/28 г. мы имеем в основных чертах законченную организацию мощной плановой базы. Эта организация дает возможность в 1927/28 г. сделать следующий шаг на пути к организации социалистического распределе-

* Из статьи, опубликованной в журнале «Плановое хозяйство». 1926. №№ 5—6.

Таблица 1

(%)

	Удельный вес потребительской кооперации в реализации промышленной продукции		Удельный вес генеральных договоров в кооперативном сбыте	
	1926/27	1927/28	1926/27	1927/28
Хлопчатобумажные ткани	52	80	65	95
Сахар	68	76	67	81
Соль	85	90	80	100
Галоши	65	80	54	89
Спички	60	75	не было	75
Металлы	40	46	34	56
Силикаты	55	76	34	74
Махорка	70	75—80	25	40

ния — перейти в текстильной промышленности на систему предварительных заказов.

Однако опыт истекшего полугодия показал, что отсутствие или недостаточность плановых решений по ряду важнейших вопросов организации плановой базы не устранили всех трещин внутри обобществленного аппарата, не дали надлежащего темпа расширения плановой базы, частично обусловили разрыв между целями регулирующих организаций и возможностью их выполнения. Нерешенными или недостаточно решенными остались: взаимоотношения между организованным кустарем, с одной стороны, и синдикатами и потребкооперацией—с другой; вопрос о путях плановой организации сбыта продукции местной промышленности; формы и методы планирования строительства сети (оптовой и розничной); крайне недостаточное развитие регулирующей роли в коопсистеме центров кооперации; несоответствие периода заключения гендоговоров задаче подготовки к хлебозаготовительной кампании и несовершенство техники их заключения.

Ввиду недостаточно организованного охвата сбыта продукции местной и кустарной промышленности, имеющей большое значение в снабжении села товарами широкого потребления, плановая база была заметно сужена (по коже, металлам, подсолнечному маслу и пр.). В то же время крупная госпромышленность была использована и кустарем, и местной промышленностью как поставщик дефицитного промсырья; при этом и кустарь, и местная промышленность, пользуясь относительной свободой распоряжения своей дефицитной продукцией, повышали цены и частично обусловили дезорганизацию сырьевого рынка.

Отсутствие планового строительства торговой сети обусловило несоответствие между планом завоза и задачами в области сельскохозяйственных заготовок и торговой емкостью рынка.

Не менее угрожающим фактором является крайне недостаточное регулирование центрами кооперации всей коопсистемы. Достаточно указать на то, что в условиях централизованной покупки товаров у промышленности Центросоюзом передаются большей частью предоставленные ему средние условия расчета на равных основаниях городской и сельской кооперации, Украине и Уралу, Северному Кавказу и Москве. Центры кооперации, осуществляя централизованное распределение товаров по стране, не имеют сколько-нибудь достоверных сведений о состоянии товарных запасов. Это положение грозит в дальнейшем самыми серьезными осложнениями и для промышленности, и для коопсистемы, а следовательно, и для всего народного хозяйства. Необходимо срочное принятие мер, гарантирующих коренное оздоровление внутрикооперативной работы.

Наконец, довольно затяжной процесс заключения договоров между промышленностью и коопсистемой в сентябре и октябре ослабляет маневренные операции кооперативной системы и промышленности в период наибольшего развития рыночного оборота и постоянно (в том числе и в 1927/28 г.) обусловливает перебои в организованном снабжении потребсистемы.

Особняком стоит крупнейший вопрос о взаимоотношениях потребительской и сельскохозяйственной кооперации. На ходе сельскохозяйственных заготовок с достаточной рельефностью выявилась неустойчивость сельскохозяйственной кооперации как фактора, организующего производство сельского хозяйства. Таким образом, важнейшая проблема планового хозяйства — достижение единства регулирующих мероприятий, проводимых обобществленным сектором на ответственнейшем участке хозяйства,— остается пока нерешенной.

Несмотря на указанные недочеты, наличная плановая база на рынке позволила уже во втором квартале осуществить весьма сложный народнохозяйственный маневр. Однако использование мощнейшей плановой базы не соответствует тем высоким организационным формам, каких достиг наш плановый сектор. Методы использования примитивны и неэффективны и в значительной мере обусловливают слабость приводов между плановым замыслом и действительностью.

Рассмотрим наиболее универсальный метод регулирования товароснабжения — планы завоза.

Планы завоза

Посредством планов завоза Наркомторг стремится по возможности равномерно распределить общий дефицит продукции между всеми районами Союза, причем в первую очередь ставит своей целью стимулирование заготовок сельскохозяйственной продукции. Планы завоза стали применяться в самом конце 1924/25 г. и получили свое развитие в последующие годы. Постепенно, по мере увеличения круга дефицитных товаров, увеличивается и сфера применения планов завоза.

В период возникновения планов завоза на важнейших рынках наряду с синдикатами тресты реализовали через собственные аппараты (по преимуществу оптово-розничные) большую часть своей продукции, притом наиболее ходкой. Центросоюз, испытавший огромные финансовые затруднения в 1923/24 г., еще и в 1924/25 г. был нежелательным клиентом для промышленности; в таком же положении были взаимоотношения между промышленностью и большинством райсоюзов. Синдикаты и тресты через

Таблица 2

Район	Хлопчатобумажные ткани			Кожтовары			Металлические товары		Шерстяные ткани	
	1925/26	1926/27	1927/28 I кв.	1925/26	1926/27	1927/28 I кв.	1925/26	1926/27	1926/27	1927/28 I кв.
Северный Кавказ	107,0	107,7	100,9	122,3	97,6	106,6	106,6	98,5	107,1	99,5
Центрально-земледельческий	107,2	97,6	98,5	—	70,4	104,9	65,1	95,1	142,7	117,1
Украина	109,8	115,4	99,3	142,3	138,1	100,1	115,7	110,6	106,7	82,0
Башкирия	79,5	102,8	99,4	56,0	55,6	91,8	57,6	88,7	90,1	95,9
Казахстан	97,6	99,6	108,6	84,3	51,2	79,6	75,6	118,4	100,6	104,2
Московско-промышленный	121,8	105,7	100,2	154,5	144,9	146,9	199,4	130,3	116,2	84,2
Северо-Западный	122,1	114,8	105,8	136,9	99,6	140,2	127,9	143,1	107,4	78,1

Таблица 3

Район	1926/27 с.-х. год			I кв. 1927/28 с.-х. года			II кв. 1927/28 с.-х. года		
	Весь завоз	В том числе хлоп.-бум. ткани	Хлебозагот.	Весь завоз	В том числе хлоп.-бум. ткани	Хлебозагот.	Весь завоз	В том числе хлоп.-бум. ткани	Хлебозагот.
Северный Кавказ	106,1	107,5	87,6	98,0	103,3	63,3	104,0	100,9	80,0
Урал	107,7	108,4	105,9	110,0	101,5	96,0	101,5	101,0	39,0
Сибирь	112,9	113,6	108,7	72,7	113,9	54,0	101,2	99,8	58,0
Казахстан	97,9	102,3	98,7	91,9	94,9	95,2	105,9	108,6	65,3
Крым	118,4	120,3	88,8	113,8	107,2	168,4	113,7	102,9	65,0
Украина	120,8	119,5	90,5	111,2	107,7	166,4	98,4	99,3	70,0

широко развернутую сеть, вплоть до розничной, устанавливали непосредственные связи с низовой кооперацией.

Высокая конъюнктура обусловила концентрацию сбыта промпродукции в центрах производства, наиболее выгодную для трестов, а это, в свою очередь, вызвало огромный рост постоянных представительств торговых и кооперативных организаций. Спекуляция, перепродажи дефицитных товаров внутри обобществленного сектора были почти общим явлением.

В описанных условиях планы завоза ставили себе целью в принудительном порядке направить товары из центров на периферию по возможности кратчайшими путями. В самом начале планы были формой борьбы со спекуляцией, с оголением отдаленных районов.

Установившаяся с 1924/25 г. высокая конъюнктура на рынке промтоваров, мероприятия правительства по санированию кооперации обусловили значительный хозяйственный рост оптовых звеньев кооперации. Одновременно, благодаря центростремительным силам развертывающегося хозяйства и соответствующей активной политике государства, быстро развивались советские синдикаты, имеющие тенденцию стать концентрированным монопольным орудием промышленности на рынке.

На следующем этапе стало возможным установление высших организационных форм взаимоотношений между промышленностью и кооперацией на основе системы гендоговоров. Базой системы генеральных договоров должна явиться система предварительных заказов, на основе которой строится производственная программа и осуществляется распределение товаров по стране. Следующим и уже недалеким этапом является установление условий расчета между промышленностью и кооперацией на основе торгово-финансовых планов.

Построение народнохозяйственного плана на базе максимальной дифференциации внутрихозяйственного расчета важнейших хозорганизаций становится отличительной чертой концентрационных процессов на рынке.

Несмотря на глубочайшие изменения в организации нашего хозяйства, планы завоза и в 1927/28 г применяются в тех же формах, что в 1925/26 г.

Каковы трудности, препятствующие целесообразному применению планов завоза и каковы результаты действующих планов завоза? Основными трудностями являются: крайне недостаточное знание покупательных фондов районов, а тем более дифференциации их на отдельные товары (применяющиеся Наркомторгом районные показатели: вес районов в планах хлебных и сырьевых заготовок и количество городского и сельского населения — с достаточной ясностью иллюстрируют неподготовленность к осуществлению порайонного планирования); согласование народнохозяйственного расчета (если имеется гарантия, что этот расчет отражен в планах завоза) с внутрихозяйственным расчетом планируемых организаций.

Как преодолеваются указанные трудности? Анализ планов завоза по районам и их выполнения (табл. 2) показывает следующее: фактический завоз значительно отклоняется от плановых предположений по СССР в целом (особенно по кожевенным и металлическим товарам) с преобладанием тенденции к превышению планов («скрытые резервы» торгующих организаций).

Еще более резко расхождение между планами завоза и их выполнением (как в одну, так и в другую сторону) по отдельным районам. Отклонение по кожевенным и металлическим товарам настолько велико, что не позволяет говорить о какой-либо реальности планов завоза по этим товарам, при этом характерно недовыполнение планов завоза по районам, в которых слабо развита торговая сеть (Казахстан, Башкирия.)

Сопоставление фактического завоза (превышающего обычно плановые наметки завоза в хлебозаготовительные районы) с ходом хлебозаготовок обнаруживает довольно слабую зависимость между фактическим выполнением завоза и ходом хлебозаготовок (табл 3).

Приведенная таблица показывает, что в то время, как план завоза по основным хлебозаготовляющим районам значительно перевыполнен в 1926/27 сельскохозяйственном году (по Северному Кавказу — на 6,1—7,5%, по Украине — на 19,5—20,8%), план хлебозаготовок в тех же районах недовыполнен на 9—12%. Очевидно, не планы завоза являлись решающими для выполнения хлебозаготовительного плана, а ряд прочих обстоятельств, планом не учтенных. В то же время нереальный порайонный план хлебозаготовок является основным фактором, предопределяющим распределение товаров по районам.

Весьма показательно сравнительное сопоставление порайонного завоза в 1925/26 г. достаточных и недостаточных промышленных товаров (табл. 4).

Приведенная таблица свидетельствует, с одной стороны, о том, что коммерческий завоз по районам в основном не нарушает интересов хлебозаготовительных районов, а с другой — что удельный вес районов в реализации достаточных и недостаточных товаров колеблется весьма незначительно. Эта устойчивость веса районов в завозе планируемых и непланируемых товаров особенно ярко подчеркивается специальной работой Наркомторга.

Наркомторгом произведены подсчеты колебания удельного веса районов в завозе хлопчатки за три года, в том числе и за 1924/25 г. Несмотря на то, что в течение двух лет завоз жестко планировался, а в течение 1924/25 г. определялся по преимуществу коммерческими планами множества организаций,

Таблица 4

(в % к итогам по СССР)

Район	Товары, планируемые НКТоргом		Непланируемые товары (фактический завоз)
	По планам завоза	Фактический завоз	
Северный Кавказ	9,2	9,1	7,1
Сибирь	7,4	7,1	4,6
Урал	6,4	5,7	5,1
Средняя Азия	8,8	8,2	5,7
Северо-Западный	5,3	5,9	7,7
Северный	1,3	1,3	2,1
Украина	14,8	15,6	17,4
Центрально-земледельческий	5,2	4,5	7,1
Поволжье	6,5	6,0	6,9
Крым	0,9	0,8	1,6
Московско-промышленный	20,2	22,5	22,3

несмотря на значительные изменения в географии урожая, удельный вес районов за три столь разных года обнаружил значительную устойчивость. Этот расчет с очевидностью показал, что в пределах 20% резерва возможно исчерпывающее корректирование коммерческих планов завоза, возможно достаточное дополнительное целевое снабжение районов, в которых сосредоточены крупнейшие заготовки или в которых наблюдается наибольшее напряжение спроса.

Однако не последние расчеты являются решающими для наших выводов о системе регулирования. Предыдущие годы, а тем более 1927/28 г., показали с исключительной ясностью, что основные приводы между плановым замыслом и действительностью оказываются недостаточно активными, несмотря на завершенный в целом процесс организации плановой базы на рынке. Приведенный анализ показывает, что методы использования плановой базы совсем не эффективны. Достаточно указать на то, что бронируемые Наркомторгом на бумаге квартальные резервы реально не существуют, так как хранение их не обеспечено соответствующим финансированием, и наивно было бы думать, что при остром недостатке средств в торговле торгующие организации могли бы без специальных кредитов даже кратковременно иммобилизовать часть товарных фондов. Таким образом, важнейший элемент маневра, основанного на конъюнктурных показателях и целевых установках регулирующего органа, выпадает из рук регулирующего аппарата, оставляя лишь бумажную иллюзию резерва. Но мало того, планы завоза не только не дают желаемого эффекта в регулировании рынка, они обессиливают регулирующие начала.

Приведенные выше данные о роли синдикатов и кооперации в доведении до потребителя промышленных товаров, о размерах генеральных договоров, факт правительственного постановления о переходе на систему предварительных заказов показывают, что синдикаты и кооперация приобрели значение решающих народнохозяйственных факторов.

Осложнения в работе кооперативного аппарата или в синдикатской работе могут обусловить потрясения всего народнохозяйственного организма. Вот почему крупнейшей народнохозяйственной задачей является повышение качества работы обобществленного сектора на рынке, всемерное стимулирование творческих, инициативных начал внутри обобществленного сектора.

Злейшим врагом развивающегося планового хозяйства является бюрократизация хозяйственного аппарата. Чем лучше учитывает наш хозяйственный аппарат потребности рынка, чем выше качество обслуживания этих потребностей, тем больше шансов лучшего познания и руководства хозяйством. Вот почему крупнейшая задача планового руководства хозяйством может быть решена только на основе умелого сочетания народнохозяйственного расчета с внутрихозяйственным расчетом важнейших элементов обобществленного сектора. Мы считаем, что в настоящее время решение этой задачи (при правильном подходе) может быть значительно облегчено, так как такие организации, как синдикаты и кооперативная система, при достигнутом уровне своего развития могут правильно решать свои внутрихозяйственные задачи только в случае их соответствия народнохозяйственным интересам. Вот почему промфинплан 1927/28 г. является гораздо более эффективным актом планирования и регулирования, чем, скажем, производственные планы главков, фомально более близкие к методам социалистического хозяйства.

К сожалению, на рынке промтоваров мы наблюдаем и в 1927/28 г. наиболее отсталые, упрощенные, примитивные формы регулирования, не соответствую-

щие современной организации обобществленного сектора. Планы завоза строятся без учета торгово-финансовых планов, а торгово-финансовые планы утверждаются без учета планов завоза. Планы завоза по объективным причинам (вследствие указанных выше трудностей) не могут наметить правильного распределения товарных масс по районам, и важнейшая данность, на основе которой возможно правильное распределение — дифференцированный учет торговыми организациями потребности районов, учет напряженности спроса,— выводится за скобки при проектировке завозных планов.

Мы уже указывали, что торгово-финансовый план синдикатов и кооперсистемы следует рассматривать, как и промфинплан, как фактор народнохозяйственного значения. При таком подходе задачей планирующих и регулирующих органов является, с одной стороны, общая ориентировка хозяйствующих организаций в основных народнохозяйственных задачах, конкретизированных для данного отрезка времени, и путей участия хозяйствующих организаций в разрешении указанной задачи; а с другой — реальная помощь хозяйственным организациям на основе их торгово-финансового плана в выполнении поставленных задач.

Практика планов завоза, как мы уже указывали, противопоставляет народнохозяйственные (?) интересы внутрихозяйственным интересам организаций, деятельность которых имеет крупнейшее народнохозяйственное значение. Таким образом, не только подрубается сук, на котором покоится регулирование, но выхолащивается ответственность и инициатива обобществленного сектора на рынке. Достаточно сослаться на то, что генеральные договоры и система предварительных заказов — эта высшая форма взаимоотношений между промышленностью и рынком — фактически срываются и заменяются планами завоза; работа планируемых организаций в «идеальном» (с точки зрения планов завоза) разрезе должна превратиться в работу чиновничьего аппарата, выполняющего поручения оторванного от рынка штаба.

Мы считаем, что необходима иная система регулирования, которая обеспечивала бы повышение эффективности в выполнении плановых заданий на основе реального сочетания народнохозяйственных задач с оперативными планами, максимального повышения ответственности хозяйственных организаций, увеличения реальных маневренных возможностей Наркомторга.

Для осуществления указанных задач необходимо, чтобы Госпланом совместно с ведомствами при составлении контрольных цифр был детально проработан план хозяйственных мероприятий и маневров, направленный к максимальному обеспечению планового развития рыночного оборота между городом и деревней. Для 1928/29 г. особо должны быть проработаны конкретные мероприятия:

по преодолению сезонных разрывов между спросом и предложением путем накопления товарных запасов, перераспределения товарных масс по сезонам между городом и деревней и перевода остановок фабрик, по преимуществу в третьем квартале;

по расширению планового охвата предложения промпродукции, в том числе местной и кустарной промышленности. Ввиду того, что контрольные цифры, составляемые в августе — сентябре, дают прогноз и директивы лишь на три четверти года, мы считаем необходимым, чтобы Госплан совместно с ведомствами (ВСНХ, НКФ, НКТорг) разработал не позднее 1—15 июля план хозяйственных мероприятий в четвертом квартале на основе предварительной оценки хозяйственной конъюнктуры четвертого квартала.

На основе всего плана хозяйственных мероприятий Наркомторгом СССР должны быть даны директивы (при контрольных цифрах) о взаимоотношениях и объеме работы, а также о построении сети основных товаропроводящих систем по районам и по важнейшим товарам. Синдикаты и кооперация на основе прогноза и общих директив Наркомторга о задачах, стоящих перед хозяйственными организациями, строят свои годовые и квартальные торгово-финансовые планы, на указанные организации возлагается ответственность за равномерность насыщения районов и выполнение поставленных задач.

Торгово-финансовые планы до представления в НКФ и Госбанк (к составлению кредитного плана) обязательно должны иметь заключение Наркомторга, оценивающего с точки зрения их соответствия задачам рынка и увязки промышленности с товарооборотом. В том случае, если на предстоящий квартал предвидится дефицит обязательных товаров, ему должно быть предоставлено право резервировать в свое распоряжение до 20% продукции синдицированной промышленности, реализуемой хозяйственными организациями в сроки и районы по указанию НКТорга. Сохранение резерва должно быть обеспечено соответствующим кредитным планом.

Указанные принципы регулирования и порядок их осуществления могут быть введены в жизнь лишь после предварительной организационной подготовки аппарата регулирующих организаций.

ЗАКОН ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ — КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

(МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)

Л. Жуков,
д-р экон. наук, профессор
П. Смекалов,
д-р экон. наук, профессор
С. Кованов,
д-р экон. наук

Закон экономии времени сегодня выступает в качестве основного экономического закона, поскольку все члены общества (в том числе и сельские труженики) заинтересованы в экономии времени как источнике сбережения ресурсов и увеличения жизненных благ. К. Маркс назвал его первым экономическим законом, когда всякая экономия сводится в конечном счете к экономии времени [1]. В этом высказывании характеризуется глубинная основа эффективности производства, в том числе и сельскохозяйственного. Закон экономии времени выражает объективную необходимость ресурсосбережения и повышения рентабельности сельскохозяйственных предприятий.

Критерий полноты и силы действия этого закона можно сформулировать как максимум общественно полезных результатов жизнедеятельности при минимуме затрат времени.

Закон экономии времени имеет всеобщий характер, сферой его деятельности является вся социальная и экономическая жизнь аграрников. Его место в системе экономических законов социализма определяется функциональным назначением, заключающимся в достижении при данном уровне развития производительных сил минимизации затрат совокупного времени для создания материальных и духовных благ. Поэтому экономия времени — не цель социалистического общества, а средство ее достижения. Главным противоречием, воплощенным в данном законе, является противоречие между экономией времени и дополнительными затратами различных видов ресурсов (не исключая и самого времени) на ее достижение. Разрешение данного противоречия основывается на интенсификации сельскохозяйственного производства и повышении его эффективности.

Так, каждые сутки перестоя хлебов на корню после наступления полной спелости зерна приводят к потере от 21,6 до 36,2 кг/га. Потери зерна в срок от 4 до 20 дней после наступления его полной спелости составляют от 1 до 8 ц/га. В стране ежегодно убираются с опозданием зерновые на площади 60—80 млн. га, причем потери зерна составляют 17—20 млн. т на сумму 2,5 млрд. руб.[2].

Следует различать экономический и социальный критерий повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Поскольку режим экономии не самоцель, а средство повышения эффективности производства, постольку рост производительности труда следует рассматривать как экономический критерий рационального использования времени в процессе трудовой деятельности. Социальным же критерием режима экономии времени следует считать свободное время и степень его рационального использования. Отсюда вытекает основное требование закона экономии времени — сокращение рабочего времени до общественно необходимого минимума и увеличение свободного времени до общественно возможного максимума. Обобщающим (комплексным) показателем эффективности сельскохозяйственного производства может служить отношение свободного времени к рабочему.

Забота совхозов и колхозов о рациональном использовании трудовых, материальных и финансовых ресурсов, сни-

[1] К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 46. Ч. 1. С. 117.

[2] См.: Плановое хозяйство. 1988. № 11. С. 94.

жении себестоимости должна стать определяющим условием противозатратного хозяйствования. Режим экономии, полный хозрасчет, самофинансирование как формы проявления закона экономии времени сегодня распространяются на все виды собственности. Именно в режиме экономии выражается противозатратный характер производственных отношений. Экономия и ресурсосбережение направлены на увеличение сельскохозяйственной продукции, служащей удовлетворению растущих материальных и культурных потребностей всего общества. Поэтому в осуществлении режима экономии в аграрном секторе страны должны быть заинтересованы не только крестьяне, но и вся страна.

Сокращение потерь продукции полей и ферм при уборке, транспортировке, хранении и переработке — источник пополнения продовольственного фонда страны. Прибавка в ресурсах потребления за счет сокращения этих потерь составит 20%, а по некоторым видам продукции —30%. И затраты на устранение потерь будут в 2—3 раза меньше, чем на дополнительное производство того же объема продукции.

По данным ВНИИ кормов, в общих потерях грубых и сочных кормов 43% составляют потери, вызванные несоблюдением сроков уборки, 24% — нарушением технологии заготовки и 33% — нарушением режима хранения кормов [3].

Экономия времени в системе АПК зависит от многих обстоятельств, в том числе от распределения рабочей силы по регионам, отраслям и сферам системы подготовки квалифицированных кадров и их использования, от многоукладности форм собственности, организации производства и труда, развития крестьянских хозяйств и т. д.

Действие закона экономии времени распространяется не только на материальное производство, но и на всю инфраструктуру. Экономия времени может быть достигнута за пределами процесса производства при совершенствовании доставки, хранения, переработки и реализации продукции. В этом случае сокращается потребность в запасах сырья, материалов, кормов, горючего, удобрений, а следовательно, и в общих затратах труда, воплощенного в запасах материальных ценностей. Экономия времени может происходить вследствие уменьшения затрат на управление АПК, содержание административных органов и т. д.

Чем интенсивнее производится общественный продукт АПК, тем больше появляется возможностей для расширения границ свободного времени. Свободное время должно выступать конечным результатом действия закона экономии времени во всех сферах общественной жизни. Если рост производительности труда (экономический критерий) является концентрированным выражением экономии времени в материальном производстве, то увеличение свободного времени (социальный критерий), его распределение и степень рационального использования можно считать концентрированным выражением (и обобщающим критерием) действия этого первого экономического закона в целом.

При изучении закономерностей развития экономики сельского хозяйства недопустимо: во-первых, представлять, что в аграрном секторе народного хозяйства действуют особые экономические законы; во-вторых, игнорировать специфику проявления закона экономии времени в этой исключительно своеобразной отрасли.

«Есть особенности земледелия, которые абсолютно неустранимы...» [4],— указывал В. И. Ленин. Особенности проявления закона экономии времени в сельскохозяйственном производстве определяются рядом факторов. И среди них — тесная связь производства с климатическими условиями (сезонность), землей, животными и растительными организмами. Налицо переплетение закона экономии времени и законов природы.

Естественно, наука, возрастающие материально-технические, социально-экономические и природно-экономические возможности аграрной экономики создают условия для ограничения неблагоприятных воздействий природного фактора. Тем не менее зависимость эффективности сельскохозяйственного производства от степени благоприятности природных условий (а сегодня и экологического фактора) для развития растительных и животных организмов не вызывает сомнений. Даже при широком использовании дополнительных источников тепла и влаги (например, закрытый грунт овощеводства) сохраняется зависимость урожайности (а это экономия времени) от количества солнечных дней, интенсивности солнечной радиации и т. д. Но главный резерв экономии заключается, естественно, в воздействии природных факторов на эффективность производства в открытом грунте. Исследования показывают, например, степень зависимости величины урожая сельскохозяйственных культур от количества и продуктивности влаги в отдельные периоды вегетации. На величину урожая влияют даже такие факторы, как сторона и пологость склонов, на которых расположены посевы, например, виноград, помидоры и т. д.

Наиболее сильное влияние на эффективность сельскохозяйственного производства в климатических условиях оказывают засуха и дожди. Стихийность проявления законов природы влияет в той или иной мере на экономические результаты колхозов и совхозов, фермеров и крестьянских хозяйств и может привести (и приводит) к появлению элементов стихийности в экономике АПК. Поэтому исключительно важное народнохозяйст-

[3] См.: АПК: экономика, управление. 1989. № 5. С. 3, 6.

[4] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 5. С. 137.

венное значение имеют факторы, ослабляющие, предупреждающие и, если возможно, устраняющие неблагоприятные воздействия природных факторов на экономику села (специализация, интенсивные технологии, новые сорта семян и породы скота, сельскохозяйственная техника и т. д.). Последние позволяют экономить время, устраняя последствия от потерь времени, вызванных природными, стихийными факторами.

Самый сложный, но в то же время и самый кардинальный путь уменьшения отрицательного влияния природных факторов на экономику отрасли — обеспечение возможности искусственного регулирования микроклимата. В незначительных масштабах — это закрытый грунт, в широких — мелиорация, создание лесозащитных насаждений, организация систем хозяйствования и т. д. Перечисленные мероприятия (и даже закрытый грунт) не могут полностью устранить влияние климатических условий на эффективность производства, но они, несомненно, обеспечивают получение относительно стабильного урожая.

Важным условием, ослабляющим стихийное проявление сил природы, является прогнозирование погодных условий. Средняя степень вероятности прогноза погоды пока составляет 80—85%. В настоящих условиях возрастает потребность в совершенствовании методики прогнозирования изменения погодных условий. Это должно стать составной частью и неотъемлемым элементом планирования на уровне всей аграрной экономики. Когда сельское хозяйство не застраховано от проявления стихийности, должна быть создана достаточная гарантия от возможных случайностей. Такой гарантией может стать необходимая величина резервов на различных уровнях управления АПК (народнохозяйственный, республиканский, областной, районный). Резервы сельскохозяйственных продуктов позволят не допускать диспропорций в развитии народного хозяйства в неурожайные годы. Создание подобного рода резервов имеет не только большое экономическое и социальное, но, сегодня, и политическое значение.

Поскольку они могут формироваться за счет бюджетов соответствующих уровней, постольку они снизят эффективность экономики, ибо выделяемые средства могли бы быть использованы для повышения благосостояния крестьян (социальная эффективность). Но положительное влияние ритмичности процесса сельскохозяйственного производства и гарантированность уровня потребления, в конечном итоге связанные с созданием резервов, перекроют отрицательные моменты этого мероприятия и благотворно скажутся на экономической эффективности и народном благосостоянии.

Приведенные данные (см. табл.) показывают определенную зависимость между количеством производственных фондов, величиной валовой продукции, а стало быть, и фондоемкостью. В экономике сельского хозяйства сложилась негативная тенденция, отрицательно влияющая на эффективность сельскохозяйственного производства. Падение фондоотдачи — это отклонение от закона экономии времени, когда субъективные управленческие решения не согласуются с объективным законом.

Какие же причины обусловливают рост фондоемкости в сельском хозяйстве и снижают рентабельность хозяйствования? Попытаемся выявить некоторые из них. Во-первых, особенно велико воздействие сезонности производственного процесса на эффективность сельскохозяйственного производства. Достаточно напомнить, что большое количество сельскохозяйственных машин и орудий используется сравнительно короткое время (например, зерновые комбайны 10—12 дней, специализированные сеялки 3—5 дней). Даже такая универсальная техника, как трактор, используется в течение года с неодинаковой степенью интенсивности. Простои машин в поле достигают 40% рабочего времени и даже в период уборки урожая по РСФСР про-

Динамика фондоемкости сельскохозяйственной продукции за период 1980—1988 гг. *

Годы	Валовая продукция, млрд. руб.	Основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения, млрд. руб.	Фондоемкость продукции
1980 . . .	187,8	238	1,25
1985 . . .	208,6	316	1,50
1986 . . .	219,7	330	1,51
1987 . . .	218,5	344	1,57
1988 . . .	222,2	354	1,60

* Рассчитано: Народное хозяйство СССР в 1988 г. М., Финансы и статистика, 1989. С. 259, 425.

стои превышают миллион комбайно-дней. Выход — увеличивать время работы сельскохозяйственной техники на протяжении всего года, не забывая и о многосменности.

Во-вторых, исключительно важной спецификой сельского хозяйства является то, что в производственном процессе в этой отрасли функционируют животные и растительные организмы. Рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения (как основные фонды) увеличивают фондоемкость. По стране наблюдается негативная тенденция — темпы урожайности и продуктивности отстают от темпов роста биологических фондов. Отсюда единственный выход — повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, т. е. повышение фондоотдачи.

В-третьих, особо важная предпосылка подъема сельскохозяйственного производства — это применение системы машин (особенно в растениеводстве) с высокими технико-экономическими параметрами, способствующими повышению их использования. Рост фондоемкости обусловлен тем, что не соблюдаются эти требования. Сельскохозяйственное машиностроение (тракторы, комбайны, сеялки и т. д.) — исключительно металлоемкая отрасль АПК. Из-за больших габаритов ряд сельхозмашин требует значительных транспортных, а вследствие ненадежности в эксплуатации и высоких эксплуатационных издержек. Потому и происходит рост фондоемкости. Выход — надежность, небольшой вес, малые габариты и расход горюче-смазочных материалов, оптимальная система сельхозмашин, способность создать микроклиматический режим почвы для биологических процессов.

В-четвертых, земля в сельском хозяйстве является главным средством производства. Урожайность в земледелии и продуктивность в животноводстве во многом определяются эффективностью использования земли. Особенность земли как средства производства заключается в том, что потребительная стоимость ее не ухудшается по мере производительного использования, если организован правильный уход за ней. И наоборот, нерациональное обращение с землей, нарушение естественных законов земледелия приводят к снижению потенциального плодородия земли, а следовательно, и росту фондоемкости и снижению фондооснащенности. Выход — рациональное внесение в землю органических и минеральных удобрений, восстановление плодородия, обеспечение запаса питательных веществ. Для создания бездефицитного баланса гумуса необходимо ежегодно вносить более 2 млрд. т органических удобрений, или 8,6 т/га. Для сравнения отметим, что сегодня удельный вес органических удобрений составляет в СССР —27, а в США —61%.

В-пятых, в сельском хозяйстве (земледелии особенно) нет более важного фактора, влияющего на эффективность производства, чем фактор времени. Механические средства производства могут обеспечивать сокращение сроков производства в размерах, необходимых на данном уровне технологического процесса.

И последнее. Можно говорить о взаимосвязи закона экономии времени и естественных законов, но нельзя переносить сущность естественных законов на законы общественного развития, неправомерно также отождествлять их качественные и количественные стороны.

Ленинград

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

А. Шамбер

Эффективность социальной политики на предприятиях во многом определяет и эффективность производственной деятельности. Для направления значительной доли средств на социальные цели нужна прибыль, но чтоб она прирастала, надо совершенствовать производство.

Есть ли выход из этого замкнутого круга? Одним из решений может быть получение значительных ссуд. Однако возможности такого способа весьма ограниченны. Во-первых, в нашем пока еще малоэффективном народном хозяйстве недостает кредитных ресурсов. Во-вторых, кредиты надо возвращать и платить высокую процентную ставку. Ссуды эти будут долгосрочными, ибо мероприятия по социальной политике — и в этом их значительное отличие от технических мероприятий — влияют не прямо, а лишь косвенно на эффективность производства, т. е. срок окупаемости затраченных средств значительно увеличивается.

Другое решение — пересмотр самих социальных программ, изменение приоритетов и пропорций в выделении средств на те или иные мероприятия. Это может дать определенный положительный эффект, особенно если в прежних программах недостаточно учитывались реальные потребности работников в социальных благах (например, одно время при значительном дефиците жилья несоразмерно большие суммы выделялись на строительство спортивных сооружений). Однако очевидно, что и возможности этого мето-

да ограничены, его эффект может быть разовым.

Все же главный путь — изыскание возможностей увеличения средств, направляемых на реализацию социальных программ, не в ущерб другим направлениям использования прибыли. При этом необходимо также широкое использование психологических мотиваций улучшения работы, эффективное сочетание социальной политики и политики заработной платы, создание возможностей выбора работником различных вариантов действий. Следует превратить средства, расходуемые на социальные мероприятия, из абстрактно всеобщих общественных фондов потребления в конкретно доступные для каждого те или иные льготы и услуги. Важно предоставить возможность всем работникам получения определенной нормы социальных благ (средней доли средств, направляемых на социальные мероприятия). Например, если сумма средств фонда социального развития предприятия, приходящаяся на одного работника, составляет, как это определено новыми едиными нормативами включения прибыли в цену, 1100 руб. в год, то он и должен иметь право получить в течение года социальных услуг, льготных или бесплатных путевок и т. п. на эту сумму. Если же в силу тех или иных причин он не смог или не захотел воспользоваться подобного рода услугами, то соответствующая сумма сохраняется за работником и включается в его социальные средства будущего года. Такой порядок увеличит доступность социальных благ для нуждающихся в них (за исключением, конечно, отдельных остродефицитных социальных благ — предоставление жилья или мест в детских садах).

Следует значительно расширить круг социальных мероприятий — выделение квартир, санаторных и курортных путевок, предоставление ссуд на строительство, на приобретение дачных и иных земельных участков, гаражей, садовых домиков, лечение в амбулаторных и стационарных учреждениях, спортивные и оздоровительные мероприятия, а также профессиональное, общеобразовательное, вузовское и аспирантское обучение. Причем все эти услуги должны оплачиваться работникам за счет его доли в средствах, направленных на социальные мероприятия. Собственно, для работника все эти услуги остаются бесплатными, ведь он не тратит на них свою заработную плату. Причем речь идет об услугах не только, например, собственных медсанчасти, учебного центра, баз отдыха и т. п., но и «посторонних» платных лечебных или иных заведений. Более того, на наш взгляд, необходимо также оплачивать из доли социальных средств работника и часть услуг так называемой бесплатной государственной системы здравоохранения и образования. Ведь «бесплатны» только для самого работника, фактически же оплачиваются из суммы прибыли предприятий за счет налогов на нее. Поэтому вполне логично компенсировать некоторую часть стоимости полученных работником из государственной системы социальных благ (по республиканским или общесоюзным нормативам) за счет его доли социальных средств во всех случаях, когда получение этих благ и услуг будет связано с определенными потерями или осложнениями для предприятия. Например, при временной потере работником трудоспособности, т. е. отсутствии его на рабочем месте, при предоставлении дополнительных дней отдыха и отпусков по учебе и т. п. Разумеется, если это отсутствие связано с выполнением государственных и общественных обязанностей — военные сборы, свидетельство в суде и органах дознания и т. д., социальные средства работника не должны расходоваться на компенсацию потерь.

При сохранении бесплатности услуг для работника компенсация за счет его доли социальных средств пойдет на увеличение общих расходов на социальные мероприятия, расширяя потенциальные возможности их развития и потребления в будущем.

При использовании предлагаемого порядка государственные социальные блага, несомненно, будут расходоваться более экономно, лишь в случаях действительной необходимости, уменьшатся и потери предприятий. Основные социальные мероприятия, забирающие львиную долю средств, включают строительство жилья, детских садов, санаториев, содержание культурных и оздоровительных центров. Отказ от потребления их услуг части работников позволит предоставлять данные услуги сторонним лицам и организациям, но уже не только с компенсацией всех затрат, но и с известной долей прибыли, например, 10—30%. Это обеспечит ежегодное увеличение средств на социальные нужды.

Такой порядок целесообразно установить и при предоставлении предприятием жилья своему работнику. Квартиры должны не просто бесплатно выделяться, а выкупаться работником за счет долгосрочной беспроцентной ссуды, предоставляемой предприятием в счет его доли социальных средств с ежегодными погашениями. Если работник покидает предприятие, а ссуда им еще не погашена, то с ним заключается соглашение о постепенном погашении ее, но уже с процентами на уровне обычных банковских. Это вполне логично и не нарушает жилищного законодательства, ведь квартира приобретается работником в личную собственность. Разорвав трудовые отношения с предприятием, работник утрачивает свои права на его социальные средства и, само собой, должен компенсировать кредитованные ему суммы на приобретение квартиры. Конечно, могут использоваться и другие формы предо-

ставления жилья, без права собственности. Например, компенсация всех затрат по содержанию и возобновлению жилого фонда, т. е. установление соответствующей действительным затратам квартирной платы за счет социальных средств работника и взыскание ее в полном размере наличными в случае увольнения работника без требования освобождения им жилья, принадлежащего предприятию.

В отличие от двух первых методов решения социальных проблем данное направление обеспечивает не разовое увеличение средств, расходуемых на те или иные мероприятия, а ежегодное их наращивание. Здесь учитывается естественная подвижность контингента работников, динамичность их интересов. Чем дольше работник связан с предприятием, тем больший и разнообразный набор социальных услуг он получит. А это повысит престижность работы на данном предприятии, вызовет дополнительный приток высококвалифицированных рабочих и инженерных кадров, а значит, будет способствовать и росту эффективности производства и увеличению прибыли.

Социально справедливое распределение средств между работниками, т. е. установление нормативов расходования социальных средств,— это разделение не всем поровну, а пропорционально заработной плате и стажу работы на данном предприятии. Конкретный механизм осуществления подобной социальной политики (не касаясь распределения средств между различными мероприятиями, определяемого степенью дефицитности и престижности социальных благ в данное время и в данном месте) может быть представлен следующим образом. Прежде всего определяется шкала коэффициентов к нормативу социальных средств, зависящих от стажа. Условная шкала может быть следующей: при стаже до одного года — коэффициент устанавливается равным нулю: от одного до пяти лет — 0,5; от 5 до 15 — 1; от 15 до 20 — 1,2; свыше 20 лет — 1,5. Выделяются группы работников, которые достаточно существенно различаются по таким характеристикам, как текучесть, профессиональный уровень, размер заработной платы, социальная обеспеченность. Анализ данных отдела кадров по соответствующей методике позволит выявить подобные характерные зависимости. Очевидно, например, что люди, проработавшие на данном предприятии пять лет, увольняются чаще, чем проработавшие десять лет, а те, в свою очередь, меняют работу чаще проработавших на одном месте 20—25 лет. Разумеется, конкретные численность групп работников, их пропорции будут неодинаковыми на разных предприятиях.

Как правило, средний коэффициент устанавливается по наиболее многочисленной группе. Просуммировав затем коэффициенты, умноженные на их удельный вес, равные численности соответствующей группы в долях от всего персонала, и поделив на эту величину сумму средств, затраченных в отчетном году на социальные мероприятия, отнесенную к сумме годовых тарифов и окладов работников, получим норматив социальных средств в долях от суммы годового тарифа для группы с коэффициентом, равным единице. Перемножив данный норматив на сумму тарифа и соответствующий коэффициент, получим нормативную сумму социальных средств для каждого работника на планируемый год. Данные социальных расходов отчетного года для планирования социальных нормативов можно использовать без существенной корректировки, если нет причин ожидать их значительных изменений, связанных с ликвидацией или расширением предприятия. Кроме того, по самому определению, распределяться должны ведь заработанные в предшествующий период средства.

Далее на каждого работника заводится так называемая социальная книжка, в которую вносятся необходимые данные о стаже, годовом тарифе и нормативе социальных средств. Вновь принятым работникам тоже выдаются подобные книжки, в которых в течение года будут регистрироваться затраты: услуги медсанчасти, больницы и т. п. Они будут вычтены в последующие годы из социальных средств данного работника. В целом каждый работник будет иметь рассчитанную определенным образом сумму социальных средств на год, в пределах которой он может воспользоваться любыми предоставляемыми предприятием социальными услугами, получить их на стороне с оплатой за счет этих же средств. По таким видам социальных благ, как ссуды на приобретение участков, дач, квартир и пр., устанавливается определенный порядок их погашения. Например, для значительных ссуд может устанавливаться срок погашения в 10—15 лет, размер необходимых сумм погашения — 50—80% годового норматива социальных средств.

В социальной книжке фиксируются суммы возможных средств и все виды расходов — получение путевок, посещение спортивных учреждений, лечебные и оздоровительные расходы, переходящий остаток. Вполне вероятно, что некоторая часть работников будет специально накапливать на своих социальных счетах (книжках) определенные суммы, особенно в ожидании получения жилья, дач и пр.

Предлагаемая система предоставления социальных благ на предприятиях более справедлива, чем существующие ныне, повышает престижность работы на данном предприятии, расширяет условия профессионального, интеллектуального, физического и духовного роста каждого работника.

ПРОТИВОЗАТРАТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА

М. Тананыкин,
экономист

Важнейшей задачей сегодня является формирование механизма хозяйствования, обеспечивающего на практике противозатратный характер функционирования предприятий. Советская экономическая наука уточнила и расширила понятие полного хозяйственного расчета, сформулировала принципы противозатратности хозяйственного механизма. Однако вопрос о путях и способах формирования противозатратного хозяйственного механизма предприятий остается все еще недостаточно разработанным и требует своего исследования.

Прежде всего необходимо отметить, что к признакам противозатратности хозяйственного механизма относятся следующие: во-первых, обратно пропорциональная зависимость между индексом реальных цен и индексом реальной производительности труда; во-вторых, планируемость и поощряемость снижения затрат на производство продукции; в-третьих, снижение затрат всего живого труда; в-четвертых, повышение качества продукции и работ с целью снижения издержек у потребителя; в-пятых, обратно пропорциональная связь между затратами и оплатой труда.

Является очевидным, что противозатратный механизм создается не только принятием необходимых законодательных актов, гибкой политикой цен и прочими внешними по отношению к предприятию и независящими от него факторами, но и внутренними факторами его деятельности, которые объективно определяют противозатратный характер функционирования как предприятия в целом, так и его структурных подразделений.

Среди таких внутренних факторов ведущее место занимает система оплаты и материального стимулирования труда, которая тесно связана с таким общехозяйственным фактором, как критерий и порядок образования фонда оплаты труда предприятия и его подразделений. Можно утверждать, что без создания обоснованных условий образования фонда оплаты и действия системы материального стимулирования труда, которые обеспечивают становление противозатратных отношений на уровне предприятий, нельзя говорить о формировании противозатратного механизма в полном смысле этого понятия.

В экономической литературе и многочисленных рекомендациях по совершенствованию хозяйственного расчета предприятий выделяется утверждение о том, что эффективное развитие производства обеспечивается работой трудовых коллективов на условиях оплаты труда от получаемого дохода. Это действительно так. Но для достижения противозатратности хозяйственного механизма от бригады до предприятия в целом этого недостаточно. Дело в том, что при оплате в зависимости от хозрасчетного дохода фактически не стимулируется снижение затрат труда на производство продукции и выполнение работ, не всегда обеспечивается тесная связь между оплатой труда и качеством работ, а обратно пропорциональная зависимость между индексом реальных цен и индексом производительности труда может вообще вступить в противоречие с действующими условиями материального стимулирования труда.

Какой же должна быть система материального стимулирования труда для обеспечения противозатратности хозяйственного механизма?

На наш взгляд, первым элементом новой системы должна быть оплата за количество, или результативность труда, построенная на основе типовых норм выработки, норм обслуживания и нормативов численности с учетом прогрессивных способов организации работ. В этом случае некоторая часть заработной платы трудового коллектива и, следовательно, каждого отдельного работника должна определяться произведением объема выпущенной продукции и комплексного норматива зарплаты за единицу конечной продукции, учитывающей необходимые для нормального хода трудовые операции. Эту же часть заработной платы, если по тем или иным причинам невозможно применение комплексных нормативов зарплаты, допустимо определять исходя из коллективной или индивидуальной тарифной ставки и результативно отработанного количества нормо-часов.

Указанный элемент заработной платы тем больше, чем больше произведено продукции, и не зависит от фактических затрат живого труда, потому что подразумевается, что они должны быть на уровне нормативных. Это стимулирует выпуск большого количества продукции в натуральном выражении с меньшими фактическими затратами труда, т. е. обеспечивает выполнение третьего принципа противозатратности хозяйственного механизма.

Второй элемент новой системы оплаты труда — материальное стимулирование качества продукции и работ, что достигается на основе разработки и использования премирования трудовых коллек-

тивов и отдельных работников за качественные показатели. Тем самым обеспечивается выполнение четвертого признака противозатратности хозяйственного механизма.

Третьим элементом выступает материальное стимулирование производительности труда, что осуществляется на основе распределения между трудовыми коллективами и отдельными работниками остаточной части фонда оплаты труда и обеспечивает выполнение пятого признака противозатратности хозяйственного механизма и удовлетворение второго его признака.

Таким образом, при планировании фонд оплаты труда должен быть разделен на части: заработная плата за количество труда по установленным нормам и нормативам; материальное стимулирование за качественные достижения; материальное стимулирование за производительность труда.

Причем при фактическом функционировании производства нельзя допускать перекачки средств из одной части ФОТ в другую, четко определяя и доводя до трудовых коллективов причину изменения величины заработной платы. Согласно такому подходу к организации труда и его оплаты возможно уменьшение суммы заработка даже при высокой производительности труда, если не было уделено должного внимания вопросам качества или не выполнены объемные показатели. Возможно и обратное, когда коллектив при больших объемах производства будет наказан за низкую производительность труда.

В заключение необходимо отметить, что для успешного развития задачи формирования противозатратного механизма на основе указанных направлений совершенствования оплаты и материального стимулирования труда коллективов и отдельных работников необходимо широкое внедрение методов научной организации труда в практику работы предприятий, о чем многие трудовые коллективы, видимо, забыли, предпочитая использовать необоснованные и зачастую заниженные нормы труда. Не менее важным является также определение конкретных показателей, которые могут выступать измерителями качества труда. Эти проблемы решаются на основе совершенствования методов обоснования комплексных сдельных расценок и коллективных тарифных ставок, а также методик определения КТУ, КТВ и других показателей.

Волгоград

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

П. А. Игнатовский (главный редактор), **Р. А. Белоусов, В. П. Воробьев, О. С. Ефимов** (зам. главного редактора), **Е. В. Жаренков** (ответственный секретарь), **В. Н. Кириченко, А. Н. Комин, А. А. Модин, А. В. Орлов, О. К. Рыбаков, В. В. Симаков, Д. В. Украинский, Е. И. Уваров.**

Технический редактор Л. С. Алексеева.

Сдано в набор 01.07.91. Подписано в печать 23.07.91. Формат 70×108¹/₁₆. Печать высокая. Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57. Уч.-изд. л. 13,13. Тираж 25 219 экз. Заказ № 684. Цена 1 р. 20 к.

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.

Вниманию руководителей и специалистов!

Издательство «Экономика» предлагает Вам следующие издания:

Пакеты типовых документов с комментариями и сборники нормативно-методических рекомендаций:

«ОРГАНИЗАЦИЯ И УЧРЕЖДЕНИЕ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ И ОБЩЕСТВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ»

Объем пакета — 174 с., цена — 231 руб. с учетом 5% налога с продажи.

«ТОВАРНАЯ БИРЖА: КАК ЕЕ СОЗДАТЬ? КАК ОРГАНИЗОВАТЬ РАБОТУ? КАК УЧАСТВОВАТЬ В БИРЖЕВЫХ ТОРГАХ?»

Объем пакета —156 с., цена —262 руб. 50 коп. с учетом 5% налога с продажи.

«ВАЛЮТА. КАК ЕЕ ЗАРАБОТАТЬ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ?»

Объем пакета —200 с., цена —315 руб. с учетом 5% налога с продажи.

«МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ: ПОРЯДОК СОЗДАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Объем сборника — 256 с., цена — 262 руб. 50 коп. с учетом 5% налога с продажи.

«ОЦЕНКА, АНАЛИЗ И РЕКОНСТРУКЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОБЪЕДИНЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ»

Объем сборника —142 с., цена —1312 руб. 50 коп. с учетом 5% налога с продажи.

Авторы оказывают консультационную и методическую помощь, стоимость которой входит в цену издания.

Издания можно заказать, выслав заявку и копию платежного поручения в издательство по адресу: 121864, Москва, Бережковская наб., 6. Наш расчетный счет № 362109 в Киевском филиале Индустриального банка г. Москвы, МФО 201081.

Пакеты документов и сборники высылаются почтой. Стоимость пересылки входит в цену издания. Издания можно приобрести и за наличный расчет.

Телефон для справок: 240-48-72, 240-58-18, 240-58-16.

1 р. 20 к. Индекс 70696

ДЕЛОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Производить товары народного потребления только технологические, рентабельные, пользующиеся спросом!

Научно-технический центр «Информ-Москва» и малое предприятие «Велла-М» предлагают Вашему вниманию результаты своих двухлетних разработок. Это комплект описаний 520 товаров народного потребления, составленный путем экспертного отбора из более чем ста тысяч разработок, изобретений и промышленных образцов СССР и технически развитых зарубежных стран. Каждое изделие содержит «изюминку» в конструкторском решении или дизайне, отличающую его от выпускаемых в стране, а многие товары пока не имеют у нас аналогов. Товары относительно несложные, однако на них, по нашему мнению, обеспечен высокий и устойчивый спрос.

Изделия подобраны для всех основных видов технологических процессов (металлообработка, переработка пластмасс, деревообработка) и сгруппированы в разделы: кухня; ванная и туалет; сад, огород, рыбная ловля; приспособления для автомобилиста и домашнего мастера; оборудование для прихожей; игрушки; тренажеры, массажеры; бижутерия и другие.

Комплект содержит общий вид (а по ряду образцов и деталировки), а также краткие основные характеристики изделия. Возможно обеспечение технической документацией на отобранные образцы.

Мы уверены, что из более чем полутысячи оригинальных образцов Вы найдете себе те, которые полностью отвечают особенностям Вашего производства.

Стоимость комплекта 520 руб. (с пересылкой) + 5% (налог с продажи).

Предварительная оплата производится на р/с 468512 в Шаболовском отд. ЖСБ г. Москвы, МФО 201467, почтовый индекс банка 113162, малое предприятие «Велла-М».

Заявки с указанием Вашего адреса и копией платежного поручения отправляйте по адресу: 117602, Москва, В-602, а/я 602, «Велла-М».

Возможно также получение комплекта наложенным платежом (по гарантийному письму), заключение договора на поставку (высылается по требованию заказчика).

ISSN 0370-0356. Экономист. 1991. № 2. 1—128.