

ЭКОНОМИСТ

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И МЕХАНИЗМ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**



СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА ЭКОНОМИКИ



ПОТРЕБИТЕЛЬ В «ТИСКАХ» РЫНКА



НОВое В ХОЗЯЙСТВОВАНИИ



СКВОЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРИИ

6

**ДЕКАБРЬ
1991**

**Спонсор журнала — Российский транспортный банк
«Ространсбанк»**





ЭКОНОМИСТ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СССР

Издается с марта 1924 года

6·91

До июля 1991 года издавался под названием «ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО»

ДЕКАБРЬ

СОДЕРЖАНИЕ

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЮЗА

- Н. Зенченко — Новый Союзный договор и экономические связи суверенных республик 3
М. Завельский, Д. Львов — Механизм межрегиональных хозяйственных взаимодействий 11

ЭКОНОМИКА СЕГОДНЯ

- А. Гришин — Структурная перестройка экономики на современном этапе 25
Г. Субботин — К вопросу о разгосударствлении 37

ОПЫТ ПРЕДПРИЯТИЯ

- С. Липатников — «Выход видится в коренном изменении политики хозяйствования: чтобы цены поднимать было труднее, чем наращивать производство» 42

НОВое В ХОЗЯЙСТВОВАНИИ

- М. Молис — Коммерческий банк: настоящее и будущее 52
М. Юрьев — Главное — в организации работы, а не в том, чтобы предприятие стало акционерным 58

СКВОЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРИИ

- П. Игнатовский — Деньги : : 64

ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЯ

- Н. Сметанин — Потребительский рынок: вопросы нормализации 78
В. Васильев, Н. Фонарева — Потребитель в «тисках» рынка 86

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

- Л. Молдаван — Договорные отношения и изменение планирования в аграрном секторе 97
Н. Кресникова, Л. Нечаева — Анализ эффективности межреспубликанских связей по продукции АПК 104

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

И. Бобков — Регулирование инфляционных процессов в инвестиционной деятельности	109
А. Комаровский, А. Спектор — Малые предприятия в металлургии . . .	113

ИЗ РЕДАКЦИОННОЙ ПОЧТЫ

Е. Меньшов — Каким путем продолжать реформы?	118
УКАЗАТЕЛЬ СТАТЕЙ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В ЖУРНАЛЕ В 1991 г.	121

НОВЫЙ СОЮЗНЫЙ ДОГОВОР И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ СУВЕРЕННЫХ РЕСПУБЛИК

Н. Зенченко,

канд. экон. наук

Необходимость в Союзном договоре все больше будет утверждаться в сознании людей. Имеется в виду новый Союз, который должен основываться на принципах независимости и территориальной целостности государств, соблюдения прав человека и народов, социальной справедливости и демократии, эффективного распределения прав и обязанностей центра и республик.

В последнее время все мы на горьком опыте испытали, что такое «война законов», несогласованность действий властей разных уровней. Это крайне негативно сказывается на жизни общества, на темпах преобразования экономики, на всей политике перестройки. Заключение договора способно устранить главные причины, которые приводят к такому ненормальному положению.

В проекте договора предусмотрено, что республики в общих интересах возлагают на союзные органы такие важные функции, как обеспечение обороны и безопасности государства (ст. 5). Все другие функции, связанные со стратегией социально-экономического развития Союза, обеспечением прав и свобод граждан, созданием условий для формирования общесоюзного рынка, проведением единой финансовой, кредитной, денежной, налоговой и ценовой политики, разработкой и осуществлением общесоюзных программ, разработкой единой политики и баланса в области топливно-энергетических ресурсов, управлением энергетической системой страны, магистральным, общесоюзным железнодорожным, воздушным и морским транспортом, установлением основ природопользования и охраны окружающей среды, согласно ст. 6 отнесены к сфере совместного ведения Союза и республик.

Таким образом, Союзный договор открывает путь к демократизму и равноправию народов, четкому распределению функций между федеральными органами и республиками, согласованию принципов, без которых государство не может иметь ни эффективной экономики, ни авторитетной, консолидирующей Союз внутренней и внешней политики, словом, не может сложиться как государство, страна.

Полномочия, прямо не отнесенные ст. 5-й и 6-й к исключительному ведению органов власти и управления Союза или к сфере совместной компетенции органов Союза и республик, остаются в ведении республик и осуществляются ими самостоятельно либо на двусторонних и многосторонних соглашениях между ними.

Сложность нынешнего периода состоит в том, что одновременно необходимо решать три основные задачи: формировать новую экономическую структуру, заниматься государственным строительством и укреплять демократию. В последнее время ухудшилась деятельность многих отраслей народного хозяйства, управление ими, обострились проблемы формирования союзного бюджета и бюджетов республик. В значительной степени это обусловлено разрывом хозяйственных свя-

зей, расчленением общей экономической целостности союзными республиками, стремящимися к утверждению полной государственной самостоятельности. И как следствие, в 1990 г. сократилась доля отчислений в союзный бюджет налога с оборота, перестали поступать подоходные налоги с населения, от кооперативов. Снизилась не только надежность и регулярность пополнения общей казны, но и возможность союзного центра влиять на экономическую жизнь страны, в частности на ценообразование, от которого зависит покупательная платежеспособность населения. Эта опасная тенденция усугубляется общим экономическим спадом. Валовой национальный продукт уменьшился за девять месяцев 1991 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 12%, произведенный национальный доход — на 13, производительность общественного труда — на 12%. В промышленности увеличивается недопоставки по договорам, ухудшается материально-техническое обеспечение, что все чаще вызывает остановки производства. Агропромышленный комплекс не обеспечивает прошлогодний уровень производства. Поступление продовольствия в промышленные районы, города сократилось. Не выполняется намеченная программа в капитальном строительстве. Снижаются темпы технического обновления производственного потенциала. Значительно сокращен объем внешне-торгового оборота.

Неестественность экономического положения усиливается нездоровыми, казалось бы, несовместимыми процессами: наряду с происходящим спадом производства быстро увеличиваются денежные доходы населения. Если, например, в 1986—1987 гг. они возросли в среднем за год на 3,75%, то в 1988 г. — на 9,2, в 1989 г. — на 13,1, в 1990 г. — на 16,9, за девять месяцев 1991 г. — на 69%. Объем дохода, направленного предприятиями на потребление, в апреле — июне увеличился по сравнению с январем — мартом на 35%, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — на 48%. Причины — отрыв оплаты труда от его результатов, осуществление крупных централизованных социальных мероприятий, не соответствующих по своим затратам экономическим возможностям.

Вывод народного хозяйства из кризиса возможен лишь на основе совместных усилий республик и центра, необходимость которых обусловливается самой экономикой, преимуществами сохранения единого рынка. При этом требуется обеспечение стабильности федеративных структур и гибкости их деятельности для решения сложных национальных, социальных и экономических проблем при поддержке необходимого баланса между центральной и местной властями. Четкое разделение их компетенции — важнейшее условие нормального развития нашего многонационального государства. Предложенная формула Союз суверенных государств (республик) свидетельствует о том, что речь идет о союзе, основанном на общем согласии действительно свободных, равноправных и суверенных его объектов, а не на административном командовании союзным центром. На этой базе оказалось возможным объединить всех тех, кто, выступая за радикальное изменение национально-государственных отношений, в то же время признавал необходимым сохранение единства и целостности советской союзной федерации.

Обновленный Союз мыслится как единое и целостное союзное государство, сочетающее суверенитет Союза и суверенитет его субъектов — республик. Такая форма позволяет увязать реальную самостоятельность республик с объективной потребностью в их все более тесном взаимодействии. И тенденция к укреплению самостоятельности республик, к развитию их активности, инициативы, и тенденция к упрочению интернационального единства союзного государства отвечают

интересам каждой суверенной республики, каждой нации и народности Союза ССР, многонационального советского общества в целом.

Конечно же, обновленный Союз призван обеспечить не механическое единообразие связей, а «единство в многообразии» с учетом специфики республик. Единство общих основ Союза, его взаимоотношений с республиками закрепляется в Союзном договоре. В то же время договор предусматривает возможность многообразия форм федеративных отношений: каждая республика может путем заключения соглашения с Союзом ССР дополнительно делегировать ему осуществление отдельных своих полномочий, а Союз с согласия всех республик передать одной или нескольким из них осуществление на их территории отдельных своих полномочий.

В новых условиях хозяйствования не могут остаться прежними народнохозяйственное планирование, его объекты и методы. Оно должно заниматься не столько установлением объемов выпуска отдельных видов продукции, сколько определением общих правил хозяйствования, нормативных рамок и условий деятельности предприятий. Вместе с этим оно сосредоточивается на узловых направлениях научно-технического прогресса, на поддержании решающих народнохозяйственных пропорций, разработке целевых комплексных программ по определяющим направлениям развития народного хозяйства.

Проблемы гармонизации взаимоотношений между союзом и республиками

Обновленный союз республик формируется на принципах полного суверенитета, поэтому исходной предпосылкой стратегии социально-экономического и научно-технического развития и размещения производительных сил является соблюдение экономико-политического суверенитета союзных республик. Они самостоятельно осуществляют управление социально-экономическим и научно-техническим развитием при добровольном экономическом обмене между республиками и на международном рынке результатами своей хозяйственной деятельности.

В течение десятилетий производственные мощности создавались у нас по принципу региональной специализации. В результате сегодня мы имеем теснейшие кооперационные связи между предприятиями всех отраслей и регионов страны. Пусть эти связи были не всегда рациональны, недостаточно продуманы, но это реальность, которая еще долгие годы будет определять особенности экономического развития страны.

В то же время неправильно ставить знак равенства между необходимостью сохранения единого хозяйственного пространства и концентрацией всей экономической власти в центре. Сейчас это просто невозможно. Не должно быть никаких препятствий для передачи ряда производств на законных основаниях в республиканское или муниципальное подчинение. Но необходимы единая денежная система и система ценообразования, единая экономическая, научно-техническая и промышленная политика, совместное экономическое законодательство. Словом, важно сохранить все то, что должен иметь единый хозяйственный организм Союза суверенных республик.

Сегодня между центром и республиками существуют спорные вопросы, недопонимание, переходящее иногда в конфликты. Видимо, такие ситуации могут возникать и в будущем. Но при всей остроте в политической сфере они особенно разрушительны в экономической. И именно здесь прежде всего и незамедлительно должна быть прекращена «война законов».

Между республиками заключаются договоры о сотрудничестве. Спору нет, они играют немалую положительную роль и способствуют обновлению советской федерации, однако только при том условии, если они не противопоставляются союзному законодательству и новому Союзному договору. При всем значении горизонтальных связей между республиками ни одно союзное государство не может нормально функционировать без наличия и соответствующего урегулирования вертикальных отношений.

Источником суверенитета СССР является объединение республик. Но это не механическая сумма прав, делегированных республиками. Вторичный, производный по своему генезису суверенитет союзного государства отнюдь не означает, что в сложившемся государстве интересы, суверенитет и законодательство республик всегда стоят выше союзных.

Единственно целесообразным и естественным является подход, при котором в рамках полномочий Союза приоритет, верховенство принадлежат законам и иным актам союзных органов, а в рамках полномочий республик — законам и иным актам республиканских органов.

На такой основе возможно диалектическое (противоречивое) единство целого и части, общесоюзного и республиканского, интернационального и национального в советской федерации, не принижающее место и роль каждой из этих сторон. Ведь Союз, его интересы — это не нечто оторванное от республик и тем более противоречащее им, их интересам, а объединение самих республик, объединение же обычно строится на общности, совокупности интересов.

Снимать и предупреждать недоверие между Союзом и республиками поможет новый механизм формирования союзных органов. В проекте договора предусмотрено, что союзные органы власти и управления формируются на основе представительства республик и других национально-территориальных формирований (ст. 11 и 12). В процессе подготовки договора многие союзные республики приняли активное участие.

Какой бы политической ориентации ни придерживались республики, в стране объективно существует единое экономическое, а значит, и рыночное пространство. Самоизоляция может быть просто губительной для экономики любой из республик.

Распределение в договоре полномочий между Союзом и республиками предполагает сохранение и всестороннее развитие полноправного общесоюзного рынка с единой валютой, финансово-кредитной системой, таможенными правилами, согласованными принципами социальной защиты. Трудно представить, как можно реализовать хозяйственную самостоятельность предприятий, если будет отсутствовать такой рынок и главные субъекты рынка — предприятия, трудовые коллективы будут ограничены в своих возможностях. При этом не только важно сохранить старые хозяйственные связи, разрыв которых негативно сказывается на всей экономике, но и наладить новые, которые уже диктуются нынешней ситуацией. Только в рамках общего экономического пространства может осуществляться эффективное взаимодействие между предприятиями, республиками и регионами.

Законам рыночной экономики должна подчиняться и стратегия социально-экономического и научно-технического развития и размещения производительных сил. Ее задача — определение наиболее эффективных направлений и тенденций научно-технического и социального развития республик и регионов, формирование взаимосвязанных рынков средств труда, предметов потребления, рабочей силы, финансов, а также научно-технической продукции и информации. Новая страте-

гия может принести успех, если будет ориентирована на опережающее технологико-экономическое развитие производств, создающих высокоэффективные средства труда, на ведущих направлениях научно-технического прогресса с обеспечением конкурентоспособности техники прежде всего на мировом уровне.

Для достижения этой цели необходимо использование и определенных регулирующих мер — льготного кредитования и льготного налогообложения, установление санкций за выпуск морально устаревшей техники и технологий. Свободное, а также экономически регулируемое на отдельные виды продукции ценообразование должно нацеливать предприятия на быстрое обновление и удешевление выпускаемых изделий.

Союзные республики имеют тесные хозяйственные связи, о чем свидетельствуют значительные объемы ввоза и вывоза продукции по сравнению с размерами ее производства и потребления. Опыт последнего времени показывает, что без сохранения существующего союзного рынка практически невозможно обеспечить жизнедеятельность и функционирование народного хозяйства и социальной сферы большинства республик.

Общий объем товарообмена союзных республик в 1989 г. составил 351 млрд. руб., в том числе межреспубликанский объем отечественной продукцией — 193 млрд. (55%), а внешнеторговый (во внутренних ценах) — 158 млрд. руб. (45%). По сравнению с 1988 г. товарооборот в текущих ценах возрос примерно на 6%, внешнеторговый оборот — на 9%. В среднем за первые четыре года прошлой пятилетки восемь республик были вывозящими. В первую очередь это РСФСР, Беларусь, Азербайджан, Украина, Грузия, в меньшей степени Молдова и Армения, которые в разные годы имели разные результаты. Остальные республики были ввозящими, в наибольшей степени — Казахстан и Узбекистан.

Особенно большую роль в развитии и укреплении экономических связей со всеми республиками продолжает играть Россия. Объем межреспубликанского товарооборота РСФСР в 1988 г. составил 138,2 млрд. руб., или около 75% общего показателя по СССР. Межреспубликанский обмен отечественной продукцией, в которой вовлечено более 15% валового общественного продукта республики, характеризуется относительной сбалансированностью стоимости ввоза и вывоза (68,9 млрд. и 69,3 млрд. руб. соответственно). В структуре товарооборота наиболее тесные связи республика имеет с Украиной, Казахстаном и Беларусью — 81,3%. Ввоз в РСФСР преобладает над вывозом в союзные республики по таким отраслям, как электроэнергетика, черная металлургия, легкая и пищевая, а также сельское хозяйство. В свою очередь, потребности союзных республик в топливно-энергетических ресурсах преимущественно удовлетворяются за счет поставок из РСФСР. В отраслевой структуре вывоза промышленной продукции (по стоимости) значительна доля машиностроения и металлообработки (39,6%), химической и нефтехимической (12,1%), топливной (11,6%) промышленности. Таким образом, на союзном рынке Россия является основным поставщиком продукции отраслей группы «А» и энергоресурсов, что в определенной степени определяется и диспропорциями в развитии народного хозяйства республики.

Общий объем межреспубликанского и импортно-экспортного объема в Украинской ССР составлял в 1988 г. 96,8 млрд. руб., что также свидетельствует о высоком уровне развития межрайонного разделения труда, тесной хозяйственной кооперации с другими союзными республиками. По величине товарообмена Украина занимает второе место после РСФСР.

Общий объем межреспубликанских и внешних связей Казахстана увеличился с 1982 по 1989 г. на 30%. За последние три года рост товарообмена несколько снизился и составил в среднем 3% за год, тогда как темпы увеличения выпуска промышленной продукции были равны 4%. В 1990 г. объем товарообмена значительно уменьшился, в основном за счет снижения вывоза сельскохозяйственной продукции. На протяжении многих лет стоимость ввозимой продукции существенно превышает стоимость вывозимой продукции (примерно в 2 раза).

Особенности внешнеэкономических связей

Экономика любой развитой страны теснейшим образом связана с мировым хозяйством. Это характерно и для нашего народного хозяйства, хотя эти связи и не всегда были достаточно устойчивыми. За последнее пятилетие внешнеторговый оборот значительно сократился. Если в 1985 г. он составлял 141,2 млрд. руб., то в 1989 г. — 131,2 млрд. руб., а в 1990 г. в общем объеме внешнеторгового оборота экспорт уменьшился с 70,2 млрд. руб. до 60,6 млрд., или почти на 17%.

В 1990 г. предприятия недодали на экспорт 24,5 млн. т нефти, 15,4 млн. т нефтепродуктов, 2,9 млн. т угля, 1 млн. т чугуна, 759 тыс. т металлопроката и других товаров на общую сумму 4,3 млрд. руб., что, конечно, повлияло и на объем закупок по импорту.

Изменение политической ситуации в стране не может не сказаться и на нашей международной деятельности. За Союзом сохраняются все обязательства перед другими государствами, что имеет принципиальное значение, в то же время в рамках общей внешней политики существенно меняется и роль республик.

Союзный договор закрепляет за республиками право поддерживать дипломатические, консульские, культурные и иные связи, торговые отношения с иностранными государствами. Тем самым открываются новые возможности для освоения мирового опыта, для интеграции страны в мировую экономику. Большое значение здесь имеет и Закон о внешнеэкономической деятельности, который призван обеспечить для формирующегося внешнеэкономического комплекса республик и предприятий благоприятные условия выхода на мировой рынок. Вместе с тем децентрализация внешнеэкономической деятельности повлекла за собой и появление ряда сложных проблем. Ныне в этой сфере действует более 35 тыс. предприятий. Резко увеличилась численность персонала, занятого такой деятельностью. По мнению экспертов, это примерно 200 тыс. чел., что в 10 раз больше численности персонала во внешнеэкономических ведомствах до 1986 г. Между тем экспортные ресурсы не только не увеличились, но даже сократились.

Далее. Усиливается конкуренция между советскими экспортерами на внешних рынках. Но при наличии ведомственности, отягощенной в последнее время и узкогрупповым эгоизмом предприятий-экспортеров, это приносит серьезный экономический ущерб, приводит к разбазариванию наших материальных ресурсов.

Поэтому необходимо разработать четкую систему государственного регулирования, которая обеспечивала бы оптимальное сочетание общегосударственных экономических и политических интересов с интересами каждого участника внешнеэкономической деятельности. Основными ее направлениями могли бы стать: формирование и контроль за реализацией единой внешнеэкономической политики Союза по отношению к отдельным странам, регионам и международным организациям; регулирование объемов ввоза в страну и вывоза из нее товаров; регулирование конъюнктурно-ценовых вопросов. Действующие ныне

меры государственного регулирования явно недостаточны. В настоящее время уже многие самостоятельные экспортеры стараются сконцентрировать свои усилия через создание консорциумов, ассоциаций, т. е. прослеживается определенная тенденция возврата к какому-то оптимальному уровню централизации, который дал бы возможность координировать действия на внешнем рынке и снизить внутренние и валютные расходы на осуществление внешнеэкономических операций.

В нынешних условиях, на наш взгляд, наиболее рационально создать систему отраслевых и территориальных внешнеэкономических организаций. Именно через них предприятия и объединения могли бы вести внешнеторговые дела на договорной комиссионной основе, получили бы возможность осуществлять свои операции на профессиональном уровне и с учетом общегосударственных интересов.

Для развития внешнеэкономических связей страны необходимо и использование различных вариантов привлечения ресурсов из-за рубежа — ссудного капитала в виде кредитов и займов, стимулирование притока производственного капитала в форме прямых иностранных инвестиций.

До сих пор эффективность использования заемных средств в нашей стране была очень низкой. Одно из свидетельств этого — большое количество неустановленного импортного оборудования, которое приобреталось без учета действительной потребности, нередко лишь с целью выполнения плана валютных ассигнований. В результате страна стала одним из крупнейших должников в мире. В то же время в нашем народном хозяйстве не развит такой обычный для мировой экономики процесс, как межстрановой перелив производственного капитала. Очевидно, дополнительно к кредитам должны существенно возрасти прямые иностранные инвестиции в народное хозяйство, которое, развиваясь в рыночных условиях, будет требовать быстрого маневра ресурсами, технологического обновления и совершенствования номенклатуры производимой продукции.

В настоящее время практически все республики имеют самостоятельные внешнеэкономические связи. Однако, как уже отмечено, экспортные поставки в них за последние годы значительно снизились. В 1989 г. (как и в предыдущие годы) пассивное сальдо по внешнеэкономическим связям составило почти 60 млрд. руб. во внутренних ценах СССР. При этом увеличился импорт товаров народного потребления — продовольственных и сырья для их производства, в том числе зерна, кофе, какао-бобов, сахара, растительного масла, а также медикаментов, мыла, синтетических моющих средств, парфюмерно-косметических изделий.

Результаты товарообменных операций непосредственно влияют на финансовое состояние регионов и их платежных балансов. По балансовым расчетам за счет разницы в ценах (внутренних и внешнеторговых) союзные республики в 1989 г. имели следующие поступления от внешней торговли: РСФСР — 43,54 млрд. руб., Украина — 6,38 млрд., Беларусь — 1,85 млрд., Узбекистан — 0,44 млрд., Казахстан — 1,58 млрд., Грузия — 0,65 млрд., Азербайджан — 0,95 млрд., Молдова — 0,45 млрд., Киргизия — 0,07 млрд., Таджикистан — 0,26 млрд., Армения — 0,25 млрд., Туркменистан — 0,075 млрд. руб.

Приведенные показатели, в частности, также свидетельствуют об объективной необходимости построения экономических отношений между республиками на принципах общесоюзного рынка. И это в интересах прежде всего небольших республик, экономика которых в большей степени зависит от поставок из других регионов Союза и которые вместе с тем проявляют наибольшее стремление к абсолютизации своего суверенитета.

Во всех республиках в настоящее время предпринимаются попытки разработки эффективного механизма взаимодействия внутренней экономики с мировым хозяйством. Одним из мероприятий в этом направлении была проведенная в августе в Москве учредительная конференция инициаторов создания Международной организации экономического развития (МОЭР). Главная цель этой организации — гарантировать иностранным предпринимателям, вкладывающим в нашу экономику свои капиталы, получение запланированной прибыли. В рамках МОЭР будет создано совместное предприятие, участниками которого будут все члены организации, в том числе иностранные.

* * *

В экономическом соглашении определены общие подходы к актуальным проблемам развития страны и суверенных республик. Экономический Союз будет устанавливать отношения между партнерами, основанные на принципах строгой экономической эквивалентности и возмездной взаимности, придаст активность всей нашей экономике, будет важным этапом на пути выхода из затянувшегося политического и экономического кризиса.

Договор об экономическом сообществе в настоящее время подписали десять республик: Россия, Беларусь, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, Армения, Украина и Молдова. Остальные республики намерены продолжить обсуждение этого проекта в своих парламентах и правительствах.

Таким образом, несмотря на известные разногласия, большинство республик высказались за установление нормальных, взаимовыгодных экономических отношений, что вселяет надежду на то, что в обозримом будущем будет преодолено падение производства, восстановлены хозяйственные связи, начнется подъем экономики.

Государства — члены Экономического сообщества должны будут договариваться о сближении хозяйственного законодательства, а также о проведении согласованной политики в следующих областях: предпринимательство; рынок товаров и услуг; транспорт, энергетика, информация; денежная и банковская система; финансы, налоги и цены; рынок капитала и ценных бумаг; рынок труда; таможенные правила и тарифы; внешнеэкономические отношения и валютная политика; государственные научно-технические, инвестиционные, экологические, гуманитарные и иные программы (в том числе по ликвидации последствий стихийных бедствий и катастроф), представляющие общий интерес для экономического сообщества; стандартизация, патентное дело, метрология, статистика и бухгалтерский учет.

В переходный период государства — члены Экономического сообщества осуществляют скоординированные действия по регулированию цен на продукцию, выпускаемую производителями-монополистами.

Естественно, что для реализации мероприятий, предусмотренных и политическим, и экономическим договорами, необходимо провести работу по перестройке стратегии управления, совершенствованию хозяйственных структур, разработке программ на ближайшую и отдаленную перспективу. Это задача прежде всего экономических органов и научных организаций. Должна быть усилена и общая координация деятельности республик, решены общие проблемы торговых взаимоотношений с зарубежными партнерами, ведь многие страны высказывают пожелания иметь взаимосвязи с Союзом в целом, а не с отдельными республиками.

Все это позволит создать необходимые экономические условия для эффективного развития суверенных, независимых республик и всего общества в целом.

МЕХАНИЗМ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

М. Завельский,

д-р экон. наук, профессор

Д. Львов,

член-корр. АН СССР

Экономическое пространство и его единство

Реформирование хозяйства на территории СССР в направлении перехода к рыночной экономике существенным образом тормозится из-за иллюзорных представлений разработчиков известных программ о природе человека и социума. Нет оснований надеяться, что, повинаясь чьей-то воле, люди могут заменить «неправильную» систему ценностей на «правильную». Понимание рационального и выгодного, на взгляд разработчиков той или иной программы, опирающихся на концепцию «экономического человека», может совсем не совпадать с тем, как реальные люди сами понимают свои интересы.

Яркой иллюстрацией является чрезвычайно важная для решения рассматриваемой проблемы трактовка того, что такое экономическое пространство и его единство. Бытует мнение, что субъектами рынка способны быть лишь непосредственные товаропроизводители и потребители и только последние имеют экономические интересы. При этом превалирует следующая логика. Развитие какого-либо производства в том или ином регионе, минимизирующее затраты на выпуск соответствующей продукции, всегда выгодно и для общества в целом, и для жителей данного региона, и для населения других местностей. Отсюда вывод, что следует пресекать любые территориальные ограничения такому развитию как порочные, нарушающие экономическое единство и снижающие эффективность общественного производства. При этом утверждается, что подобные ограничения имеют своей основой исключительно политические амбиции региональных властей, которым не хватает экономического профессионализма.

Такое понимание экономического пространства, отождествляющее его с физическим или технологическим, зиждется на отрицании интересов населения той или иной территории как целостности, которая скрепляется особой культурой и общими условиями существования. Следовательно, неизбежен вывод о необходимости сохранения и упрочения государственного единства, поддерживаемого централизованным командным руководством, которому придается демократическое обличье (Межреспубликанский экономический комитет, Банковский союз, Арбитраж и т. п.). Ну а если в деятельности новых структур будет строго соблюдаться принцип консенсуса, они очень скоро окажутся неспособными со всеми вытекающими отсюда последствиями для хозяйства, когда субъекты «единого» экономического пространства разойдутся врозь.

Последний вариант многих прельщает. Для одних велик соблазн того, что, освободившись от необходимости увязывать свое хозяйственное развитие с теми, кто пребывает на иной его ступени, они быстрее справятся с нынешними социально-экономическими проблемами. Некоторые ресурсообеспеченные республики, как РСФСР или Украина, имеют для такого мнения достаточные основания. Однако и тогда в каждой из них с неизбежностью обнаружатся свои проблемы, похожие на те, от которых они освобождаются при провале Союзного договора. Внутри таких

республик будет также трудно найти согласие между краями, областями, районами и автономиями, как и между республиками в рамках экономического союза.

Между тем нам теперь напрочь заказан путь «разрешить» эти противоречия методами тоталитарной административной системы с выяснением того, кто и сколько кому должен, противостоянием обидчику всеми доступными средствами, с расчетом на победу крупного над малым, сильного над слабым и т. д.

При таком противостоянии победителей в этом деле не будет. Ведь каждый «сильный» должен отдавать себе отчет в том, как его «победа» отразится на отношении к нему окружающего мира, имея в виду, что любому, кто попытался бы в одиночку выбираться из нынешнего кризиса быстрым переходом к рыночной экономике, необходимы внутреннее ощущение свободы, чувство безопасности от внешних угроз и помощь экономически высокоразвитых стран.

Не меньшими неприятностями такой вариант чреват для республик с хозяйством однобоким и слабо обеспеченным ресурсами. Даже если представить, что остальные не останутся перед ними в долгу за прошлое и они разойдутся миром, то дальнейшие отношения с соседями им сразу же придется строить согласно мировому экономическому порядку, по ценам, которые разденут их до нитки, да и без той международной благотворительности, что во многом фундируется вполне оправданным страхом экономически состоятельных стран перед менее развитыми, но с ядерным потенциалом.

Как видно, в целом в рассматриваемом случае прорисовывается картина безрадостная, как для всего Союза, так и для отдельных его возможных или бывших субъектов — «богатых» и «бедных», больших и малых, «сильных» и «слабых». Иное дело, если заключение конвенции о едином экономическом пространстве будет дополнено вводом в действие эффективного механизма межрегиональных взаимодействий, не требующего воссоздания общей государственности объединяющихся в Союз народов. Но для этого нужен новый взгляд на проблему единого экономического пространства. В его основе — понимание, что регион как локализованное на определенной территории этноэкономическое образование, подобно обществу, «не состоит из индивидов, а выражает сумму тех связей и отношений, в которых эти индивиды находятся друг к другу»¹, причем в совокупности такие отношения есть «определенный способ деятельности данных индивидов, определенный вид их жизнедеятельности, их определенный образ жизни»².

Благодаря этому жители любой республики, а часто и отдельной местности внутри нее образуют общность, наделенную особой функцией предпочтения и развивающую хозяйство соответственно ей. Его состояние имеет для такой общности смысл, который не замыкается одной лишь сиюминутно экономической стороной быта; не менее важно, как в этом хозяйстве проявляются способности всего населения, приумножаются знания, умения, навыки, передаваемые им из поколения в поколение, воспроизводятся общие условия ее существования — все то, что жизнеутверждает его как целостность. А в длительной перспективе это обеспечивает напряженность конкуренции при территориальном разделении труда в сообществе и тем самым его интегральную экономическую эффективность.

Выиграв сегодня на размещении хозяйства и межрегиональном обмене ресурсами сообразно упрощенному взгляду на экономическое пространство, можно значительно больше и необратимо потерять завтра. Отвлекающиеся от этого, в сущности, исповедуют принцип

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. I. С. 214.

² Там же. Т. 3. С. 19.

«после меня хоть потоп». Именно так и можно охарактеризовать нынешнее состояние межнациональных отношений в СССР. Долгие годы в одних регионах страны наращивались масштабы различных выгодных видов хозяйственной деятельности, которыми население других поступалось ради общего благополучия (как понималось это благополучие — иной вопрос). В итоге одни превращались в сплошные поля хлопка, другие — в непроходимые болота нефтепромыслов, третьи — в ядовитые чащобы заводских труб, четвертые — в смертоносные полигоны, взгорья отработочной породы и т. д. Это не замедлило сказаться на физической и культурной деградации населения отдельных территорий, поставило под угрозу само его существование.

Нанесенный этим регионам ничем не возмещенный урон стал для них особенно актуальным при переходе к рыночной экономике. Налицо такие территориальные различия стартовых условий, когда даже достижение равновесия спроса и предложения товаров на уровне непосредственных производителей и потребителей не только не гарантирует согласования региональных интересов, но будет углублять их дисбаланс: территории, выигравшие от развития хозяйства в прошлом, станут и далее богатеть в сравнении с остальными, у которых меньше «начальный запас». К тому же цены равновесия, складывающиеся на рынке непосредственных производителей и потребителей, не учитывают различных в отдельных регионах потребностей в ресурсах для развития общих условий существования.

Выдвинутые в этой ситуации республиками, краями и областями ограничения на вывоз выпускаемых изделий и на масштабы производств, не соответствующих региональным интересам, стали естественной реакцией на нее с их стороны как субъектов уже начавшего неупорядоченно функционировать рынка. Тем самым они стремятся, во-первых, защитить свой внутренний потребительский рынок, приспособить структуру местного хозяйства к его потребностям, оздоровить у себя экологическую обстановку, а во-вторых, расширить материально-финансовую базу предпочитаемого экономического развития за счет встречных денежных и товарных потоков.

Такие подвижные в зависимости от поведения партнеров ограничения, обусловленные интересами одних регионов и изменяющиеся в связи с реакцией, которая другим диктуется их интересами, отнюдь не нарушают единства экономического пространства, а, напротив, только и позволяют приблизиться к нему. Если иметь в виду, что ни один государственный план в СССР не выполнялся (или выполнялся несвоевременно, что то же самое), а предприятия не соблюдали договорную дисциплину, то такое единство в стране в мирное время никогда не было безусловным. Экономическое пространство складывается в процессе реальной хозяйственной деятельности, а не только в результате единства валюты.

Сравнивать такое пространство под углом зрения эффективности с умозрительным, которое является плодом воображения, игнорирующего региональные интересы, бессмысленно, равно как и обвинять кого-то за их наличие в политических амбициях. Одно из этих пространств — действительно, а другое, вроде бы рациональное, нереалистично. Оно не может осуществиться, поскольку население потерпевших регионов либо станет восполнять утраченное нелегитимизированной деятельностью, ассимилируя тем самым официальный хозяйственный механизм, а следовательно, приспособлявая геометрию экономического пространства к своим интересам, либо реализует свое естественное право на отделение от него.

Никакими увещаниями или насильственными мерами с этим не совладать. Здесь нужен механизм, который бы экономически стимули-

ровал народы не пользоваться таким правом и возможностями названной деятельности, а на законных основаниях налаживать между собой взаимовыгодные хозяйственные связи, согласуя интересы каждого как целостности с интересами других народов. Такое согласование, как и выявление последовательности шагов к цивилизованному рынку, способной воплотиться в жизнь, возможно лишь в процессе переговоров заинтересованных сторон. Однако, если под ним понимать круглый стол на манер Ново-Огаревских совещаний или заседаний Межреспубликанского экономического комитета, то в этом случае ничего, кроме самых общих деклараций, малоустойчивых при столкновениях с будничными ситуациями хозяйственной жизни, согласовать не удастся. Именно такими представляются все опубликованные после V (внеочередного) Съезда народных депутатов СССР проекты создания экономического сообщества или союза, в том числе подписанный в Алма-Ате и одобренный Государственным советом.

Не вдаваясь в анализ этих документов, отметим, что они опираются на конструктивистский подход к реформированию экономики, который предполагает предварительную разработку программы преобразований, строго регламентирующей их технологию, хронологию и масштабы конкретных действий людей, исходя из научно обоснованных целей. Для осуществления такой программы считается достаточным ее одобрение руководством экономического сообщества или союза и наделение аппарата исполнительной власти соответствующими функциями. Согласие на это, в сущности, и испрашивается у учредителей сообщества или союза предлагаемыми документами, авторы которых по-прежнему уповают на просвещенное администрирование как механизм реализации программы. Только теперь эта надежда связывается не с чрезвычайными полномочиями Президента СССР, как во времена «проталкивания» программы «500 дней», а с Межреспубликанским экономическим комитетом, банком, арбитражем, а в РСФСР еще и с уполномоченными Центра на местах.

Принципиальный договор между учредителями нового Союза об образовании единого экономического пространства необходим, как нужно и понимание того, чего не избежать, реализуя переход к рыночной экономике. Но наличия такого договора недостаточно, чтобы добиться согласования интересов всех участников интеграции. Для этого требуется механизм, который бы экономически стимулировал людей к ней, раскрепощал их созидательный потенциал и делал творчество самых разномыслящих общественных сил односторонним. При этом необходимо, чтобы каждый человек или коллектив, население любого региона на своих местах сами решали когда, как и в каких масштабах приватизировать, монополизировать, конверсировать хозяйство, освождать цены и т. п., отвечая за содеянное удовлетворением собственных интересов.

Механизм межрегиональных взаимодействий

Такого механизма сегодня нет. Никогда раньше он не требовался. Поэтому не было и социального заказа на его научную проработку. Не поможет нам в данном случае и Запад, откуда чаще всего черпаются представления о содержании и формах рыночных отношений, поскольку такого общества, как у нас, тоже нигде не было. Приостановить катастрофический спад производства можно, лишь органически сочетая старые и новые хозяйственные уклады. Представляется рациональной стратегия постепенной ненасильственной ротации реформаторов и властных структур с обновлением хозяйственных укладов.

Главное — это не смена форм власти, а наполнение ее иным содержанием, чтобы она выражала чаяния и интересы народа и была до-

ступна для постоянной проверки на соответствие такому критерию. Что для этого необходимо? Это прежде всего чтобы аппарат исполнительной власти был ответственен за принимаемые им решения и не вообще, а конкретно своим материальным положением и местом в социальной иерархии. Речь идет о том, чтобы исполнительная власть сверху донизу была коммерциализирована. Вместе с тем наша экономика абсолютно не защищена институтами общественного контроля от произвола и этого аппарата, и доморощенных предпринимателей. В этих условиях определяющими моментами взаимоотношений остаются недобросовестная конкуренция производителей, особенно сверхмонополий, завышение цен, фальсификация качества товаров, подкуп государственных служащих всех рангов и уровней, шантаж, применение насилия.

Низкий уровень правовой культуры и политического сознания побуждает трудящихся не к поиску рациональных путей увеличения оплаты труда — за счет, например, роста его производительности, а к забастовкам и другим формам борьбы с целью повышения доходов вне связи с реальной производительностью. Отсюда неконтролируемая инфляция, национальная напряженность и общая экономическая и политическая нестабильность.

В индустриально развитых странах рационализация и упорядочение рыночных отношений произошли не по доброй воле предпринимателей-капиталистов. Главными факторами были рост правовой культуры широких масс населения, развитие общественного сознания, общественного контроля над хозяйственной деятельностью и, конечно же, конкуренция, острая борьба предприятий за потребителя. Нечестно вести дела, обманывать партнеров, потребителей и рабочих стало просто невыгодным. Любое мошенничество очень скоро становится достоянием гласности, и перед такими предпринимателями закрываются двери банков, деловых клубов, от фирмы отворачиваются потребители. Хорошая репутация приобрела исключительно высокую коммерческую ценность. Как все это не похоже на то, что происходит у нас!

Вот почему нам необходим переходный этап со специфическими для него механизмами управления. Они должны обеспечивать эволюцию «старого» в «новое». И первым шагом на этом пути должно быть превращение бюрократов в реально ответственных служащих. Только так можно гуманизировать наше общество и подготовить условия для возобладания чисто рыночных цивилизованных отношений. Изгонять же администрацию бессмысленно. В современной экономике она создает условия для выполнения любых хозяйственных операций — не только директив, но и рыночных сделок. Необходимо с самого начала обеспечить участие аппарата хозяйственно-распорядительных учреждений в организации мероприятий, способствующих переходу Союза и каждого из его учредителей к таким отношениям. А для этого нужен механизм гарантированной ответственности аппарата за его действия.

Нравственной такая ответственность в наших условиях пока быть не может, поскольку отсутствует и не скоро возродится нужный для этого вековой коррелятив культуры, этики цивилизованного рынка. Политической — тоже, ибо это предполагает публичность всякого действия власти, мгновенную реакцию общества на ошибки и проступки государственных служащих, не остающуюся без адекватного ответа (отставка высших должностных лиц, увольнение средних и низших). А такой традиции тоже нет, и чтобы создать возможности для ее появления (от информационных до кадровых), требуется длительное время. Остается экономическая ответственность не только предпринимателей, не одних наемных работников, но и аппарата исполнительной власти за свои хозяйственно-распорядительные функции и в союзных, и в республиканских, и в местных учреждениях. В этом, по нашему мнению, и состоит

главная особенность механизма экономических взаимодействий хозяйственных контрагентов на этапе перехода к рынку.

Основа такого механизма — самофинансирование органов управления в зависимости от успехов и неудач в деятельности каждого, но не той, которой они занимались до сих пор, будучи монопольными распорядителями материально-технических ресурсов и продукции. Эта деятельность должна определяться новым положением администрации в системе хозяйственной власти. Источниками ее доходов становятся лишь достойное представление в переговорах по поводу развития экономики Союза интересов тех, кто делегировал им полномочия, согласование этих интересов с другими, рациональная организация в соответствующей сфере или на определенной территории всего того, что необходимо, чтобы там включили рыночные механизмы, проверенные мировой практикой, и было обеспечено удовлетворение потребностей населения.

Такое самофинансирование не нужно изобретать. Главное подсказывают «неформальные», не зарегулированные законом отношения государственных учреждений и предприятий друг с другом, с хозяйственными организациями, возникающими самопроизвольно — тех между собой, а всех вместе взятых — с населением. По степени его вовлеченности в эти отношения можно сказать, что они — плод всенародного творчества, хотя и основательно подпорченный мафиозной коростой. Если внимательно приглядеться к сущности таких отношений, то можно увидеть, что с их помощью преодолеваются препятствия на пути проявления хозяйственной инициативы, воздвигаемые правовой системой, генетически менее динамичной, чем реальная жизнь.

Совокупность этих отношений следовало бы именовать самоорганизующейся экономикой в отличие от «теневой», вымогающей и то, что хозяйством в подлинном смысле слова не является (взяточничество, рэкет, хищения, мошенничество, наркобизнес и т. п.). Она воплощает происходящее как естественно-исторический процесс взаимопроникновения рынка и плана. При этом хозяйственно-распорядительная деятельность все более коммерциализируется, дух рынка проникает в плановое распределение. Это породило монстра коррупции, который отмывает сегодня свои несправедливые доходы посредством лжеприватизации государственного имущества, что оказалось возможным из-за безответственности аппарата исполнительной власти. Сама же по себе коммерциализация хозяйственно-распорядительной деятельности при создании надлежащих условий способна послужить основой необходимого переходного механизма, вместе с решением других актуальных задач ориентирующего экономические взаимодействия регионов на согласование их интересов.

Это означает превращение хозяйственно-распорядительной деятельности в переговорный процесс по поводу своеобразной купли-продажи хозяйственных альтернатив между полномочными представителями всего сообщества республик и отдельных местностей. Его результат не директива «нижестоящим», а свод экономически ответственных обязательств союзных, республиканских, местных властей, во-первых, друг перед другом, а во-вторых, перед теми, кто делегирует им полномочия. Логика этого процесса представляется следующей.

Поскольку население того или иного региона на законных основаниях само владеет и распоряжается территорией своего исторического проживания, постольку республиканские (местные) власти, отстаивая его интересы, вправе допускать или не допускать развитие у себя любой хозяйственной деятельности, ограничивать ее масштабы и вывоз продукции. Это уже стало реальностью, с которой необходимо считаться. Но чтобы при этом не утратить возможность образования единого экономического пространства, нужно наделить союзные власти возможностью стимулировать республиканские органы (а те — местные) на

компромисс, назначая в переговорном процессе и затем осуществляя определенные отчисления из союзного бюджета в республиканский, а из него в местный, как платежи за смягчение подобных ограничений, обеспечиваемые нужным контрагенту товарным покрытием.

Реакцией на установление и корректировку ставок этих отчислений и сопряженных с ними лимитов ввоза на территорию материальных ресурсов извне будут изменения соответствующих ограничений — своеобразных квот на развитие в республике или ее отдельной местности различных производств и вывоз их продукции. В результате нескольких туров таких переговоров достижима ситуация, в которой ни одна территория не пожелает изменять свои квоты, если другие участники не делают этого. Таким образом, их экономические интересы можно считать согласованными.

Отчисления вместе с желанным товарным покрытием станут получать преимущественно те республики (местности), глубокую переработку ресурсов которых экономически эффективно осуществлять в сложившихся хозяйственных условиях на других территориях, тогда как население данной предпочло бы делать это само, но пока не располагает необходимыми предпосылками. Тем самым все они обретут средства, достаточные для структурной перестройки хозяйства сообразно предпочтениям своего населения, но экономически эффективной, для ликвидации социально болезненных последствий прошлого экономического развития и их предотвращения в будущем. Этим снимается проблема территориальных различий стартовых условий перехода к рыночной экономике без экспериментирования с механизмом (фонд регионального развития и поддержки), уже доказавшим свою несостоятельность (пример Югославии красноречив). Утрачивает актуальность и раздел имущества: юридически закрепленное за отдельными регионами, экономически оно оказывается их общей собственностью, и наоборот.

Что может стать источником названных отчислений? По нашему мнению, прежде всего — рента, которую благодаря утилизации природных богатств и хозяйственным условиям их использования на различных территориях извлекают расположенные там предприятия. Это, по существу, доход от той части совокупного богатства, которую в силу социально-исторических причин развития нашего государства нельзя считать достижением отдельно взятой территории и ее жителей. Сколько за годы, проведенные в составе Союза, приобрела или потеряла та или иная республика из-за гиперспециализации хозяйства, сегодня никто не ответит. Не поможет здесь знание размеров национального богатства, находящегося на территории республики, производимого ею валового национального продукта, ее сальдо в межреспубликанском обмене. А без этого людей не убедить в том, что их доля в общественном богатстве при его разделе должна быть такой-то, а не иной. Бессмысленно в таком случае рассуждать и об эквивалентности межреспубликанских отношений.

Путь к решению проблемы — это признание де-факто того, что жители различных территорий страны, которая у нас была ранее, имеют одинаковое право на такую ренту вне зависимости от трудового вклада в прирост эффективности производства. Если донести до сознания всех эту истину, то можно преодолеть многое, препятствующее переходу к рынку, росту социального и экономического благополучия наших людей. Вот почему мы считаем, что суверенным государствам, которые образуют экономический Союз, целесообразно часть ренты передавать Межреспубликанскому экономическому комитету для исполнения возложенных на него функций. Только тогда он сможет решить проблемы, унаследованные от прежнего Союза, и позаботиться о тех сферах, что поручены его попечительству (межреспубликанские вооруженные

силы, научные исследования, хозяйственные и социальные программы, объекты инфраструктуры и т. п.).

Предприятия станут направлять ренту в фонд Комитета в объемах, которые в переговорном процессе определятся как достаточные для выполнения им функций, возложенных на него республиками, по нормативам, соответствующим сбалансированности спроса и предложения на различные ресурсы, с одной стороны, сообразным целям и освоенным техническим возможностям их утилизации — с другой. Это сделает совершенствование производства выгодным для любого предпринимателя, ибо, что сверх того, останется ему, кроме налога на его доходы. Республики должны назначать такой налог с учетом потребностей в балансировании спроса и предложения по отдельным товарным группам и в структурной перестройке местного хозяйства, т. е. дифференцированно (возможно, с повышением ставок в зависимости от размера предприятия и степени монополизации им производства выпускаемой продукции). Распределяться же между бюджетами разных уровней он будет вместе с рентными платежами — в пропорциях, устанавливаемых при переговорах в результате коммерческих отношений соответствующих учреждений по поводу согласования интересов, которые они представляют.

Межреспубликанский экономический комитет в этих переговорах может централизовать всю полноту ответственности за представление союзных интересов и осуществление союзных хозяйственно-распорядительных функций или (сохранив за возможным координирующим аппаратом то, что касается регулирования территориального обмена материальными ресурсами) в остальном действовать через функциональные органы, например, отраслевые министерства нового типа. Но как в первом, так и во втором случае его взаимоотношения с контрагентами по переговорам с самого начала должны строиться на коммерческой основе. Государственному органу управления хозяйством придется теперь (наряду с отчислениями партнеров и процентами за получаемые кредиты) оплачивать из своих источников все расходы, связанные с реализацией мер, предпринимаемых для выполнения договорных обязательств. Имеются в виду тарифы, пени, возмещение других убытков за нарушение условий договора, в том числе за невыполнение обязательств по экологическому состоянию данной территории, чтобы исключить возможность наращивания доходов такой ценой.

Средства на оплату труда исполнительного аппарата при подобной организации его деятельности должны выделяться в твердом законодательно установленном проценте от разницы доходов (по сумме заключенных договоров или соглашений) и расходов такого учреждения. Больше первое, меньше второе — выше фонд вознаграждения, та заработная плата, которую получает управленец в новых условиях. При этом личные доходы могут расти быстрее благодаря сокращению персонала по воле самого трудового коллектива, в сущности, переходящего на самфинансирование со всеми вытекающими отсюда последствиями.

В этой ситуации любые государственные структуры управления и местные органы самоуправления вынуждены будут экономически доказывать необходимость своего существования, материально отвечая за принимаемые ими решения. А добиваться успеха смогут, лишь лучше отстаивая представляемые ими интересы и согласуя их с другими, избегая расточительства, превращаясь в инициаторов, проводников, спонсоров приватизации и демонополизации производства, структурной перестройки экономики, создания иных условий, которые требуются для вживления в нашу действительность рыночных механизмов, проверенных мировой практикой. Если же деятельность любого такого органа будет вестись по старинке, то очень скоро его фонд оплаты опустошится.

И тогда никакая коррумпированность не сможет оградить его работников от утраты служебного положения.

При банкротстве учреждения по столь четким и неоспоримым экономическим показаниям увольнение его аппарата вместе с руководством делается законом в юридическом смысле слова. А вместе с тем и вливания, коррумпирующие аппарат исполнительной власти государства, и обратные потоки ведомственных услуг начнут оскудевать, ибо интерес для подкупа представляют не сами по себе люди, а их должностные возможности. Процедура реализации такого подхода, разумеется, требует тщательной проработки. Однако очевидно, что даже маломальское сокращение фонда оплаты труда персонала какого-либо хозяйственно-распорядительного органа следует рассматривать как достаточное основание для тщательного расследования его деятельности специальной комиссией.

Такая система управления подразумевает необходимость совершенствования правовых форм и методов регулирования производства, развитие соответствующих стимулов к труду. В этой связи меняются функции и роль таких управленческих структур, как суд и арбитраж, Комитет по труду и социальным вопросам и др. Возникает потребность «уравнять» в правах государство и других заказчиков, превратив госзаказ в договор между предприятием и государством. Реальными будут иски предприятий к государству, рассмотрение которых требует независимого хозяйственного суда.

Помимо «договорной деятельности», в функции новых органов исполнительной власти должны входить проведение приватизации, создание конкурирующих структур и т. п. Доходы этих органов будут весомее, если быстрее, масштабнее, более рационально осуществляется в отрасли или регионе приватизация государственного имущества. Вообще, чтобы добиваться роста своих доходов, министерству потребуется усилить состязательность между предприятиями по профилю отрасли, тем самым повышая ее конкурентоспособность. Пути здесь очевидные: за счет собственных средств и кредитов создавать новые, технически прогрессивные предприятия — соперников действующим монополистам — и инвестиционными вливаниями способствовать государственным гражданским предприятиям преодолеть отставание от передовых по технической оснащенности, квалификации кадров, условиям труда, а военным — в переходе на выпуск мирной продукции. Только тогда для одних избавление от обязательных госзаказов станет веским стимулом добровольной приватизации, а другие окажутся доступными для нее без социальных обострений, не нуждаясь более в опеке государства. И под угрозой утраты позиций на внутреннем рынке у передовых появится мощный стимул активного самосовершенствования, помимо способной немедленно разорить их конкуренции со стороны иностранных товаров и капитала.

Вместе с тем возможность расширить свою доходную базу за счет выкупных платежей при приватизации предприятий по профилю отрасли сорентирует такую деятельность министерства на создание тех производств, продукция которых наиболее дефицитна. Кроме того, это поможет восстановлению товарно-денежной сбалансированности всего хозяйства, его экономически эффективной структурной перестройке, причем не путем строительства гигантов, а средних и мелких предприятий. Пониженные налоги на предпринимательские доходы и меньшие объемы средств, требуемых для выкупа государственного имущества, расширят круг претендентов на его приобретение, сделают приватизацию конкурентной и повысят ее эффективность, ускорят возврат министерством кредитов или оборот его собственных ресурсов. Ему также окажется выгодной приватизация в первую очередь предприятий, осна-

щенных современным оборудованием. И забот с продажей окажется меньше, и выкуп солиднее.

Значительный интерес появится у министерства к поддержке деятельности частных предприятий (индивидуальных, кооперативных, акционерных), поскольку способствовать им в извлечении ренты — значит и себя не обидеть. К тому же это станет ему страховкой от провалов обязательств по итогам переговорного процесса из-за огрехов государственных производств. А не будет таких провалов, не пострадает министерство и от экономических санкций за них, сократятся его расходы. Тем самым проявится обоснованная щедрость на кредиты и условия их использования для государственных предприятий. В дальнейшем меньшего будут стоить договоренности с ними насчет сокращения выпуска военной продукции или увеличения гражданских заказов сверх обязательных для них размеров, а то и вовсе удастся избавиться от таких затрат благодаря приватизации этих предприятий. Наконец, чем чаще и лучше решения министерства о размещении новых и содействии расширению существующих производств станут совмещаться с местными намерениями, тем более скромные отчисления в бюджеты республик понадобятся для достижения компромиссов с ними.

Все это распространяется и на действия аппарата Межреспубликанского экономического комитета по территориальному обмену материальными ресурсами, включая их экспорт и импорт. Экономической эффективности такого обмена в форме непосредственно рыночных отношений вовсе не повредит квотирование по территориям ввоза-вывоза в результате переговорного процесса между этим комитетом, республиканскими и местными властями по поводу развития хозяйства Союза. От участников таких отношений потребуются постоянно добиваться большей конкурентоспособности в сравнении с соперниками, чтобы отвоевывать у них возможность (в пределах подобных квот) наращивать масштабы деятельности в том или ином регионе и заключать прямые товарные сделки с любыми партнерами, содействуя, а не препятствуя необходимой перестройке хозяйства данной территории и всего Союза. При этом обязательства, определяющие квоты в укрупненной номенклатуре, опираясь при соответствующем агрегировании на сведения о ценах и структуре реальных рыночных продаж, будут приспособливаться к действительным предпочтениям не всех производителей и потребителей, а экономически конкурентоспособных под углом зрения того, на что нацелена перестройка, согласованная членами Межреспубликанского комитета.

Аналогичным окажется формирование доходов и расходов других участников переговорного процесса — координирующего аппарата Межреспубликанского экономического комитета, республиканских и местных хозяйственно-распорядительных учреждений исполнительной власти. Так, доходы упомянутого аппарата будут расти в зависимости от способности его мероприятий по организации крупных межреспубликанских научно-технических и хозяйственных проектов, включая создание новых отраслей и экономическое освоение необжитых территорий, обеспечить увеличение объемов ренты (благодаря более эффективному использованию ресурсов всеми производителями) и прибыли, получаемой за счет своевременного переключения этих ресурсов на выпуск продукции повышенного спроса. Это активизирует его работу по налаживанию межотраслевой конкуренции и координации хозяйственного взаимодействия республик, структурной перестройки всей экономики Союза.

Вместе с тем расходы аппарата станут уменьшаться при согласовании межрегионального обмена материальными ресурсами с интересами республик и более экономичном выполнении им своих функций. Он сам позаботится, чтобы должный уровень качества межреспубликанских во-

оруженных сил, правоохранительных органов, социальной защиты населения Союза, контролируемый его парламентом, достигался с наименьшими затратами, и так же, как его функциональные органы — министерства нового типа — проявит заинтересованность в осуществлении всех намечаемых мероприятий больше полагаться на собственные ресурсы, ограничивая заем средств, а если без этого не обойтись, ускоряя возврат кредитов. И стремясь избежать экономических санкций за срыв обязательств по итогам переговорного процесса в части ввоза материальных ресурсов в различные республики, озаботится помощью частному предпринимательству в торгово-посреднической, заготовительной, транспортной сферах, а также во внешнеэкономической деятельности.

Основными источниками поступлений в бюджет республики как суверенного государства и полноправного члена нового Союза будут названные отчисления из союзного бюджета или фонда Межреспубликанского экономического комитета и средств его функциональных органов, а также выкупные платежи при приватизации предприятий, расположенных на ее территории и осуществляющих функции, которые республика оставляет за собой. Поэтому доходы хозяйственно-распорядительных учреждений исполнительной власти республики, контролируемых в том, что касается «напряженности» и выполнения обязательств перед местным населением, ее парламентом, окажутся тем большими, чем они лучше согласуют в переговорном процессе по поводу развития хозяйства и межрегионального обмена материальными ресурсами представляемые интересы с интересами других участников этого процесса и чем быстрее, масштабней, рациональней будет проходить приватизация имущества государственных предприятий, расположенных на данной территории.

В свою очередь, расходы этих учреждений в форме отчислений из республиканского бюджета в бюджеты краев, областей, районов для достижения в переговорном процессе компромиссов с ними относительно размещения хозяйства и вывоза продукции окажутся тем меньшими, чем чаще и лучше их намерения будут совмещаться с намерениями местных властей, отстаивающих интересы жителей этих регионов. С точки зрения экономии расходов республиканские власти окажутся заинтересованными в большем использовании для выполнения своих функций не бюджетных ресурсов территории, а привлеченных средств ее предприятий и населения, в ускорении и расширении масштабов приватизации хозяйства, поскольку с государственными предприятиями данной местности им придется соотноситься так же, как министерствам. А чрезмерная уступчивость их притязаниям на размещение в республике экологически вредных производств, даже несмотря на хорошие отчисления за это в ее бюджет, не принесет выгоды местным хозяйственно-распорядительным учреждениям из-за экономических санкций за нарушения обязательств перед населением по состоянию окружающей среды.

Валютные отношения

Впредь до решения проблемы конвертируемости рубля межрегиональные экономические взаимодействия в новом Союзе относительно экспорта и импорта продукции и материальных ресурсов должны осуществляться посредством аналогичного механизма, но в конвертируемой валюте. Это предполагает, что в фонд Межреспубликанского экономического комитета в твердой, законодательно фиксированной доле поступают инвалютные доходы всех предприятий, действующих на территории полноправных членов Союза (часть этих поступлений от экспорта продукции по профилю той или иной отрасли комитет вправе выделять

соответствующему министерству как своему функциональному органу). Это основной, но не единственный источник союзных валютных доходов. Другой наиболее крупный по масштабам — таможенная пошлина. В смысле нормирования и распределения она подобна налогу на доходы от предпринимательской деятельности, т. е. должна служить балансированию спроса и предложения на внутрисоюзном рынке и потребностям структурной перестройки экономики Союза.

По ходу переговорного процесса насчет развития хозяйства Союза с учетом внешнеэкономических связей каждая республика может ограничивать максимально допустимые масштабы экспорта продукции и услуг предприятий, которые расположены на ее территории, намечаемые Межреспубликанским экономическим комитетом. А последний будет стимулировать республиканские власти на компромисс, назначая, уточняя и затем осуществляя из своего фонда определенные валютные отчисления в фонды республик с необходимым им натуральным покрытием из поступлений по импорту.

Каждая республика, определяясь в этом процессе с развитием собственного хозяйства, будет принимать во внимание такие отчисления и поставки наряду с другими возможными источниками валютных доходов (прямые отчисления местных предприятий, также в твердом, законодательно установленном проценте; платежи иностранных и совместных предприятий, в последнем случае пропорционально доле иностранного участника в уставном фонде, за землю, загрязнение окружающей среды, на предотвращение и ликвидацию последствий этого) и импортных товаров (собственные закупки, в том числе предприятиями региона). В результате переговоров достижения ситуация, в которой стабилизируются и квоты экспорта-импорта по всем территориям, что согласует их интересы во внешнеэкономической деятельности.

Такие отношения не распространяются на ассоциированных членов нового Союза, инвалютные доходы предприятий каждого из которых полностью остаются на его территории. Но расчеты с другими членами по реимпорту и реэкспорту им придется осуществлять в конвертируемой валюте с соответствующим пересчетом цен поставок полноправным участникам Союза и от них. При этом Межреспубликанский экономический комитет должен иметь возможность стимулировать расширение реэкспорта продукции предприятий любого ассоциированного члена через союзные структуры определенными отчислениями ему конвертируемой валюты из своего фонда с натуральным покрытием реимпортируемыми товарами, в которых нуждается контрагент.

Механизм социальной защиты в рамках экономического Союза

Переход к рынку, сопряженный с глубокой структурной перестройкой общественного производства, делает неизбежными инфляцию и потерю занятости значительными слоями населения. То и другое уже происходит и требует регулярно действующего механизма социальной защиты. В условиях нового экономического Союза с ярко выраженными элементами политической и социальной автономизации его участников такая защита в существенной степени становится внутренним делом каждого из них. Но, имея в виду сложившуюся в прошлом структурную взаимодополняемость хозяйства отдельных республик и регионов, следует ожидать и весьма весомую не абсолютную, а структурную незанятость населения тех или иных территорий, с одной стороны, и дефицита кадров — с другой. Отсюда потребность в специальном союзном механизме, который бы нивелировал оба эти явления, скрепляя усилия республик по социальной защите жителей, благодаря регулированию и

использованию самоорганизующихся процессов территориального и профессионального движения населения.

Основой такого механизма должны стать отношения союзного министерства труда, тоже нового типа и действующего на коммерческих началах, с другими хозяйственно-распорядительными учреждениями и предприятиями, биржами труда, миграционными агентствами и т. д. Сформировать источники самофинансирования деятельности подобного министерства нельзя без существенных изменений в налогообложении доходов наемных работников всего хозяйства. Они должны стать гибкими. Для трудящихся, профессии и квалификация которых в данной местности дефицитны, такие налоги следует понижать до уровня, определяемого потребностями этого региона в средствах на социальное обеспечение нетрудоспособных жителей. И напротив, их нужно повышать там и для тех категорий работников, где предложение ими своего труда избыточно по сравнению с ожидаемым количеством рабочих мест, причем тем сильнее, чем значительнее этот избыток. Наряду с экономически обоснованными в противоположной ситуации рентными платежами предприятий за кадры наемных работников (тоже дифференцированными в зависимости от степени их дефицитности) налоги на их доходы должны стать источником финансирования деятельности министерства труда.

Получая соответствующие налоги и платежи от каждого полноправного члена Союза в доле, фиксируемой республикой как результат переговоров с его участием по поводу развития хозяйства, такое министерство будет экономически отвечать по своим обязательствам за обеспечение работой нуждающихся в этом жителей данного региона и кадрами его предприятий в согласованных масштабах, за осуществляемые для этого мероприятия и их согласованность с интересами различных партнеров. Санкции при нарушениях обязательств отразятся на благополучии каждого сотрудника министерства. Поэтому его аппарат без многократных бесполезных напоминаний, как до сих пор, сам озаботится созданием и надлежащим функционированием межрегиональных бирж труда, миграционных агентств, учреждений по профессиональной ориентации и переподготовке специалистов, организацией общественных работ и т. п.

Министерство в отношениях с республиканскими властями по поводу организованной миграции не сможет требовать принятия переселенцев какой-либо категории в количестве, превосходящем то, которое устраивает республику. Но будет в состоянии стимулировать ее руководство на компромисс, назначая и уточняя в ходе переговоров о развитии хозяйства Союза определенные отчисления из своих ресурсов в ее бюджет как плату за смягчение таких ограничений. Более или менее высокая в зависимости от профессий и квалификации переселенцев, она также соотносится с потребностями обустройства местных жителей. Это исключит многие поводы для межрегиональных конфликтов внутри республик без отказа от создания межрегионального рынка труда и нарушения одного из основных прав человека.

Перспективы реализации нового механизма

Основным препятствием на пути реализации рассмотренного механизма может оказаться нежелание республик и местных органов власти выделять часть ренты, предпринимательского и валютного дохода Межреспубликанскому экономическому комитету. Может возникнуть вопрос: зачем передавать что-то в союзный бюджет или фонд, кроме средств на вполне понятные, заранее согласованные расходы по содержанию общих вооруженных сил, правоохранительных органов, фи-

нансовых учреждений, научных организаций? Это необходимо для того, чтобы снять проблему территориальной дифференциации стартовых условий перехода к рынку, не возвращаясь к выяснению взаимных долгов, которое толкает всех на бесперспективный путь; чтобы сохранить возможность извлекать дополнительный экономический эффект за счет территориального разделения труда и, наконец, реализовать его, причем в максимальной степени, выгодной всем и каждому; чтобы экономически ответственным использованием таких аккумулируемых средств (в отличие от фонда регионального развития и поддержки) сделать аппарат исполнительной власти повсеместно (в общесоюзных, республиканских, региональных органах) кровно заинтересованным осуществлять все необходимое для быстрого, широкомасштабного и согласованного перехода к рыночной экономике, не принося в жертву этому заботу о насущных нуждах населения и его социальной защите.

Союз станет бессодержательным при отказе от всего этого ради желания получить в лице межреспубликанских органов исполнительной власти центр, зависимый от учредителей Союза не экономически, а физически (как от администраторов-распорядителей денежных и иных ресурсов), причем сам не имеющий возможности воздействовать на их хозяйственное поведение. В результате Союз будет обречен на скорый дальнейший развал, продлевающий и усугубляющий тяготы народов. Тот, кто принимает на себя ответственность за это, должен хорошо все взвесить, чтобы выбор, перед которым стоят сегодня руководители, уполномоченные своими народами, был обоснован не верой, а знанием.

Реальные мотивации руководителей многих суверенных республик и территорий пока в большей степени эмоциональны. Разумеется, нельзя сбрасывать со счетов глубокие региональные различия в социально-политических укладах. Нельзя забывать и о социально-психологических факторах, отражающих важную сторону жизнедеятельности избравших их людей. Сегодня лозунг «быть голодными, но свободными» крайне привлекателен для многих, что оказывает сильное влияние на поведение лидеров политических партий и общественных движений в республиках и регионах. Все это, конечно же, будет препятствовать пониманию необходимости перехода к новым формам межрегиональных взаимоотношений.

Однако, по нашему глубокому убеждению, это преходяще и со временем все встанет на свои места. Народы и их лидеры поймут всю пагубность и бесперспективность национальной изоляции. Но что делать сейчас? Нам представляется, что предложенный механизм межрегиональных отношений следует начинать реализовывать там, где для этого созрели соответствующие условия, т. е. необходим поэтапный ввод его в действие. Не должно у нас вызывать разочарования, если первоначальный круг участников нового экономического сообщества окажется небольшим: лучше меньше, но крепче, устойчивей. Думаем, не исключена ситуация, когда такие крупные республики, как Россия, будут решать вопросы становления нового механизма межрегиональных взаимодействий самостоятельно. Другого пути нет. Россия может показать пример того, как многонациональной стране следовало бы осуществлять цивилизованный переход к рыночной экономике. Такой пример станет притягательным для других. Тогда и будет развиваться экономическая интеграция нового Союза.

СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А. Гришин

Экономисты неоднократно обращались к проблеме структуры экономики страны, анализируя ее динамику. Определены наиболее важные аспекты структурных сдвигов в народнохозяйственном механизме, накоплен полезный опыт при изучении этих вопросов. Однако до настоящего времени в отечественной литературе не сложилось четкого целостного и всеобъемлющего методологического подхода к рассмотрению структурных сдвигов в экономике переходного периода. На наш взгляд, это в основном связано с неразработанностью теоретических и методологических принципов, методов и показателей, адекватных современным экономическим явлениям и процессам, а также с тем, что проблема структурных сдвигов многими авторами сводится к более узким объектам исследования, характеризующим только отраслевые пропорции или функциональные соотношения. Характер современных экономических процессов ставит на повестку дня необходимость комплексного анализа структурных сдвигов, с тем чтобы более точно определить общие и специфические тенденции развития народного хозяйства. Выработка методологических основ изучения структуры общественного воспроизводства определяется потребностью в действенном инструментарии поиска потенциальных ресурсов для модернизации устаревшего производственного аппарата. Страна обладает достаточными возможностями преодоления возникших трудностей. Какие это возможности? Как они используются? Как это влияет на наше развитие? Ответ на эти вопросы позволяет более точно конкретизировать сущность такого сложного и неоднозначного по последствиям для развития народного хозяйства процесса, как структурная перестройка экономики.

Это прежде всего относится к анализу и прогнозированию воспроизводственной структуры общественного продукта. Отражая на макроуровне явления, происходящие в сфере материального производства, показатели его структуры комплексно характеризуют сложившиеся условия воспроизводства, дают их характеристики и основные тенденции развития. Более комплексным в этом отношении является показатель валового национального продукта и система взаимосвязанных с ним показателей, раскрывающих взаимосвязи развития непроизводственной сферы, влияние финансово-кредитных отношений, цен, распределения и конечного использования доходов, цикличности в функционировании народного хозяйства в целом, его отраслей, секторов. Они рассчитываются с точки зрения позиций системы национального счетоводства, которая используется в большинстве стран мира, применяющих индикативные методы управления структурными сдвигами. Вместе с тем было бы ошибкой механически переносить мировой опыт измерения подобных сдвигов без учета специфических условий, сложившихся в нашей экономике переходного периода к концу 1991 г. В последнем пятилетии в на-

шей экономической жизни обнаруживалось два самостоятельных направления. С одной стороны, закладывались основы рыночных отношений, проводилась либерализация производства — процесс в конечном счете прогрессивный, меняющий отношение людей к производству через развитие новых форм собственности, создающий новые движущие силы с иными интересами, потребностями и возможностями по коренному преобразованию общественной жизни. С другой стороны, проявилось регрессивное направление. Огромный экономический потенциал, исторически сформированный как единый народнохозяйственный комплекс, функционирующий в условиях жестких вертикальных и горизонтальных территориальных, внутри- и межотраслевых связей, под влиянием кризисных явлений стал деградировать, увеличивая диспропорцию между конечным спросом и возможностями экономики по его удовлетворению. Оба этих процесса до сих пор оказывают воздействие друг на друга, обостряя противоречия между старыми и новыми формами хозяйствования, усиливая антагонизмы структурных отношений.

Эта двойственность определяет основную особенность современного этапа в развитии экономики, которая состоит в том, что народное хозяйство находится в условиях резкого обострения сырьевой и энергетической проблем, организационного, финансово-кредитного и валютного кризисов. Это неизбежно требует серьезных изменений в экономике в целом, а также в стоимостных пропорциях, характеризующих общественное воспроизводство. Воздействие этих факторов обуславливает необходимость снижения (или по крайней мере стабилизации) возросших в результате кризиса издержек производства, осуществления в связи с этим интенсификации производства на основе обновления производственных мощностей и совершенствования системы управления.

К сожалению, до настоящего времени радикальные изменения в производственных отношениях практически не вызывают соответствующих перемен в производственно-технической базе экономики. Более того, отчетливо проявились тенденции, которые не позволяют прогнозировать позитивные структурные сдвиги и в будущем году. В наиболее общем виде характер этих тенденций виден из следующей таблицы:

Таблица 1

Воспроизводственная структура общественного продукта

(в %)

	1986—1990 гг. в среднем за год	1991 г. оценка	1992 г. прогноз
Валовой общественный продукт	100	100	100
Его распределение			
Материальные производственные затраты (включая амортизацию)	58,2	58,3	60,4
Фонд непроизводственного потребления — всего	31,2	31,6	33,5
Фонд накопления — всего	10,0	8,3	5,9
В том числе:			
Накопление в основных фондах	5,7	4,8	1,7
Прирост материальных оборотных средств и запасов	4,3	4,1	4,2
Потери и сальдо ввоза из-за границы	0,2	1,3	0,3

Данные, приведенные в табл. 1, свидетельствуют о том, что экономика продолжает сохранять затратный тип производства — материальные затраты в ее структуре занимают основную часть и продолжают возрастать высокими темпами. В связи с реформой ценообразования

этот процесс приобрел в 1991 г. более интенсивный характер. Так, если доля всех издержек сохранилась на уровне прошлой пятилетки, то непосредственно материальные затраты (сырье, материалы, машины и оборудование, комплектующие изделия и др.) возросли по сравнению со среднегодовым уровнем за прошлую пятилетку почти на 5 пунктов и составили 52,9% общественного продукта. Абсолютный размер амортизационных отчислений практически не увеличился из-за того, что до настоящего времени не произведена переоценка основных фондов, а средства предприятий, направляемые на эти цели, не индексируются. В результате доля амортизации в совокупном общественном продукте уменьшилась до 5,4% против 8,9% в 1990 г. Это резко отрицательно отражается на формировании финансовых ресурсов воспроизводственного процесса, так как при росте цен на капитальные ресурсы размеры амортизации уменьшились практически втрое. Влияние инфляционного обесценивания амортизации негативно сказалось на обновлении производственного аппарата.

Рост доли фонда непроизводственного потребления в структуре общественного продукта носит инфляционный характер. Известно, что в условиях снижения темпов национального дохода практически невозможно длительно удерживать сложившийся уровень потребления. Действительно, несмотря на рост денежных доходов, реальные условия жизни населения ухудшаются, что вызывает справедливое недовольство, выражающееся, в частности, в таких проявлениях, как вспышки забастовок. Для снятия социальной напряженности государство и предприятия в 1991 г. увеличили направление средств на потребление. Причем в производственных отраслях оно значительно опережало рост объемов производства. Так, по данным за январь — июль в промышленности при уменьшении объема производства на 6,2%, средства, направленные на потребление, возросли на 34%. Во многом рост выплат на потребление был обусловлен принятием внеэкономических решений, позволивших многим предприятиям оборонной промышленности, осуществляющим конверсию, предприятиям, для которых выпуск товаров народного потребления не является основной деятельностью, предприятиям электроэнергетики и других отраслей получать их в размерах, превышающих рост объемов производства.

Изменения в структуре распределения средств на рост потребления во многом обусловили снижение отчислений на развитие производства. По совокупности всех факторов (включая снижение централизованных капитальных вложений, учитывая реальные темпы инфляции) сокращение масштабов инвестиционной деятельности уже в первом полугодии 1991 г. составило от 16 до 20%. Второе полугодие отличается еще большей динамикой. Срываюся задания по вводу в действие производственных мощностей и объектов социально-культурной сферы, растет незавершенное строительство. В целом в 1991 г. ожидается сокращение масштабов инвестиционной деятельности на 30—35% по отношению к уровню 1990 г. В условиях разворачивающейся инфляции и ограниченных средств предприятий (сегодняшняя ситуация такова, что источники финансирования за счет централизованных средств практически отсутствуют) большая часть освоенных подрядчиками объемов строительных и строительно-монтажных работ осядет в незавершенном строительстве, прирост которого может составить до 70 млрд. руб. Таким образом, значительные материально-технические ресурсы будут изъятые из процесса общественного воспроизводства.

Крайне тяжелая ситуация в сфере инвестиций усугубила негативные тенденции в области накопления общественного продукта, проявившиеся в прошлой пятилетке. Как видно из табл. 1, доля накопления в основных производственных фондах катастрофически падает. Конечно,

правы те экономисты, которые утверждают, что по сравнению с развитыми капиталистическими странами у нас сложилась высокая норма накопления, особенно если исчислить ее в мировых ценах, и поэтому долю накопления необходимо снижать. Но подобные утверждения о структурных изменениях приемлемы лишь при наличии двух основных условий: их можно осуществлять в экономике интенсивного типа с высокой эффективностью, организацией и управляемостью производством при обязательной политической и социальной стабильности общественного развития; структурная перестройка должна проводиться только на стадии подъема экономического развития из нижней точки кризиса. Анализ показывает, что наша экономика такими условиями не располагает. Мировой опыт свидетельствует, что наряду с преодолением кризисных явлений необходимо радикальное обновление производственного аппарата на основе наиболее прогрессивных видов технологии, техники, организации и управления производством. В структуре натурально-вещественного продукта частного сектора США в период структурной перестройки конца 70-х — начала 80-х гг. доля производственного потребления, использованного на инвестиции в основной капитал, увеличилась с 21% в 1960—1969 гг. до 22,2% в 1970—1979 гг. и еще более — до 24,6% в 1980—1985 гг., а доля непроизводственного потребления снижалась соответственно по периодам с 76,9% до 76,3 и 74,9%. Рост основного капитала в накоплении был направлен на повышение темпов производства общественного продукта на новой технологической основе. Действительно, на заводах с устаревшими мощностями практически невозможно производить конкурентоспособную продукцию, остальные формы организации производства не позволяют в полной мере использовать преимущества новой техники. Только эффективные виды производственного аппарата способны генерировать структурную перестройку экономики. Без высокой отдачи используемых в воспроизводственном процессе средств и ресурсов формирование новых технологических структур требует больших материальных и финансовых затрат, на которые наше общество со слабо развитой социальной сферой и истощенным потребительским рынком пока не готово. Растягивание процесса накопления ресурсов для структурной перестройки экономики на 15—20 лет (что было бы приемлемым с точки зрения физических возможностей) приведет к потере времени и возникновению новых сложных народнохозяйственных проблем, решение которых, в свою очередь, потребует еще более значительных вложений и т. д.

Есть и другой путь. Практически во всех программных документах, описывающих концепции экономического развития суверенных республик, решение проблемы структурной перестройки предусматривается путем массированного привлечения иностранных инвестиций и валютных займов. Сегодня среди опытных экономистов уже нет разногласий по вопросу участия иностранных инвестиций в структурной перестройке нашей экономики. Иностранным инвесторам создаются экономические условия для использования в народном хозяйстве передовой зарубежной техники и технологии управленческого опыта. Законом гарантирована правовая защита интересов зарубежных партнеров. Однако приток иностранных инвестиций пока еще крайне мал. На начало 1991 г. иностранные инвестиции в советскую экономику составили около 2 млрд. руб. Это примерно треть уставного капитала, около 4 тыс. совместных предприятий, созданных на территории СССР за последние три года. Конкретный вклад в развитие производства незначителен, так как из них реально действуют лишь 840, остальные значатся только на бумаге. При этом большинство СП ориентировано на посредническую деятельность и услуги разного рода. Рассчитывая на финансовую помощь со стороны, необходимо всесторонне проанализировать ситуацию,

сложившуюся на мировом финансово-кредитном рынке. Обсуждение этой проблемы на международной конференции, проведенной Европейским банком реконструкции и развития, состоявшейся накануне июльской встречи «семерки», показало, что свободные кредитные ресурсы на мировом рынке капиталов практически отсутствуют. По данным японских экспертов, все кредитные ресурсы с учетом средств международных экономических организаций оцениваются приблизительно в 140 млрд. долл. В то же время мировая потребность в них, включая развитые западные страны, составляет около 270 млрд. долл., в том числе развитых стран Запада — 190 млрд., развивающихся стран — 60 млрд., стран Восточной Европы, включая СССР, — 20 млрд. долл. Известно мнение специалистов о возможном наличии неучтенных 110 млрд. долл. кредитных ресурсов. Даже если принимать их во внимание, общий дефицит капитала на мировом рынке составляет около 20 млрд. долл. Учитывая факторы, определяющие приоритетное приложение капиталов в западном мире (Германия, Кувейт и Ирак, Латинская Америка), а также тенденции депрессии на мировом финансовом рынке, СССР в поиске кредитных ресурсов придется столкнуться с интересами не только развивающихся стран, но и таких государств, как Испания, Канада, США и др. В условиях жесткой борьбы в этой сфере положение нашей страны крайне осложнено неудовлетворительным состоянием платежного баланса, который является основным критерием для иностранных кредиторов. Таким образом, после июльской встречи «семерки» и октябрьских переговоров ее представителей в Бангкоке становится очевидным, что на крупномасштабную финансовую помощь со стороны Запада в настоящее время рассчитывать не приходится.

В то же время решение проблемы прекращения спада производства напрямую зависит от инвестиционной политики, проводимой суверенными республиками и межреспубликанскими органами.

Обратимся к данным, характеризующим соотношение объемов капитальных вложений и валового национального продукта.

Таблица 2

Влияние динамики капитальных вложений на темпы роста валового национального продукта

(в млрд. руб.) *

	1988 г.	1989 г.	1990 г.
Валовой национальный продукт (ВНП)	858,1	901,5	920,9
Темп роста, %	105,5	103,0	97,7
Капитальные вложения	218,2	228,5	215,6
Удельный вес в ВНП, %	25,4	25,3	23,4
Индекс-мультипликатор (уд. вес кап- вложений/темп роста ВНП)	4,1	4,1	4,2

* Данные приводятся в сопоставимых ценах парных лет.

Как видно из табл. 2, в экономике нашего типа наблюдается очень высокая степень корреляции приростов валового национального продукта, созданного обществом от размеров инвестированных средств на его развитие. Относительный показатель (индекс) показывает, что нынешняя стадия спада производства во многом обусловлена неэффективным государственным регулированием сферы инвестиций. Такого отношения к этой сфере хозяйствования не наблюдается ни в одном другом развитом государстве.

В условиях ограниченности ресурсов, практического отсутствия рынка инвестиций, должной деловой активности предпринимателей и других предпосылок существования саморазвивающейся системы слабое влияние государства на сферу регулирования развития и обновления производительных сил усилило кризисные тенденции при вводе и выбытии мощностей. Это в совокупности с нарушением хозяйственных связей привело к снижению объемов производства по большинству видов продукции и, в конечном итоге, небывалому за всю послевоенную историю развития нашей экономики падению макроэкономических показателей (см. табл. 3).

Таблица 3

Темпы снижения основных макроэкономических показателей функционирования экономики

(в %)

	1990 г. отчет	1991 г. оценка	1992 г. прогноз
Валовой национальный продукт	98	88	86
Произведенный национальный доход	96	87	82
Национальный доход, используемый на потребление и накопление	98	86	84
в том числе:			
Фонд потребления	105	87	85
Фонд накопления	79	82	80
Продукция промышленности	99	92	88
Удельный вес в структуре используемого национального дохода:			
Фонд потребления	79	80	83
Фонд накопления	21	20	17

В 1986—1990 гг. предусматривалось ускоренное обновление производственной базы экономики на основе технического перевооружения и реконструкции действующих предприятий, а также строительства новых, оснащенных передовыми технологиями, что позволило бы значительно повысить эффективность общественного производства и создать предпосылки для преодоления структурного кризиса. Прежде всего намечалось ликвидировать диспропорции между структурой конечного спроса и структурой экономики в целом, и в особенности ее главнейшей отрасли — промышленности. Закономерностью развития промышленно-развитых стран, преодолевших структурные трудности на рубеже 70-х — 80-х гг., стало повышение доли машиностроения, электроэнергетики и химической промышленности в общем объеме промышленной продукции. Масштабы и номенклатура производимых изделий в этих отраслях определяют темпы развития прогресса экономики.

Сложившаяся и прогнозируемая в 1992 г. структура промышленной продукции характеризует фактическое положение дел в этой отрасли в нашей стране, что видно из табл. 4.

Анализ сложившейся на конец 1991 г. структуры промышленности позволяет сделать вывод о ее неспособности обеспечить реальный рост жизненного уровня населения, уменьшить энерго- и материалоемкость национального продукта. Ее характеристиками остаются слабое развитие наукоемких производств, низкий технический и технологический уровень производства, сырьевая направленность (вместо дальнейшей переработки сырья и выпуска конкурентоспособной продукции своими силами), невосприимчивость к нововведениям. Наличный производственный аппарат устарел, особенно в части технологий и оборудования, обеспечивающих превращение исходных предметов труда в готовую

Таблица 4

Структура промышленной продукции по важнейшим народнохозяйственным отраслям, в ценах 1991 г.

(в %)

	1990 г. отчет	1991 г. оценка	1992 г. прогноз
Вся промышленность	100	100	100
Тяжелая промышленность	61,1	63	63,3
Топливная промышленность, энергетика	10,3	10,5	10,9
Черная и цветная металлургия	9,0	9,1	9,2
Машиностроение и металлообработка	25,7	27,1	26,5
Отрасли, входящие в химико-лесной комплекс	12,3	12,2	12,3
Промышленность строительных материалов	4,6	4,7	4,8
Перерабатывающие отрасли, входящие в агропромышленный комплекс (пищевая промышленность)	15,2	15,2	15
Легкая промышленность	15,8	15,8	15,7

продукцию. Надо отметить, что для большинства отраслей и производств новые технологии уже разработаны. Принципиально решен ряд важных проблем автоматизации технологических процессов и технического оснащения. Но, к сожалению, своевременно не была начата общая технологическая реконструкция экономики, т. е. массовый переход от первоначальных индустриальных технологий к новым, с развитием производства прогрессивных видов машинной техники и материалов, подготовкой соответствующих кадров. Реконструкция действующего производства, будучи недостаточной по масштабам, нередко осуществляется лишь в качестве частичного технического обновления в рамках устаревших технологий или же в виде тиражирования хотя и обновленных технологий, но все же не отвечающих высшим мировым достижениям. Широко распространилось так называемое скрытое выбытие производственных мощностей, т. е. неспособность действующих технологических систем обеспечивать выпуск продукции даже в том объеме и того качества, которые были первоначально достигнуты. Значительная часть средств труда эксплуатируется за пределами амортизационного срока службы. В этих условиях не всегда дает себя знать моральный износ технологических систем, но он быстро выявится, если начнется действительно массовое производство оборудования, отвечающего современным требованиям. Резервы наличного производственного аппарата, особенно в промышленности и строительстве, в стратегическом плане практически исчерпаны. Уже несколько пятилетий прирост продукции в большинстве отраслей регулируется экстенсивным приростом производственных мощностей, почти прекратилось совершенствование, а в ряде отраслей даже резко ухудшаются технико-экономические показатели ранее внедренных технологий. Таким образом, вектор стимулируемых накопленных, предполагающих структурные сдвиги, должен быть направлен в отрасли, определяющие конечный спрос общества (агропромышленный комплекс, легкая промышленность, машиностроение) и его жизнеобеспечение (топливно-энергетический, строительных материалов). Главное — устранить сложившиеся в 1986—1991 гг. отрицательные тенденции в области ввода и выбытия мощностей.

Основные изменения в топливно-энергетическом комплексе выразились в сокращении ввода в эксплуатацию новых мощностей, призванных не только повысить эффективность производства и глубину переработ-

ки, но и просто обеспечить воспроизводственный процесс. Ввод мощностей электростанций составил в 1986—1990 гг. 35,7 млн. кВт, или 43% намеченных на этот период объемов. За первое полугодие 1991 г. фактически введено 1,25 млн. кВт, что составляет около 15% намеченных на год объемов. Столь низкого уровня ввода мощностей в электроэнергетике не наблюдалось за предшествующие 20 лет. При истощении возможностей увеличения производства электро- и теплоэнергии на действующих мощностях такое снижение ввода в эксплуатацию усугубляет разрыв между ростом потребностей народного хозяйства в электроэнергии и возможностями их удовлетворения.

В угледобывающей промышленности возросла диспропорция между добычей и переработкой угля. При росте ввода мощностей в прошлом пятилетии по добыче в 1,7 раза ввод мощностей на углеобогащительных фабриках сократился в 2 раза и даже не обеспечил восполнения мощностей, выбывших вследствие ветхости и истощения запасов.

При росте в прошлом пятилетии добычи нефти крайне неудовлетворительно осуществлялось строительство объектов по ее углубленной переработке, что отрицательно сказалось на обеспеченности отраслей народного хозяйства топливом и горюче-смазочными материалами.

В металлургическом комплексе уровень ввода мощностей составил от 24% (по разливке стали с машин непрерывного литья заготовок) до 61% (по добыче некоторых руд) намеченных объемов. Не выполнены программы ввода мощностей по добыче железной руды и производству из нее концентрата, выплавке и разливке с машин непрерывного литья стальных заготовок, производству готового проката черных металлов, стальных труб, кокса, переработке металлолома. Выбытие мощностей по добыче железной руды и производству кокса превысило соответственно в 2 и 5 раз ввод новых мощностей.

В машиностроительном комплексе более чем по половине наименований мощностей уровень выполнения заданий не достиг 40%. Крайне низок он по мощностям отраслей железнодорожного и автомобильного транспорта. Не выполнена программа по вводу мощностей, обеспечивающих развитие агропромышленного комплекса; по производству сельскохозяйственных машин и запасных частей к ним она реализована на 35%, в том числе зерноуборочных комбайнов — на 39%, машин и оборудования для животноводства и кормопроизводства — на 50%.

По таким видам мощностей, как производство крупных электромашин, металлорежущих станков, приборов контроля и регулирования технологических процессов, приборов для измерения механических величин, прицепов и полуприцепов автомобильных и тракторных, подшипников качения, зерноуборочных комбайнов, срыв заданий привел к тому, что размеры введенных мощностей оказались значительно ниже выбывших.

Особенно усугубляет положение срыв заданий по вводу мощностей из-за невысокого по сравнению с достигнутым в передовых странах технического уровня продукции машиностроения. За три последних года не создано превышающих мировой уровень конструкций подъемно-транспортного, литейного оборудования, строительных и дорожных машин, а за два года — энергетического оборудования и технологического оборудования для лесозаготовок. В целом только 4% новшеств соответствуют характеристикам лучших мировых образцов (в 1985 г. — 5%).

Машиностроители очень медленно обновляют продукцию. Так, в 1990 г. ее средний возраст составил 6,6 года. Доля продукции, выпущенной в СССР, впервые составила 6,4%, в том числе принципиально новой — 2,7%. Не сокращается производство устаревших машин и оборудования. Удельный вес изделий, выпускаемых более десяти лет, составил в 1990 г. 24,6%. Из 4,6 тыс. наименований техники, начатой про-

изводством в 1990 г., лишь по 60 позициям уровень не хуже, чем у лучших мировых аналогов (в основном это электротехническое и химическое оборудование). Доля продукции машиностроения, реализуемой на свободно конвертируемую валюту, не превышала в 1990 г. 2% (в 1989 г. — 3,7%).

Более чем наполовину невыполнены задания по вводу мощностей по производству многих товаров народного потребления, например, трикотажных изделий нетканых материалов, готовых лекарственных средств, а обуви и мебели — почти на 40%.

Вводимые в действие новые производственные мощности зачастую не отвечают современным требованиям из-за длительных сроков строительства (средний срок составляет около 8 лет), в результате закладываемые в проекты новые конструкторские решения и технологические идеи значительно устаревают к моменту ввода в эксплуатацию. Более пяти лет в стадии строительства находятся свыше четверти строек, из них почти половина начата до 1980 г.

Одной из основных причин сложившегося положения по вводу в эксплуатацию важнейших мощностей явилось необоснованное расширение фронта производственного строительства. Это усилило диспропорцию между количеством одновременно осуществляемых строек и объектов и требуемыми для их сооружения инвестиционными ресурсами. При этом материальные, финансовые и трудовые ресурсы в значительных размерах отвлекались на вновь начинаемое строительство. В итоге сроки строительства по-прежнему более чем вдвое превышают нормативные, а строительная готовность объектов в среднем составила немногим более 20%.

В результате недостатка инвестиционных ресурсов значительно снизилась отдача капитальных вложений в важнейшие отрасли народного хозяйства. Начался кумулятивный процесс спада. В 1991 г. положение продолжает катастрофически ухудшаться. Так, если в 1986—1988 гг. ежегодно не вводилось около трети объектов, имеющих особо важное народнохозяйственное значение, то за девять месяцев 1991 г. из 331 объекта на полную мощность введен лишь один. Такое положение дел во многом обусловлено усилившейся материально-финансовой несбалансированностью, дестабилизацией материально-технического обеспечения, вызванной нарушением и даже разрывом сложившихся хозяйственных связей, ростом числа бартерных операций, потерей управляемости инвестиционным процессом.

Отметим, что мощности на действующих предприятиях используются совершенно недостаточно. Так, мощности вновь введенных и реконструированных в 1986—1990 гг. объектов были загружены в среднем на 78%, в том числе в машиностроительном комплексе — на 81, металлургическом — 77, химико-лесном — на 75%.

В сфере преобразования структуры промышленности необходимо особо выделить процесс конверсии оборонных отраслей. С ним связаны две проблемы. Во-первых, реконструкция технологической и технической структуры в совокупности с решением социальных вопросов. Во-вторых, совершенствование экономического механизма конверсии. В принципе должны измениться пропорции распределения финансовых, трудовых, материальных ресурсов между гражданским и военным секторами в пользу первого, а также соотношение между производством средств производства и производством предметов потребления. Уже в этом году произошли серьезные изменения — на каждый «военный» рубль произведенной продукции этот комплекс выпускает на два рубля продукции гражданского назначения.

Практика показывает, что конверсия эффективна, если предприятия заинтересованы в ее осуществлении. А это возможно при обеспече-

нии самокупаемости развития наукоемких производств, быстрого технического перевооружения и реконструкции. В этих условиях обеспечивается высокий уровень занятости высококвалифицированных специалистов, успешно решающих социальные проблемы. Двухлетний опыт показал, что при проведении конверсии в период экономического кризиса создается немало трудностей как в техническом, так и в социально-экономическом плане, что может привести к нежелательным последствиям. Так, сокращение военного производства по одному из прогнозов на 1992 г. может составить более четверти фактически достигнутого уровня 1991 г. Однако задача перехода от достижений в области разоружения к реальным экономическим результатам оказывается гораздо более сложной, чем это представлялось на первый взгляд. Выпуск гражданской продукции в будущем году возрастет незначительно (примерно на 3%). Такое снижение производства может привести к высвобождению около 700 тыс. чел. Только для выплаты всевозможных компенсаций в этом случае потребуется более 10 млрд. руб., изыскать которые очень затруднительно.

Нельзя не отметить, что мы повторяем ошибки в проведении конверсии, допущенные в свое время в западных странах. Специалисты отмечают, что подход к конверсии в нашей стране является по существу таким же консервативным, как и в США в 1946—1948 гг. Настоятельно необходим поиск наиболее рациональных вариантов конверсии, отработки ее стратегии и оптимальных моделей, учитывающих формирование рыночных отношений.

Это же относится и к экономике в целом. Надо разработать и провести в жизнь новую структурную политику и механизм ее реализации, учитывающий реалии современного переходного этапа и отвечающий логике и требованиям рынка. В основу этой политики должны быть заложены приоритеты развития отраслей, обеспечивающих создание условий для осуществления подлинного технического и технологического переворота на основе увеличения в структуре промышленности удельного веса наукоемких, конкурентоспособных, высокотехнологичных, эффективных и экологически чистых производств, крупномасштабной замены устаревших видов техники и технологий новыми, нацеленными на развитие отраслей социального комплекса и потребительского рынка. По сути, речь идет о выработке стратегии смены существующего поточно-конвейерного индустриального технологического способа производства на поточно-конвейерный гибкий автоматизированный. Этот путь уже прошли развитые капиталистические страны в конце 70-х — начале 80-х гг.

На протяжении ряда последних лет предпринимались попытки решить проблемы роста благосостояния за счет сокращения усилий по развитию отраслей инвестиционного комплекса. В результате к 1992 г. уровень реальных капитальных вложений с учетом элиминирования инфляционного воздействия сократился до уровня конца 50-х — начала 60-х гг. Для сравнения следует отметить, что в США современный среднегодовой уровень вложений в производство превосходит уровень начала 60-х гг. примерно в 2,5 раза, в Японии — в 6 раз. Поэтому выполнение намеченных программ по росту благосостояния прямо и непосредственно связано с рациональной инвестиционной политикой.

Проведение активной бюджетной, налоговой, амортизационной и кредитной политики в суверенных республиках в условиях устанавливаемых рыночных отношений также должно стимулировать необходимые структурные сдвиги.

В настоящее время формируются основы и движущие силы будущих процессов обновления производственной базы путем изменения организационной структуры экономики, формирования новых субъектов рыночных отношений. Этот процесс имеет положительные тенденции,

несмотря на то, что в количественных параметрах его воздействие на уровень производства пока незначительно. Особо приоритетным является изменение организационной структуры АПК. В его составе насчитывается почти 143 тыс. предприятий. Среди них большую часть составляют основные производители продовольствия и сырья — 42%, строительные и промышленные предприятия занимают в его структуре около 10,5, торговые и общественного питания — 9, ветеринарные, заготовительные и другие, обслуживающие этот комплекс, еще 11, наука и научное обслуживание — 1,4, и около 26% — прочие виды деятельности.

Среди сельскохозяйственных предприятий около половины (49%) составляют колхозы и 39% — совхозы, которые производят 94% валовой продукции общественного сектора. По итогам 1990 г. 1,6 тыс. хозяйств были убыточными. В 1991 г. их число, несомненно, возросло в результате нарушения паритета цен. Такие хозяйства с согласия их трудовых коллективов преобразуются в кооперативы, крестьянские хозяйства, товарищества и другие агропромышленные формирования, функционирующие на принципах рыночных отношений. Однако их число пока невелико.

Быстрыми темпами увеличивается число крестьянских (фермерских) хозяйств. На 1 июля 1991 г. их было уже 67 тыс., увеличившись за год почти вдвое. Однако массовое создание фермерских хозяйств идет неравномерно по территориям и сдерживается отсутствием необходимых экономических, правовых и социальных основ их организации и деятельности. Большинство фермеров испытывает значительные трудности в приобретении сельскохозяйственной техники, средств малой механизации, минеральных удобрений, строительных материалов, семян, породистого скота, горюче-смазочных материалов. С ростом цен на материально-технические ресурсы положение этой группы работников резко ухудшилось.

Основная специализация крестьянских хозяйств — животноводство (70%). Более 25% хозяйств выращивают продукцию растениеводства. Использование земли и ресурсов в фермерских хозяйствах выше, чем в колхозах и совхозах. Так, урожайность зерновых культур в этих хозяйствах была выше, чем в общественном производстве, на 21%, овощей — на 16, кормовых культур — на 25, картофеля — на 53%.

Другой современной формой организационной структуры экономики становится новая кооперация, способная решить ряд важных стратегических задач, связанных с насыщением рынка потребительскими товарами и оказанием услуг населению (см. табл. 5). По идее она должна ослаблять монопольное положение государственных крупных предприятий, создавать условия конкуренции, побуждать производителей повышать эффективность производства. В ряде восточно-европейских стран этот сектор получил заметное развитие и оказывает определенное влияние на организационную структуру экономики. Опыт последних лет развития кооперации в нашей стране свидетельствует о многочисленных трудностях включения кооперативного сектора в систему народнохозяйственных связей.

Анализируя практику деятельности кооперативов, приходится с сожалением констатировать, что они пока не получили должного развития и производят небольшую долю продукции по сравнению с государственным сектором, не стали его конкурентом в соответствующих видах деятельности. Производственные кооперативы пока не имеют практической возможности влиять на структуру производственного аппарата, так как работают в основном на арендованном оборудовании, без права его выкупа, а зачастую и без права формирования собственной производственной базы.

В 1990 г. интенсивность развития кооперативов несколько снизилась, что обусловлено формированием альтернативных направлений

Таблица 5

**Основные показатели деятельности кооперативного сектора
в сфере материального производства**

	Всего по народному хозяйству		В том числе кооперативный сектор		Удельный вес	
	1985 г.	1990 г.	1985 г.	1990 г.	1985 г.	1990 г.
Численность занятых, млн. чел.	100,3	99,7	15,4	18,4	15	18
Объем продукции, млрд. руб.	1 384	1 638	122	206	9	13
Основные производственные фонды, млрд. руб. . . .	1 600	2 084	172	207	11	10

предпринимательства — малых и акционерных предприятий. На начало 1991 г. количество этих предприятий достигло 1200, что по сравнению с 1990 г. составляет превышение более чем в пять раз.

Развитие новых форм предпринимательской деятельности дает реальную надежду на появление в экономике движущих сил, способных решать новые задачи качественного совершенствования нашей экономики. Вместе с тем уровень интенсивности этого процесса пока еще не позволяет быстро осуществить радикальную перестройку структурной политики.

В 1991 г. народное хозяйство оказалось перед необходимостью решительной структурной перестройки для устранения кризисных явлений, захлестнувших страну. Проблема стимулирования структурных сдвигов приобрела особую остроту после того, как проявились последствия организационно-управленческих ошибок в тактике, направленной на стабилизацию спада производства. В современных политических условиях со всей очевидностью обнаружилась невозможность сохранения существующей структуры народного хозяйства, не позволяющей полное удовлетворить социальные потребности общества.

Стратегическая концепция экономического развития, по нашему мнению, должна учитывать следующее:

поскольку темпы роста современной экономики лимитируются производственными мощностями и качеством технологических систем, наращивание производства будет в стратегическом плане определяться развитием производственного аппарата (увеличением ввода новых и ускорением выбытия устаревших мощностей);

используя помощь развитых капиталистических стран, осуществивших в конце 70-х — начале 80-х гг. структурную перестройку, перейти к качественно новому технологическому способу производства, характеризующемуся высшей эффективностью.

отсутствие достаточных резервов в наличном производственном аппарате не позволяет быстро решить социальные проблемы. Поэтому в современных условиях нет альтернативы технологической реконструкции производства. Только на ее основе возможно создание условий и накопление ресурсов для решения острейших социальных проблем нашего общества.

К ВОПРОСУ О РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИИ

Редакция обратилась к начальнику отдела Минэкономики СССР, кандидату экономических наук Г. Е. СУББОТИНУ с просьбой рассказать о решении проблем, связанных с проведением приватизации предприятий.

— Геннадий Ефимович! Какие основные проблемы в области демополизации экономики?

— Советская экономика складывалась в основном как высококонцентрированная. Переход к рыночным отношениям сопряжен с децентрацией и демополизацией производства продукции и ее обращения. Изменяется система управления хозяйственной деятельностью. При переходе к рынку уменьшается так называемый «министерский» монополизм. Вместе с тем нельзя допустить другой серьезной опасности — рыночного монополизма. Сосредоточение значительной части всего капитала какой-либо отрасли или сектора экономики, например, у одного концерна может негативно сказаться на рынке соответствующих товаров или услуг. В условиях рынка термин «монополия» шире, чем «концентрация». В мировой практике наблюдаются случаи, когда высокий уровень концентрации может сочетаться с высоким уровнем конкуренции, и наоборот.

Для более точной оценки степени монополизма необходим анализ не только количественных показателей, но и рассмотрение таких вопросов, как соотношение сил между крупнейшими монополиями и немонополизированным производством, структура товарных рынков и др.

В частности, приобретает значение вопрос о соотношении демополизации экономики и антимонопольного регулирования.

— В чем же состоит отличие между этими процессами?

— Демополизация экономики и антимонопольное регулирование взаимосвязанные, но в то же время это самостоятельные задачи. Демополизация экономики — глобальная специфическая задача, присущая не только нашей стране, но и странам Восточной Европы, ставшим на путь развития рыночной модели управления экономикой. Антимонопольное регулирование — это постоянный процесс, направленный на поддержание государством определенного равновесия между монополией и конкуренцией с целью достижения максимально возможного уровня экономической эффективности общественного производства. В антимонопольном регулировании используются прямые и косвенные методы, а также система поощрительных и запретительных мер.

— А как осуществляется демополизация сферы управления? Не приведет ли к ухудшению экономической ситуации преобразование отраслевых министерств в концерны, ассоциации, корпорации?

— Если дальше будут идти дела в этой области так, как сегодня, то можно утверждать, что процесс создания новой экономической системы растянется на значительный период. Следует отметить, что формирование системы управления, охватывающей все ее уровни — это сложная проблема. Сложность ее усугубляется особенностями переходного периода. Однако комплексно этой проблемой в стране не занимаются. Поэтому заметна непоследовательность принимаемых мер в перестройке структур органов государственного управления. Это сказалось на экономике. Старые механизмы разрушены, а новые не созданы. В ряде случаев отраслевые министерства получили новые названия, существенно не изменив своих функций, т. е. закрепили свои прежние позиции. Если есть необходимость в каком-либо министерстве, то его нужно сохранить или создать со строго определенными функциями и полномочиями, как это принято во всем мире. Что касается преобразования государственных структур в рыночные, то этот процесс должен обязательно проходить

антимонопольную экспертизу. К сожалению, до настоящего времени у нас и не создана система антимонопольных органов. Вместе с тем трудовым коллективам и предпринимателям сейчас крайне необходимы обобщенные разработки и квалифицированные рекомендации по организационно-структурным формам, поскольку разгосударствление и приватизация сопряжены с изменениями отношений собственности и управления. На наш взгляд, следует разработать систему мер, обеспечивающих согласованные действия участников экономического сообщества для эффективного функционирования товаропроизводителей в едином экономическом пространстве.

— **В какой степени взаимосвязаны процессы демонополизации экономики и приватизации собственности?**

— Разгосударствление собственности и приватизация предприятий — основа демонополизации управления общественным производством. Если на проблему демонополизации взглянуть со стороны создания конкурентной среды как главного фактора эффективного функционирования цивилизованного рынка, то станет очевидным, что конкуренцию следует рассматривать не только как экономическую состязательность, но и в качестве главного элемента формирования новой системы управления экономикой. Нужны различные формы собственности, включая такие элементы рыночной инфраструктуры, как биржи, коммерческие банки, холдинговые компании, инвестиционные фонды и т. д. Необходимо создать правовые условия, обеспечивающие формирование конкурентной среды и ее поддержание. Итак, без разгосударствления собственности и приватизации предприятий невозможно осуществить демонополизацию производства и обращения продукции, а также сферы управления экономикой.

— **Какие вырисовываются методологические подходы к проблеме разгосударствления и приватизации собственности?**

— В настоящее время разрабатывается концепция разгосударствления и приватизации собственности в экономическом сообществе. Как возникла эта идея? Раньше в антикризисной программе намечалось разработать общегосударственную программу приватизации общественной собственности. Программа предусматривала разработку конкретных предложений в различных сферах или секторах народного хозяйства. Предполагалось проведение анализа деятельности тысяч предприятий, их обследование, определение состава приватизируемых предприятий и перечней объектов, которые не могут быть приватизированы на определенных этапах развития экономики.

В связи с этим изменяются подходы к приватизации собственности в экономическом сообществе. Главной задачей сегодня стала разработка концепции, т. е. всестороннего и конструктивного взгляда на проблему. Концепция позволила бы увидеть, высветить и оценить социальные, экономические и другие аспекты. Кроме того, в концепции следовало бы разграничить функции по подготовительной работе, практической реализации методического и правового обеспечения приватизации на разных уровнях управления. Она дала бы возможность целенаправленно, не вторгаясь в полномочия органов управления соответствующих уровней, системно и, самое главное, эффективно решать поставленные задачи.

Концепция, на наш взгляд, станет важным инструментом нормативно-методического обеспечения выполнения разрабатываемых государственных программ приватизации собственности в суверенных республиках.

— **В чем же заключается основная суть разрабатываемой концепции?**

— В ней речь о том, чтобы системно представить в совокупности проблемы разгосударствления и приватизации собственности, выявить их взаимодействие, определить задачи и наметить реальные пути их ре-

шения. В условиях функционирования экономического сообщества наиболее актуальными становятся вопросы взаимосвязи между процессами приватизации собственности и проводимой политикой в области финансов, кредита и цен, укрепления денежной системы (включая конвертируемость рубля), привлечения иностранного капитала, монополизации экономики, государственной поддержки предпринимательства и развития конкуренции.

Наряду с этим предусматривается определить необходимые условия и принятие республиками правовых актов, обеспечивающих реализацию разгосударствления и приватизации собственности в общих интересах. Предполагается разрабатывать прогнозы масштабов и темпов разгосударствления и приватизации собственности и их влияние на уровень национального дохода, производительности общественного труда, численности высвобождаемых работников из приватизируемых предприятий и другие макроэкономические показатели.

— Есть ли необходимость в согласовании действий суверенных республик в процессах приватизации?

— Очень важно в условиях формирования единого экономического пространства и целенаправленного проведения экономической реформы, а также построения рыночной модели скоординировать действия всех участников проведения приватизации. И здесь надо отметить, что на макроуровне необходимо выработать совместными усилиями и принять Межгосударственным экономическим комитетом определенные принципы и схемы, а также этапы проведения этой работы в экономическом сообществе. Это позволит скоординировать и меры по социальной защите трудящихся, решить финансовые проблемы и реализовать важные задачи в области привлечения иностранных инвесторов в процессе приватизации ряда приоритетных предприятий и производств.

— Какой может быть доля госсобственности в условиях функционирования рыночной модели управления экономикой?

— Это зависит в первую очередь от структуры экономики и социальных условий. В Западной Европе доля госпредприятий в производстве ключевых отраслей энергетики, транспорта и связи составляет существенную величину. Значительное место эти предприятия занимают в металлургической промышленности, тяжелом машиностроении, строительстве воздушных, морских и космических средств. Доля же государственного сектора в области сервиса и услуг незначительна. Можно назвать усредненные доли госсектора в экономике ряда европейских стран: Франция — 20%, Италия — 19,6%, Португалия — 22,7%, Германия — 11,6%, Ирландия — 15,3%, Испания — 12,6%, Бельгия — 11%, Нидерланды — 3%, Люксембург — 4,2%, Дания — 11%, Великобритания — 9—10%.

Сегодня сделать аналогичную оценку для нашей страны пока еще нельзя, т. к. условия не сопоставимы. Однако такие расчеты необходимы.

— Что уже можно сказать о практической реализации процессов разгосударствления и приватизации собственности?

— Ситуация сложная. Ее основными причинами, на наш взгляд, являются отсутствие четкой стратегии, методологических разработок в области составления государственных программ приватизации в республиках, необходимого комплекта четких методических документов.

В настоящее время разрабатывается такой комплект указанных документов. При этом используются разработки, выполненные учеными и специалистами РСФСР, и в особенности г. Москвы. В состав методического обеспечения входят рекомендации по преобразованию государственных предприятий в коллективные, акционерные общества и иные хозяйственные структуры. Сюда входят также и способы продажи предприятий (например, на аукционе, по конкурсу и др.).

Процессы приватизации требуют создания ряда инфраструктурных организаций типа государственных и негосударственных холдинговых компаний, инвестиционных фондов, фондов акционирования работников предприятий и др.

Такие документы и соответствующие рекомендации необходимо иметь в самое ближайшее время. Хотелось бы, чтобы эти разработки получили практическое применение.

— Как можно повысить качество методических документов в области приватизации собственности и организовать их внедрение в экономическом сообществе?

— Полагаем, что выработка основных направлений и согласованных действий в области приватизации собственности должна осуществляться системно. К данной работе необходимо привлекать ученых, специалистов, всех участников экономического сообщества. Думается, следовало бы создать государственный Совет по приватизации, который мог бы выработать предложения по стратегии и этапам приватизации в сообществе, оказывать консультативную помощь по формированию государственных и региональных программ разгосударствления и приватизации собственности или их альтернативных вариантов, принимать участие в разработке методических документов, регулирующих процессы разгосударствления и приватизации, рассматривать и рекомендовать их экономическому сообществу. На базе указанных документов могли бы быть утверждены соответствующими органами конкретные положения в суверенных республиках. Советом проводились бы экспертизы крупных проектов принимаемых решений по вопросам разгосударствления и приватизации предприятий, проводились бы научно-практические конференции, семинары, симпозиумы с привлечением также иностранных специалистов, осуществлялось бы обучение специалистов по проблемам разгосударствления и приватизации. Кроме того, силами Совета желательно организовать изучение имеющейся практики и оказание помощи в консультационных, экспертных и аудиторских услугах всем заинтересованным предприятиям и организациям, распространение передового опыта в виде проведения выставок-продаж, а возможно, и аукционов, в том числе за рубежом. Таким образом, Совет мог бы активно способствовать развитию межрегионального обмена интеллектуальной продукцией в области приватизации и разгосударствления.

— Назовите, пожалуйста, наиболее трудные вопросы, которые приходится решать в области методического обеспечения процессов приватизации.

— Из методического обеспечения, на наш взгляд, наиболее сложной проблемой является разработка методики оценки имущества приватизируемых предприятий. В мире накоплен определенный опыт в данной области, но ряд вопросов решен не до конца. Речь идет прежде всего об определении рыночной стоимости приватизируемого предприятия, которая должна учитывать важнейшие факторы, влияющие на величину этой стоимости. В настоящее время действует утвержденное несколькими центральными экономическими ведомствами «Временное методическое положение по оценке стоимости имущества государственных предприятий и организаций, подлежащих выкупу (продаже)». Однако это положение не в полной мере отвечает предъявляемым к нему требованиям.

Начат анализ отраслевых особенностей оценки имущества приватизируемых предприятий. Вместе с тем предстоит подготовить рекомендации по оценке рыночной стоимости предприятий с учетом оценки земли, поскольку в ближайшее время она попадет в хозяйственный оборот и должна также учитываться при продаже предприятий.

— Как технически оснащается организация процессов разгосударствления и приватизации собственности?

— В этом направлении наиболее сложной является проблема компьютеризации процессов разгосударствления и приватизации собственности. Без расчетов, без математического моделирования, анализа и проработки многочисленных вариантов приватизации собственности, ее социально-экономических последствий невозможно дальнейшее продвижение вперед.

Эта проблема исследуется в рамках разрабатываемой отделом концепции разгосударствления и приватизации собственности. Согласно этой концепции для учета многочисленных факторов, влияющих на процессы приватизации, формируется их единая функциональная структура, охватывающая систему моделей, включая прогнозы масштабов, темпов и пропорций разгосударствления и приватизации собственности экономического сообщества в целом и его участников.

Наибольший интерес на макроуровне представляет модель прогноза эффективности, которая должна ответить на вопрос, как рационально изменить объемы, темпы, отраслевые и территориальные пропорции приватизации, с тем чтобы получить максимум ее эффективности. Необходимо отметить, что интегральный прогнозируемый эффект, достигаемый на уровне экономического сообщества, не равняется простой сумме соответствующих экономических эффектов, получаемых в суверенных республиках. Он должен быть значительно больше совокупного эффекта, достигаемого в этих государствах благодаря дополнительному, весьма существенному эффекту совместного функционирования их в рамках единого экономического пространства. И размер этого эффекта может быть количественно оценен с помощью системы детерминированных и стохастических моделей.

— Как поставлено дело информационного обеспечения процессов разгосударствления и приватизации собственности?

— К сожалению, в настоящее время в стране отсутствует система статистической информации о реальном течении процессов приватизации собственности. Необходимо разработать систему взаимосвязанных показателей, которые характеризовали бы не только указанные процессы, но и позволяли бы объективно оценить их влияние на важнейшие макроэкономические параметры развития сообщества в целом и входящих в него республик. Без создания информационной базы, ее постоянного пополнения и актуализации решить рассмотренные выше задачи не представляется возможным.

Беседу вел Г. Иванов

«ВЫХОД ВИДИТСЯ В КОРЕННОМ ИЗМЕНЕНИИ ПОЛИТИКИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ЧТОБЫ ЦЕНЫ ПОДНИМАТЬ БЫЛО ТРУДНЕЕ, ЧЕМ НАРАЩИВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО»

Широко известное в стране и за рубежом производственное объединение «Уралмаш» завершило 1990 г. высококорентабельным, но уже в первые месяцы 1991 г. оказалось нерентабельным. Нет, прославленный трудовой коллектив не допустил спада производства, выпускаемые машины и оборудование пользуются огромным спросом, сбыт устойчив... Что же произошло? Что за сила смогла в считанные месяцы расстроить экономику такого индустриального гиганта, как «Уралмаш»? Этим и другим вопросам посвящена беседа с начальником планово-экономического управления ПО «Уралмаш» С. А. ЛИПАТНИКОВЫМ.

— Сергей Андреевич, какие факторы наиболее негативно влияют на экономику объединения, его финансовое состояние и что надо делать, чтобы преодолеть их?

— Начну с того, что наше объединение — это производство особого рода. Оно отличается не только своими масштабами и многономенклатурностью, но и тем местом, какое занимает в системе общесоюзного разделения труда. Ничуть не греша против истины, можно сказать так: на оборудовании «Уралмаша» выросла и держится значительная часть добывающей промышленности страны. Для добывающих и металлургических предприятий выпускаем шагающие экскаваторы, агломерационные машины, шаровые мельницы, дробилки, буровые установки, доменное и прокатное оборудование, машины непрерывной разливки стали и многое другое. В силу этого «Уралмаш» относится к числу тех немногих предприятий, на которых в полном смысле слова держится народнохозяйственная кооперация горизонтальных связей. Вместе с основными своими поставщиками наше объединение составляло единую технологическую цепочку, специализированную на изготовлении технологического оборудования для ведущих базовых отраслей — нефтяной, газовой и металлургической. Таким образом, важнейшая специфика ПО «Уралмаш» заключается в том, что его экономика находится в сильной зависимости от состояния народнохозяйственной кооперации. Понимание этого позволяет лучше разобраться в причинах тех трудностей и проблем, которые особенно остро встали перед нами в 1991 г.

Вплоть до текущего года отлаженная десятилетиями система кооперации наших хозяйственных связей работала сравнительно устойчиво, хотя в ней и участились сбои. Но в 1991 г. дело не ограничилось сбоями. Обнаружилось, что система стала давать трещину, пошла на разлом, который угрожает уже самому фундаменту экономики, базовым ее отраслям. Такой ход событий не случаен. Он является прямым следствием принятой в последние годы политики хозяйствования, которая строится на том, что рынок сам все организует и регулирует. На практике же весь рынок вылился в безудержный рост цен и инфляции, что и стало подтачивать основы производственной кооперации, а теперь подточило

до такой степени, что она может рухнуть в ближайшее время, если только не приняты энергичных мер по ее укреплению.

Поскольку в качестве руководителя планово-экономической службы ПО «Уралмаш» работу с «доперестроечного» 1984 г., то есть что вспомнить и есть с чем сравнить. Безусловно, основное и, к сожалению, во многом негативное воздействие на экономику объединения оказали первоначальные меры по реформированию хозяйствования. Хотя их целью и провозглашался переход к полному хозрасчету, но в действительности, как показал конкретный опыт, новые условия хозяйствования подорвали нормальный хозрасчет. Говорю об этом с полным на то основанием, потому что «Уралмаш» всегда, с момента своего пуска, жил на хозяйственном расчете. Одно время вошло, было, в моду спорить о том, что такое хозрасчет, чем отличается реальный от формального, но для нас здесь вопроса нет, поскольку для Уральского завода тяжелого машиностроения, как и для всякого государственного предприятия, он означал и означает прежде всего одно: не быть обузой государства. А чтобы не быть у него обузой, производство надо было сделать высокоэкономичным, нацеленным на снижение себестоимости продукции, действующим на принципах хозрасчета. Это уже в последнее время стало утрачиваться значение хозрасчета как важнейшего средства обеспечения общегосударственных, народнохозяйственных интересов. Но в эпоху, когда строился и вступал в действие «Уралмаш» (это 1928—1932 гг.), оно было преобладающим.

Иначе в то время и не могло быть. Ведь тогда центральным был вопрос об источниках индустриализации и все решалось в зависимости от того, в состоянии ли будет новая промышленность давать накопления, расти на своей собственной финансовой основе, или же она будет только брать и брать из государственного бюджета. Перед трудовым коллективом «Уралмаша» с самого начала ставилась не только ответственная индустриальная задача — стать опорным звеном отечественной тяжелой промышленности, но и большая хозяйственно-политическая задача — работать так, чтобы предприятия базовых отраслей, оснащаемые уралмашевским оборудованием, сами служили источником накопления, увеличивали ресурсы и средства для индустриализации. Естественно, что пример высокоэффективной, экономически грамотной организации хозрасчета должен был показать в первую очередь сам «Уралмаш». Ему предстояло стать влиятельным фактором систематического снижения плановой себестоимости продукции отечественного машиностроения при неуклонном повышении ее качества и стопроцентном выполнении планов производства по номенклатуре, срокам поставки. С этой задачей трудовой коллектив справился.

В режиме жесткого соблюдения требований и условий хозрасчета работали и остальные предприятия народного хозяйства. Тогда, в начале 30-х гг., никто даже в мыслях не допускал возможности «посидеть» на дотации государства, «подкорректировать» план, «пробить» более льготные цены, найти более «выгодного» потребителя и т. д. Да и не для того, наверное, страна возводила «Уралмаш», Магнитку, Сталинградский тракторный, Днепрогэс, другие большие и малые предприятия, чтобы искать резервы для покрытия их потерь от неумелого хозяйствования. Неудивительно, что неуклонное снижение себестоимости стало законом для нашей промышленности и ему была подчинена вся хозяйственная политика. Не хотел бы идеализировать тогдашнюю систему планирования, централизованного ценообразования и фондирования материально-технического снабжения. Наоборот, нахожу ее вовсе не идеальной. И все-таки, объективности ради, нельзя не признать, что у нее была одна очень сильная сторона: она не позволяла ни одному производителю взять у общества больше, а дать — меньше. Все, что трудовые коллекти-

вы получали, они зарабатывали. Какие-либо манипуляции с ценами совершенно исключались. Потому и государство было уверено, что в его бюджет от предприятий поступают средства и накопления, которые имеют реальное ресурсное обеспечение, покрываются либо машинами, оборудованием, либо предметами народного потребления. Все это создавало такую обстановку, при которой предприятие, как правило, не могло стать иждивенцем у другого или у государства. И уж тем более не могло перераспределять в свою пользу общественный продукт произвольным повышением цен.

Постепенно эти принципы были утрачены в хозяйственной политике. По каким соображениям это делалось, сказать трудно, ведь все подавалось как меры по совершенствованию хозрасчета. Хочу быть правильно понятым: реформа нашей экономике, безусловно, нужна. Но какая? — вот в чем весь вопрос. Ведь реформа реформе — рознь. Одна может быть правильной, а другая — ошибочной. У нас, судя по наступившей хозяйственной разрухе, второй вариант. Причем, что характерно, трудно назвать какую-то одну, главную ошибку, потому что с точки зрения такого производства, как наше, ошибочными были решения в области и планирования, и ценообразования, и материально-технического снабжения, и налогообложения, и кредитно-финансовой деятельности и т. д.

— Не могли бы Вы показать это на конкретных примерах?

— Сегодня нас «ставит на колени» политика налогообложения и ценообразования. Помимо того, что ее едва ли можно назвать экономически обоснованной, она совершенно непредсказуема и преподносит нам один сюрприз за другим, потому что следует в русле рыночной стихии. Вначале руководящие органы уверяли, что индекс цен на продукцию машиностроения останется неизменным, хотя уже тогда около 80% ее разрешалось реализовывать по договорным ценам, что противоречило уверениям. Затем признали, что рост цен все же произойдет, но будет незначительным. В конце концов дали указание ориентироваться на то, что индекс цен по продукции машиностроения не превысит 1,6. Доверяя центральным органам управления, мы взяли эту цифру как своего рода верхний предел при формировании новых цен за свою продукцию. Исходили при этом из многочисленных обещаний правительства, что ценовые пропорции между отраслями и комплексами тщательно рассчитаны и непременно будут соблюдаться, что ценовая ситуация останется под контролем государства. Раньше при централизованном повышении оптовых цен так и было, т. е. всегда выдерживался ценовой паритет «по входу» и «по выходу» отраслей, комплексов и предприятий. Но теперь вышло иначе, по линии материально-технического снабжения индекс цен возрос до 2,6—3 вместо 1,6, к тому же продолжает расти. Это нанесло жестокий удар по экономике объединения. Ведь договора-то с заказчиками были уже заключены. Рентабельность, которая по итогам 1990 г. составляла 28%, упала до 5%. В конечном счете цены и налоги «пробили» огромную брешь в бюджете объединения: в 1991 г. дефицит достиг 127 млн. руб.

Если бы этот дефицит был вызван тем, что трудовой коллектив стал работать хуже, чем в прошлом году, то пенять было бы не на кого. Но уралмашевцы работают не хуже, чем прежде. Достаточно указать на то, что уровень выполнения заказов по номенклатуре составляет более 97%. На фоне общего спада производства в промышленности и сельском хозяйстве это весьма высокий показатель, который говорит сам за себя. Совершенно ясно, что объединение сделалось малорентабельным вне всякой связи с реальными результатами и затратами своей хозяйственной деятельности. Не итоги производства и сбыта продукции привели к этому, а принятая политика рыночного «саморегулирования» хозяйства,

которая вынуждает предприятия сосредоточивать усилия на повышении цен, а не подъеме производства. Трудовым коллективам не остается ничего другого: раз смежники поднимают цены, то и они вынуждены делать то же самое, иначе окажутся «крайними», как мы в 1991 г. В таком случае закономерен вопрос: **какой же это хозяйственный расчет**, когда финансовое положение предприятия или объединения не зависит от действительного соотношения между результатами и затратами?

— На мой взгляд, не менее успешно способствует нарастанию инфляции теперешняя политика заработной платы и занятости. В частности, идет отток трудоспособных работников из сферы производства в сферу перераспределения, что снижает и без того невысокую эффективность использования трудовых ресурсов; фонд оплаты остается в прямой зависимости от «вала». Разве можно в таких условиях увязать оплату с реальными результатами труда?

— Безусловно, надо менять и политику заработной платы. За последние 3—4 года мы ежегодно теряем около 2 тыс. квалифицированных работников. Если сейчас посмотреть, например, кадровый состав металлургов, механиков и других специалистов, то увидим страшный дефицит. Доходит до того, что сталь уже варить некому. Или, к примеру, стоимость оборудования превышает 2 млн. руб., а мы вынуждены ставить к нему выпускника ПТУ. Люди ушли туда, где больше платят — в кооперативы, малые предприятия, предпринимательство. Казалось бы — что тут плохого? Так и рассуждают многие. Но при этом обходят главный вопрос: **за что там больше платят?** Те же работники трудились у нас на «Уралмаше» с куда большей производительностью, а величина заработка была намного ниже. На новом месте доходы у них возрастают в несколько раз, а новой продукции они дают гораздо меньше. Если называть вещи своими именами, то их привлекает в этих предпринимательских формах хозяйствования именно возможность получать незаработанные деньги. Понимаю, винить в этом людей нельзя. Виновата хозяйственная практика, позволяющая платить не по труду, не за результаты труда и его производительность. Многие разве «перебежали» бы в кооперативы, если бы везде строго соблюдалось правило: равная оплата за равную производительность труда? Не думаю, что тогда был бы такой отток кадров с государственных предприятий.

Нынешняя политика заработной платы неудовлетворительна и в другом отношении. Все хозяйственники, должно быть, помнят, как порадовало их предоставление права самостоятельно устанавливать тарифы, разряды, должностные оклады в пределах заработанных средств на оплату труда. В этих мерах видели поначалу одну только хорошую сторону — расширение самостоятельности предприятий, освобождение их от опеки и излишней регламентации, возможность более гибкого материального стимулирования работников. Но на практике эти меры обернулись сугубым негативом. Именно с них, на мой взгляд, берет начало открытая инфляция. Почему? Во-первых, они разрушили систему балансирования денежных доходов населения с товарной массой. Некому стало следить за поддержанием покупательной способности рубля, обеспечением ее стабильности. В стране нет сегодня ни одного государственного органа — ни в центре, ни на местах — который отвечал бы за превращение денег в товар, за «отовариваемость» и реальную полную стоимость заработной платы. В сложившихся условиях предприятия (не от хорошей жизни) вынуждены брать на себя заботу о том, чтобы работники могли хотя бы часть заработков «отоваривать» гарантированно. Приходится идти буквально на все, прибегая к бартеру, выменивая по принципу натуробмена свою продукцию на продукты питания, одежду, стройматериалы и т. п. Рубль в такого рода отношениях «не работает». В госторговле, известно, прилавки тоже пусты и там ему товар, как

говорится, навстречу не спешит. Зато в избытке товар имеется у многочисленных перекупщиков, спекулянтов, посредников, которые заламывают бешеные цены. Какая уж тут высокая материальная заинтересованность у рабочих? Они ведь все видят, и у них копится только недовольство, от которого производительность труда тоже не прибавляется.

Посудите сами: сделан расчет «потребительской корзины» по городу. Семья из двух человек должна иметь доход 1,5 тыс. руб. Это для текущего потребления, без учета товаров длительного пользования, т. е. прожиточный минимум. Между тем среднемесячная заработная плата составляет по нашему объединению, с учетом всех компенсаций и выплат льготного порядка, около 500 руб. И расходуется не только на одного человека, а на содержание нетрудоспособных членов семьи. При нынешнем параличе госторговли мы не имеем сейчас возможности сбалансировать ни товарную массу, ни денежную. Именно дисбалансом между ними и подорван, обесценен рубль. Конечно, это вопрос макроэкономической политики и тех органов, которые призваны ее проводить. Однако на том уровне тоже все развалили.

Во-вторых, величина фонда заработной платы действительно как была в прямой зависимости от объема товарной продукции в рублях, так и осталась. В этом отношении ничего не изменилось. Зато были введены договорные цены, благодаря которым стало возможным увеличивать объемы в рублях с предельной легкостью. Нетрудно было догадаться, что основная масса предприятий пойдет по пути наименьшего сопротивления, для того чтобы «делать деньги». Принятые меры буквально подталкивали к тому, чтобы предприятия разными способами завышали цены и таким образом увеличивали «вал», а тем самым как прибыль, так и заработную плату. По такому пути и пошла экономика. Результатом явилось следующее, всем экономическим законам противоречащее явление: производство денег без производства товаров.

ПО «Уралмаш» — не исключение. Оно тоже находится в таких же условиях. Схема формирования фонда заработной платы для нашего объединения такова: 1% роста объемов — 0,5% роста фонда заработной платы. А если брать ее по фонду потребления, то получается процент за процент; плюс 4% в целом как поправка «на инфляцию». Это требует от нас любым путем увеличивать объемы в денежном выражении. Нам тут сложнее, потому что сохранился целый ряд позиций в номенклатуре выпускаемой продукции, по которым цены остались фиксированными. Не так-то просто поэтому угнаться за теми, кому разрешено на все изделия устанавливать договорные цены. Такая политика приводит к тому, что сравнительно с другими предприятиями «Уралмаш» попадает в худшие условия. Мы не хотели становиться на тот же путь и воздерживались от этого, сколько могли, так как хорошо понимаем, какое значение имеют для страны базовые отрасли, поэтому и стремимся удержать на стабильном уровне «натуральные» объемы поставок необходимого им оборудования, не допустить спада. Но экономические условия, в которые поставлено объединение, против нашей же воли толкают нас на другое решение проблемы рентабельности — посредством цен.

Посмотрим на ситуацию с точки зрения 1992 г. Само собой понятно, что оставаться в прежнем положении, с таким дефицитом, который появился в текущем году, мы не намерены. Ни разваливаться, ни застывать уралмашевцы просто не имеют права. Поэтому при заключении договоров на будущий год поступаем так, как все — поднимаем цены. Другого выхода в принципе не видим, пока сохраняются такие условия хозяйствования, в каких мы находились весь 1991 г. При этом прекрасно понимаем, что страна и народное хозяйство от такого подхода ничего не выиграют: будет только очередной виток цен и дальней-

ший спад производства. Но что делать? Не сидеть же сложа руки, не отвечая на рост цен. Поэтому отчетливо осознаем и следующее: чтобы выжить, объединение не должно быть последним в этом новом витке цен и инфляции. Увеличить объемы выпуска в натуральном выражении мы уже физически не сумеем, это факт. И не только из-за перебоев в материально-техническом снабжении. Мы исчерпали пропускные способности наших производственных мощностей. Это один момент. И другой: именно в сложившейся ситуации стало ясно, что перспектива не в том, чтобы продолжать наращивать количество, а в том, чтобы сделать упор на качество оборудования, его конкурентоспособность, наукоемкость, технологическую структуру и сопряженность. Не только нам, но и нашим потребителям важно приобрести сегодня высокоэффективное технологическое оборудование. Платить за количество они уже не могут. Возможности нефтяников, газовиков и металлургов уже не те, что были раньше. Теперь надо учиться решать проблемы добывающих отраслей не за счет количества, а качества добывающей техники.

Нужен структурный поворот, а он требует, в свою очередь, сохранения науки, развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, концентрации квалифицированных кадров. Главное сегодня — это удержать людей, с которыми можно сделать прорыв. Этому и подчинены наши усилия. Естественно, в первую очередь они концентрируются вокруг заработной платы. Ее надо будет поднимать, и мы будем это делать, что поведет опять же к подъему цен на выпускаемую нами продукцию. Плохой это путь? Безусловно. Но разве мы, заводчане, виноваты в том, что другого в нынешних условиях хозяйствования не проложено. Или для народного хозяйства будет лучше, если «Уралмаш» распадется, растеряет ценнейшие кадры рабочих, специалистов, ученых, организаторов производства?

— Многие говорят: «Выход — в приватизации». Как, на Ваш взгляд, годится для предприятия такой «выход», поможет решению названных проблем?

— Нынешнюю стратегию «внедрения» приватизации на крупных предприятиях считаю бесперспективной. Думаю, что на примере ВАЗа и КамАЗа многие это уже почувствовали. В экономике надо проводить преобразования, руководствуясь не политическими лозунгами и декларациями, а конкретными расчетами, экономической необходимостью и целесообразностью. И уж тем более не дело, когда предприятия и отрасли доводятся до банкротства искусственно, политическими решениями, а затем за бесценок приватизируются. Многие ошибаются, когда считают, что приватизация — это конец наших проблем. Наоборот, это только начало еще более крупных проблем, и особенно — сочетания разнонаправленных хозяйственных интересов. А самое главное — приватизация не сделает передовыми ни организацию производства, ни формы оплаты труда, ни системы управления качеством продукции и ее издержками, ни инфраструктуру материально-технического снабжения. Между тем именно из-за их отсталости наша экономика оказалась в таком бедственном положении. С их перестройки и следовало бы, кстати, начинать всю реформу.

Твердо убежден: деньги надо зарабатывать. Но не «дележкой», не перераспределением, не спекуляцией, а производством товаров, причем товаров хорошего качества и по доступным ценам. Если наши политики и законодатели этого не поймут и не остановят нездоровые процессы, то думаю, может произойти самое худшее: страна потеряет кадры и трудовые коллективы, способные делать машины. Имею в виду и кадры рабочих, и научные кадры. Если же позволим растерять ту квалификацию, которую люди приобретали годами и десятилетиями, то потеряем целые школы. Можем потерять, например, школу уралмашев-

ских металлургов, которые умели, да и сегодня еще умеют, сварить любую марку стали, которая только есть, несмотря на морально устаревшее производство.

Мы и так уже многое потеряли, и если продолжим в том же духе, то скоро о тяжелой индустрии как фундаменте экономики вообще нельзя будет говорить. Нельзя подходить к экономике так, как теперь — не считаясь с ее законами и условиями. В свое время, к примеру, на гребне бума с тюменской нефтью, у нас искусственно раздувалась потребность в буровом оборудовании. Сейчас обстановка изменилась. Объемы добычи у нефтяников падают. Сокращаются из-за нехватки средств и заказы их по буровой номенклатуре. Исходя из этого, нам приходится перестраивать структуру выпускаемой продукции, переходить на увеличение выпуска запасных частей. Но это опять-таки влечет распад коллективов, способных и проектировать, и изготавливать новое оборудование. Значит, завтра, если вдруг понадобится, мы уже не сможем оперативно выйти на прежнее количество, скажем, тех же буровых установок. Но это, кроме нас, мало кого заботит. А ведь на восстановление утраченного нужны будут поколения. Все понятно: структурная перестройка нужна. Однако она должна быть продуманной, экономически целесообразной, тщательно оберегающей выросшие в предыдущие годы школы и коллективы машиностроителей, опирающейся на систему глубокой профессиональной переподготовки кадров.

И еще одна, пожалуй, самая злободневная проблема — это наша социальная сфера, от состояния которой тоже зависит самочувствие и настроение коллектива. Между тем она находится сейчас под большой угрозой. С одной стороны, ей угрожает приватизация и муниципализация, т. е. ее могут попросту изъять у объединения, у трудового коллектива. Чем это чревато — объяснять, полагаю, не надо. С другой же стороны, огромные расходы на содержание ведут ее к банкротству. Цены растут неуклонно. На все: на трубы и цемент, на стройматериалы и сантехнику, на лакокрасочные изделия и древесину и т. д. Бремя расходов даже такой гигант, как наше объединение, не может позволить себе. Дальше их нести мы уже не сможем. Нужно кардинальное решение вопроса. И самое кардинальное — это остановить гонку цен. Цены и инфляция разоряют не только нас, но и всю экономику, всю страну. Неужели столь трудно понять, что дальше так жить нельзя?

— Запад, на опыт которого у нас часто ссылаются, энергично снижает издержки и наращивает качество продукции, подчиняя этому всю политику: научно-техническую, инвестиционно-структурную, кредитную, ценовую, налоговую, заработной платы и занятости, внешнеэкономическую... Это, однако, не перенимается. Похоже, не только в центре, но и на предприятиях уже мало кто занимается экономией издержек, — так ведь?

— Могу задать встречный вопрос: а зачем предприятию заниматься сегодня снижением издержек? Необходимо обеспечить нормальный процесс инвестирования, разработать и реализовать пакет мероприятий в области снижения издержек. Но для чего все это теперь? Зачем вкладывать деньги во что-то, для улучшения производственного аппарата, если завтра в случае сплошной и обязательной (или вынужденной — что одно и то же) приватизации все окажется неизвестно в чьих руках? Впрочем, причина не только в этом. Просто экономическое снижение себестоимости лишено сейчас смысла, поскольку сохраняется, например, предельный уровень рентабельности. Поскольку она определяется по отношению к себестоимости, то получается так, что снижение последней уменьшает величину прибыли, которая остается предприятию. Кто же в таких условиях будет заинтересован в снижении издержек? Наоборот, производственники заинтересованы в том, чтобы она возра-

стала. Тогда «все в порядке» и с ценами, и с прибылью, и с объемами, и с заработной платой, и с налоговыми ставками, хотя на деле все наоборот: теряется весь смысл развития экономики — повышение производительности труда путем снижения затрат на единицу продукции. Это доказывает бесперспективность нынешних условий хозяйствования — фактически они сдерживают прогресс.

Проблема в том, что со снижением издержек никак не связан размер заработной платы. Не было такой увязки до сих пор и даже не верится, что когда-нибудь будет. Сейчас ведь дело так обстоит: сэкономил рабочий материальных ресурсов, скажем, на 5 руб., а получает за это какие-то копейки. Разве это поощрение? Из-за этого, между прочим, все время тормозилось и развитие внутрихозяйственного расчета. Именно отсутствие связи между величиной заработка и снижением себестоимости не позволяло развернуть в полную меру заинтересованность и творческие возможности трудовых коллективов в бригадах, цехах. И это же, кстати говоря, подкашивало планирование: ведь оно не сочеталось с материальным стимулированием. Можно вспомнить период, когда до предприятий доводились обязательные плановые задания по снижению себестоимости, которые имели силу директивы. Если бы они подкреплялись действием материальных стимулов, то система работала бы как часы. Но стимулов действенных не было. Действовала система принуждения к выполнению этих заданий. И пока спрос, особенно персональный, на уровне руководителей предприятий и министерств, был жесткий, линия на снижение себестоимости выдерживалась. По мере же ослабления централизованных начал, когда дисциплина стала расшатываться, спрос за выполнение заданий по снижению себестоимости снизился. Требовательность упала. Контроль ослаб. Появились обманы, «липовые» отчеты о снижении себестоимости. В конце концов завершилось тем, что вообще были отменены централизованные задания по снижению себестоимости.

— По опыту прошлого можно сделать два вывода. Первый — отказаться от централизованного планирования снижения себестоимости. Так и поступили в 60-е гг. Но от этого уровень издержек не стал сокращаться лучше, чем прежде, а вскоре вообще начал ухудшаться. Видимо, правильное был второй вывод — соединить планирование уровня издержек с материальным стимулированием. С этой целью сейчас предлагается, в частности, противозатратная схема фондообразования: 1% снижения себестоимости — X% роста фонда оплаты? Перспективен ли, с Вашей точки зрения, такой принцип решения проблемы?

— Нас такой принцип вполне устроил бы, но весь вопрос в том, как перейти к нему. Кто сегодня, в период ломки управления экономикой, примет такое решение? Ведь оно потянет за собой целую цепь изменений. Понадобятся перемены буквально везде, начиная с ценообразования и кончая взаимоотношениями с местным бюджетом. Надо будет принимать по существу пакет документов о новой экономической реформе. Но самое важное заключается в том, чтобы новая схема формирования фонда заработной платы стала единой во всем народном хозяйстве, одновременно для всех предприятий и объединений — независимо от их формы собственности и отраслевой принадлежности. И потом: должно действовать отлаженное государственное регулирование расходов на потребление, чтобы в экономику не «накачивались» рубли, не обеспеченные товарным покрытием. Регулировать же эти расходы можно только тогда, когда регулируются издержки и цены. Одно тянет за собой другое. Вот почему считаю, что переход к этому принципу не может последовать сразу за политическими декларациями или законодательными актами. Нужен комплекс сопряженных, а главное — совершенно конкретных организационно-экономических мер, логически

увязанных друг с другом, чтобы на достижение общей цели работали и плановая координация, и кредитно-финансовая сфера, и материально-техническое снабжение, и ценообразование, и налогообложение и т. д. Но кто всем этим станет сейчас заниматься? Само предприятие или объединение, даже такого масштаба, как наше, этот вопрос решить не может. Это вопрос не отдельно взятого предприятия, а общегосударственной хозяйственной политики. Решать его, конечно, надо — относительно этого сомнений нет. Только вот как? Тут должны быть крупные народнохозяйственные решения.

Особенно хочу подчеркнуть, что сегодня предприятия очень сильно страдают оттого, что не сбалансирована денежная масса с товарной и не работает рубль как материальный стимул, что рубль обесценен. Это проблема проблем. Был бы крепкий рубль, решать многие другие задачи было бы легче. Так что даже переход к новому принципу сам по себе будет не таким эффективным, пока народное хозяйство наводнено инфляционными рублями. Очевидно, этот переход должен идти одновременно с мерами по укреплению рубля. Какие это будут меры, или могут быть, судить не берусь. Но уверен, что они давно назрели. Опыт показывает, что налогообложение фонда потребления проблему сбалансированности не решает. Толку от того, что установили эти налоги, нет, да и не может быть. Они ведь не сдерживают инфляцию, а только подстегивают ее, потому что заставляют предприятия наращивать все ту же денежную массу вместо товарной. Нужны иные, кардинальные меры по решению этой проблемы.

Усилению материальной заинтересованности предприятий мешает также нерешенность вопросов распределения эффекта между изготовителями и потребителями оборудования, т. е. поощрения изготовителей в зависимости от эффекта, обеспеченного им потребителем. Для «Уралмаша» это тоже серьезная проблема. Откровенно говоря, до сих пор приходилось решать ее, манипулируя ценами. Дело в том, что изготавливаемое «Уралмашем» оборудование всегда или почти всегда очень индивидуально. Оно обязательно проектируется и конструируется в привязке к конкретным условиям эксплуатации. И всякий раз ставится задача получить на определенных площадях максимальную производительность, максимальный выпуск продукции. Такой характер производства увеличивает, и значительно, затраты на изготовление и монтаж оборудования. Но и эффект приносит весьма ощутимый. Вполне понятно наше желание получить определенную часть этого эффекта. Сделать это удастся только через цены, закладывая в них долю эффекта. Такое решение далеко не лучшее, поскольку не обеспечивает непосредственно увеличение фонда оплаты и социального развития. В этом отношении тоже нужны новые подходы.

Крайне остро стоит проблема воспроизводства основных фондов, своими силами, самостоятельно — решить ее мы не в состоянии. Основные производственные фонды «Уралмаша» составляют около 1 млрд. руб., а годовой объем капитальных вложений — 40 млн. руб., из которых только половина направляется на модернизацию оборудования. При таком положении вещей для того, чтобы полностью перевооружить производство новейшими технологиями и пройти полный цикл воспроизводства основных производственных фондов, необходимо 50 лет. О последствиях судите сами. Но это свидетельствует прежде всего о том, что чего-то, а ускорения научно-технического прогресса мы не получили. Наоборот, вышло еще большее замедление. А ведь именно действующие предприятия и объединения нуждаются в скорейшем техническом перевооружении, реконструкции. Однако этот вопрос практически сейчас не решается. Производственный аппарат катастрофически стареет.

В двенадцатой пятилетке ключевым был объявлен приоритет развития машиностроения. Но кроме декларации ничего больше не последовало. Особого приоритета мы так и не почувствовали. Не получили ни льгот, ни инвестиций, ни дополнительных лимитов строительно-монтажных работ, ни оборудования для реконструкции. Складывается впечатление, что единой структурно-инвестиционной политики сейчас нет вообще, т. е. реальные перспективы развития народного хозяйства просто не прорабатываются.

В последнее время часто говорится о необходимости специальных антикризисных мер. На мой взгляд, никаких экстраординарных мер и программ не требуется. Надо создать не чрезвычайные, а нормальные условия для работы предприятий и объединений. Нормальные в том смысле, чтобы направляли все усилия трудовых коллективов на увеличение выпуска необходимой продукции и снижение ее себестоимости. Для этого, очевидно, надо перестроить нынешнюю систему хозяйствования. С одной стороны, она должна всячески материально поощрять предприятия за точные и полные поставки продукции потребителям, снижение ее себестоимости и повышение качества, а с другой — всеми мерами пресекать увеличение доходов за счет роста цен. Но пока все наоборот: снижение издержек как следует не поощряется, а «накручивание» цен и инфляции не пресекается. Из-за этого и нет перемен к лучшему, потому что там, где поднимать цены легче, чем наращивать производство, развитие экономики становится невозможным. Выход видится в коренном изменении самой политики хозяйствования. Не берусь описывать ее в деталях. Но главное, что она должна обеспечивать — чтобы цены поднимать было труднее, чем наращивать производство и производительность труда. Если будут созданы соответствующие условия, тогда хозяйственная деятельность предприятия быстро войдет в нормальное русло.

Я не зря вспоминал наш собственный, отечественный опыт. В прошлом было не только плохое, но и хорошее, связанное с серьезными хозяйственными успехами. Был и период, когда на Западе говорили не иначе, как о «советском экономическом чуде», основание для чего давали темпы роста индустриальной мощи страны. Нам бы теперь те условия, ту организацию народного хозяйства и трудовую атмосферу — уверен, наша экономика вновь пошла бы на подъем.

Беседу вел С. Г у б а н о в

Екатеринбург

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

Одной из отличительных черт современного состояния экономики страны является возникновение новых хозяйственных структур, таких, например, как коммерческие банки, биржи, акционерные общества, ассоциации, Торговые дома и др. В их числе и недавно созданный коммерческий Российский транспортный банк. Об основных направлениях деятельности банка рассказывает председатель правления М. Б. МОЛИС.

— Михаил Борисович, сейчас в нашу экономику буквально ворвались новые, непривычные структуры: биржи, страховые и лизинговые компании, коммерческие банки и др. Читателям, очевидно, интересно будет узнать подробнее, что такое коммерческий банк, в частности ваш, какова сфера и задачи его деятельности.

— Российский транспортный банк образован 27 ноября 1990 г. Его учредителями выступили транспортные организации — автотранспорта общего пользования бывшего Министерства автомобильного транспорта РСФСР. Создание коммерческих банков с отраслевой ориентацией — закономерный процесс, поскольку в прежней экономической системе предприятия привыкли в основном жить при государственном распределении, т. е. когда министерство собирало средства предприятий и перераспределяло их по своему усмотрению. А в новой системе так жить уже невозможно. Для нормальной коммерческой работы нужны финансово-кредитные учреждения, которые могут осуществлять гибкую финансовую политику. С одной стороны, кредитовать текущие потребности, а также предприятия, попадающие в трудное финансовое положение, чтобы они могли преодолеть свои временные сложности; с другой — предприятия должны иметь возможность развивать свою производственную базу, т. е. иметь долгосрочные финансовые средства. В нашем случае это автотранспортные предприятия, которые приобретают новый подвижной состав, укрепляют свою производственную базу и систему транспортного обслуживания народного хозяйства, используя для этих целей заемные средства.

— Какие были сложности при создании банка?

— Создание нашего банка намечалось еще в 1988 г. И в порядке опыта в рамках отрасли на базе автотранспортных предприятий Брянска был образован Брянский автотранспортный банк (в 1989 г.). Но этому препятствовал бывший Промстройбанк России. И Минавтотранс РСФСР, участвуя в организации нового банка, тем самым создавало конкуренцию Промстройбанку. Естественно, оно опасалось, что это повлияет на характер их взаимоотношений, поскольку министерством были уже взяты у Промстройбанка значительные кредиты. Поэтому мы приступили к созданию банка после того, как в России был принят Закон о преобразовании специализированных банков.

Основы для формирования Ространсбанка были. Прежде всего это система довольно сплоченных автотранспортных предприятий. Их достаточно много — 3 тыс. предприятий и 1 млн. 200 тыс. работников по всей России. Денежный оборот в год этих предприятий составил около 40 млрд. руб. Поэтому была поставлена такая задача — создание в Мо-

скве головного банка и по областям — областных транспортных банков. То есть в области создается банк, в который на расчетно-кассовое обслуживание переходят все автопредприятия этой системы.

Самые дешевые кредитные ресурсы — это средства на счетах предприятий. За них специализированные банки раньше практически не платили, да и сейчас платят немного. Первоначальный уставный фонд банка составлял 11 млн. 700 тыс. руб. Он мог бы быть и большим, но ограничения накладывало инструктивное письмо Центрального банка РСФСР, устанавливающее, что один пайщик или группа пайщиков одной ведомственной подчиненности не может иметь долю в уставном фонде, превышающую 35%. В принципе это понятно: не должно быть диктата одного лица или группы организаций одной отрасли. Поэтому учредителями нашего банка стали организации не только автотранспорта, но и совершенно иного профиля. Это, например, ряд экологических организаций и финансовая корпорация «Экорамбурс». В нашем уставном фонде на ее долю приходится 10 млн. руб. Кстати, банк также является учредителем этой корпорации с суммой вноса в 2 млн. руб. В организации Ространсбанка участвовал также ряд коммерческих организаций, в том числе и образованных физическими лицами.

— **Как развивалась деятельность вашего банка? Можно ли говорить, что она успешна?**

— Истекший год работы банка дает основание говорить об определенных результатах. Вырос его уставный фонд — сейчас он составляет зарегистрированных 50 млн. руб.

Оборот превысил 1 млрд. руб. Необходимо сказать и о развитии банков, созданных в областях России. Сейчас их шесть. И 26 сентября образована Ассоциация коммерческих транспортных банков «Аскомтранс». В нее входят областные банки: Самарский, Брянский, Тамбовский, Волгоградский, Московский (областной), Ространсбанк, финансовая корпорация «Экорамбурс», Российская страховая транспортная компания, которая создана также на базе предприятий автотранспорта общего пользования, и брокерские фирмы.

— **Расскажите об основных направлениях деятельности банка.**

— Ространсбанк, как и любой другой, осуществляет расчетно-кассовое обслуживание, имеет уже несколько сотен клиентов, предполагается и дальше увеличивать их количество. Для нормальной работы среднего банка их должно быть не менее 700—1000. В основном счета открываются вновь образованными предприятиями. Из сотни счетов, вновь открытых, примерно 70% приходится на малые предприятия, среди них есть и частные. И мы оказываем немалую помощь таким предприятиям в их становлении и развитии.

Другое направление деятельности Ространсбанка, и ему мы придаем наибольшее значение, — это кредитование предприятий и организаций. Главное здесь, чтобы имела гарантия возврата кредитов. Конечно, это общее правило для всех банков. Должен сказать, что Ространсбанк осуществляет кредитование в основном коммерческих структур под высокие проценты, поскольку банк, в свою очередь, приобретает кредитные ресурсы по очень дорогой цене. Стоимость депозитных ресурсов достигла уже 12—15% годовых, по межбанковскому кредиту — 15—18%. И естественно поэтому кредиты выдаются тоже под высокий процент — 23—25%.

Далее, важнейшая сфера деятельности банка — участие собственными средствами. Банк является одним из учредителей биржи «Российская бумага» и участником еще четырех бирж. Предполагается и дальше развивать коммерческую деятельность. Одним из основных направлений деятельности Ространсбанка будет работа с ценными бумагами. В банке уже образован отдел инвестиций. Кроме того, банк создает ин-

формационно-коммерческий центр, который объединит все брокерские места и конторы банка и будет непосредственно участвовать в их работе.

— Но, очевидно, все это не главное направление в деятельности банка?

— Безусловно. Главную задачу мы видим в ином — в содействии развитию производства, и в том числе автотранспортного. Банк начал работу по финансированию большой инновационной программы, подготовленной Минавтотрансом РСФСР. Называется она «Терминал» и предусматривает развитие транспортно-экспедиционного обслуживания. Программа одобрена российским Инновационным Советом, представлена на рассмотрение в правительство. Но на нее не будут выделяться сколько-нибудь существенные централизованные средства из бюджета. Она должна реализовываться за счет кредитов банков, так как транспортно-экспедиционная деятельность является высокоприбыльной. В связи с этим банком получены кредитные ресурсы в Центральном банке РСФСР под средний процент, уже ведется работа по кредитованию ряда объектов. Таким образом, автотранспортные предприятия, и не только они, получая кредит, строят склады-терминалы для комплектования и перевозки грузов. Программа затрагивает решение и экологических вопросов, поскольку ее цель — упорядочение перевозки грузов, а значит, сокращение количества работающего автотранспорта, уменьшение сроков доставки грузов и т. д.

— **Предусматриваете ли вы расширение сферы деятельности банка?**

— Банк, развиваясь, увеличивая оборотный капитал и активно подерживая реализацию различных программ, естественно, охватывает все больший круг объектов и направлений деятельности. Сейчас мы отработываем варианты лизинга подвижного состава, вначале в основном для автотранспортных предприятий. Но могут осуществляться взаимовыгодные операции по лизингу оборудования и предприятиями других отраслей.

В европейских странах этот вид банковских услуг достаточно развит. Мы же находимся пока в начале пути, хотя объемы данных операций могут быть большими. Только в отрасли автотранспорта общего пользования в ближайшее время они предположительно составят около полу-миллиарда рублей.

— **Можете ли вы, таким образом, сделать вывод, что выбор направлений кредитной политики Ррстрансбанка в какой-то мере влияет на экономическое состояние как автотранспортной отрасли, так и соответственно других отраслей? Ведь транспорт их и связывает, и в немалой степени обуславливает их деятельность.**

— Сейчас о таком прямом влиянии говорить пока трудно, да и несколько преждевременно. Но банк уделяет большое внимание безусловно правильному и нужному направлению — программе «Терминал». Объем операций по реализации только первой очереди составляет 2 млрд. руб., а в целом — 7—8 млрд. руб. Программа предусматривает кардинальные перемены в перевозке грузов посредством терминальных систем. Финансируя программу, мы, конечно, рассчитываем на ощутимый экономический эффект. Пусть он будет через 5—10 лет, но будет! А пока терминальной сети у нас нет. В то время как на Западе движение грузов осуществляется только через терминалы. О подобной схеме перевозок в нашей стране говорилось давно, но практически ничего не предпринималось. Сейчас же это реальность, учитывая, что терминальные системы будут создаваться на коммерческой основе. В основном они будут располагаться в крупных городах, вернее, в крупных транспортных узлах, на дорогах вокруг городов, чтобы потоки транспорта не проходили через город. Кстати, это способствует отчасти решению экологической проблемы. И, безусловно, прогрессивные направления финансовой

деятельности Ространсбанка не могут не оказывать благотворного влияния на экономические процессы в народном хозяйстве.

Необходимо подчеркнуть следующий момент. У нас транспорт по сравнению с такими, например, базовыми отраслями, как машиностроение, металлургия, не считался приоритетным и финансировался по остаточному принципу. Но, на наш взгляд, транспорту, как и всей инфраструктуре, необходим статус приоритетных сфер экономики. Не поднимем на должную высоту инфраструктуру — не получим высокоразвитую промышленность. Поэтому и привлечение кредитов Запада должно быть ориентировано на содействие развитию энергетики, сельского хозяйства, перерабатывающих отраслей.

— Предусматриваете ли вы развитие связей с зарубежными банками? Насколько это перспективно и целесообразно для вашего банка?

— Мы считаем важным и необходимым направлением деятельности Ространсбанка установление и развитие контактов с западными банками. В ближайшее время надеемся получить валютную лицензию и приступить с привлечением ряда западных фирм к созданию совместного банка на условиях равноправного партнерства. Уже сегодня имеем несколько взаимовыгодных проектов, в которые есть смысл вкладывать средства. Но, подчеркиваю, речь идет о равноправном партнерстве, хотя и учиться у западных банков необходимо, и многому.

— Но мы привыкли слышать больше о помощи Запада. Вы же говорите о равноправном и взаимовыгодном сотрудничестве. В чем оно заключается?

— Прежде всего мы хотим привлечь западные фирмы для создания транспортной терминальной системы, о которой я говорил. В это направление они будут вкладывать средства, так как у них оно считается одним из самых прибыльных.

— Каким вы видите будущее Ространсбанка, каковы ближайшие цели?

— На 1992 г. определены конкретные задачи. Во-первых, банк будет акционироваться. Он становится акционерным банком, увеличив уставный капитал до 100 млн. руб. Далее, формируется сеть филиалов Ространсбанка и самостоятельных банков в России в составе Ассоциации транспортных банков. Что касается филиалов, то их формирование предполагается в крупных городах — Санкт-Петербурге, Владивостоке, Иркутске, Сочи, Коломне, Туле, Твери и т. д. В дальнейшем некоторые из этих филиалов будут преобразованы в самостоятельные банки. В принципе банк «средней мощности» должен иметь, на наш взгляд, уставный фонд примерно 100 млн. руб., оборотных средств — около 2 млрд. руб., около 1 тыс. расчетных счетов. Тогда он может работать и в рублях, и в валюте, стабильно функционировать, эффективно выполняя свои задачи.

— Такая разветвленная сеть банков — это много или мало? И вообще сколько их нужно? Можно ли сейчас провести какие-то параллели с Западом?

— В США, например, банковский рынок далеко еще не насыщен. Там сейчас примерно 12,5 тыс. самостоятельных банков и около 30 тыс. их филиалов и отделений. По мнению американских экспертов, это много, банки сливаются, оптимальное количество их для страны — 7—8 тыс. У нас же на всю страну — около 2,5—3 тыс. Конечно, их должно быть гораздо больше, чтобы свободные средства можно было аккумулировать (а пока это далеко не так) и направлять в условиях рыночной экономики в те отрасли, которые будут развиваться в первую очередь и от которых ожидается наибольший эффект. Причем это переливание средств происходит естественным путем, без каких-либо команд, поскольку банки по своей сути ориентированы на максимизацию прибыли.

Чтобы обеспечить быстрый перелив финансовых ресурсов, необходимо свободное движение денежных средств, моментальное направление их туда, где образуется дефицит. Это, в свою очередь, обуславливает движение трудовых ресурсов, материальных ценностей. В результате, получив поддержку банка, отрасль или предприятие восстанавливает свои возможности и продолжает успешно работать. Поэтому самостоятельных банков должно быть много (во всяком случае в России) — не менее 6—7 тыс. Создаваться они будут не один год, и пока явной конкуренции между существующими банками нет. Хотя сейчас ситуация такова, что основная масса функционирующих банков сосредоточивается в Москве. В других городах республики положение иное. Там бывшие структуры специализированных банков и отделения Центрального банка осуществляют более жесткий диктат по отношению к коммерческим банкам. Не желая терять свое монопольное положение, они противодействуют созданию новых коммерческих банков и их филиалов. В ряде областей проявляется тенденция к образованию только самостоятельных банков, чтобы ресурсы не «уходили» в другие регионы, хотя это неизбежно, поскольку деньги как особый товар не «признают» границ. А банк — это структура, которая как раз и организует их движение.

— Разумеется, здесь не может быть никаких границ — ни республиканских, ни областных. Но как работать и взаимодействовать банкам сейчас, в условиях суверенного противостояния республик и возведения искусственных барьеров?

— Для движения денежных средств, а его не остановить, как и для развития экономики в целом, такое положение неестественно. Возникает масса сложностей, особенно если появятся «валютные» границы. Тогда расчеты будут идти, особенно в первое время, не в республиканских валютах, а в долларах. Но в то же время необходимо расширять и укреплять связи между банками республик как на государственном, так и межбанковском уровне.

— Но и они, вероятно, не смогут отказаться от ваших услуг и сотрудничества?

— Я думаю, нам всем трудно будет выжить в одиночку. У нас объем работ, я имею в виду российские банки, достаточен. Может быть, какое-то время искусственные барьеры продержатся, потом они исчезнут, если, конечно, в республиках будет развиваться экономика одного типа — рыночная и будет свободный рынок труда, капиталов, товаров и услуг. Сейчас же мы переживаем «болезнь роста». Но это пройдет.

— Ваш банк еще очень молод, и пока, очевидно, можно говорить не об итогах деятельности, а о становлении. Были ли помехи, трудности на вашем пути?

— Были, и немало. Основная трудность — дорогие кредитные ресурсы, особенно в Москве, где в какой-то степени существует конкуренция банков. Но, кроме того, и нестабильная экономическая обстановка. В то же время, так как коммерческие сделки дают высокие прибыли, многие коммерческие предприятия, особенно в Москве, испытывают нужду в кредитах и берут их по самым высоким ставкам, что, естественно, повышает стоимость кредитных ресурсов, которые получает банк.

Предприятия, особенно государственные, обладающие значительными свободными средствами, не решаются вкладывать их в коммерческие банки и хранят их в основном в бывших государственных банках на расчетных (и банк пользуется практически бесплатно этими ресурсами) или депозитных счетах. Конечно, все это создает немало сложностей в работе банка.

Другая трудность состоит, во-первых, в том, что при выдаче клиентам кредитов у банка нет твердых гарантий их возврата, отсутствует информация о платежеспособности клиентов. Во-вторых, не отработан механизм правового обеспечения банковской деятельности. Например,

нет залогового права на имущество, а если это государственное предприятие, которое будет приватизироваться, то здесь еще больше проблем: может ли государственное предприятие давать в залог банку то имущество, которое будет приватизироваться и может перейти к другому владельцу? Залоговые обязательства и гарантии коммерческих структур тоже нередко вызывают сомнения и малонадежны, так как нет адекватной правовой базы.

Правда, ряд коммерческих банков, объединенных в Ассоциацию банков России, в настоящее время приступили к формированию собственной информационной системы и картотеки клиентов. Ространсбанк также присоединился к этой системе.

Как и всякое коммерческое учреждение, имеющее прибыль, банк занимается благотворительностью по мере своих финансовых возможностей. Например, нами заключены длительные спонсорские договоры с Московским художественно-промышленным училищем им. Калинина и со специализированной школой для умственно отсталых детей. Проводятся также и разовые акции, как, например, участие в финансировании экспедиции «Чайный путь» и ряд других.

Но мы предпочитаем адресную благотворительность, когда видны конкретные результаты приложения выделенных средств, и воздерживаемся от перечислений денег в обезличенные благотворительные фонды, результаты деятельности которых трудноосязаемы. Исключение, конечно, составляют перечисленные Ространсбанком сразу же после провала путча 19—21 августа 100 тыс. руб. в фонд защитников Белого дома и 400 тыс. руб. в фонд развития России.

В целом, подводя итог нашей беседе, хотелось бы подчеркнуть, что наш банк, как впрочем и все остальные, стоит в начале пути. Главное сейчас — как можно скорее пройти этот путь, нелегкий и сложный путь от «любительства» к профессионализму каждому банку и банковской системе в целом. Чем скорее мы выйдем на уровень цивилизованных форм взаимоотношений банков со своими клиентами, коллегами и партнерами, тем эффективнее и весомее будет роль банков в экономической жизни, тем выше будет качество кредитно-финансового обслуживания хозяйства.

Беседу вела С. Любановская

ГЛАВНОЕ — В ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ, А НЕ В ТОМ, ЧТОБЫ ПРЕДПРИЯТИЕ СТАЛО АКЦИОНЕРНЫМ

Продолжая обсуждение социально-экономических последствий перехода к рынку, редакция обратилась к генеральному директору Всесоюзного производственного объединения «Союзинтерпром» М. З. ЮРЬЕВУ с просьбой высказать свое мнение по этим вопросам.

— Михаил Зиновьевич! За последние два года было предложено много программ вывода экономики страны из кризисного состояния. Разработчиками таких программ были или ученые-экономисты, или работники государственных министерств и ведомств. В этой связи нам хотелось бы знать мнение о данной проблеме представителя новых деловых кругов.

— Прежде чем отвечать на непосредственно поставленный вопрос, я хотел бы отметить следующее: для выхода из экономического кризиса люди должны первоначально преодолеть определенный психологический барьер. А именно: во-первых, выход из кризиса всегда связан с потерями в материальном положении, он не бывает безболезненным, и к этому надо быть готовым. Во-вторых, надо расстаться с иллюзией о всеобщем социальном равенстве. Люди уже в силу своих природных данных неравны — есть более сильные и слабые, умные и не очень, инициативные и ленивые. И уже это определяет их неравенство. Невозможно всех стричь под одну гребенку. Это губительно для прогресса общества. И поэтому надо начинать понимать, что не может каждый купить все, что он хочет. Ведь сейчас какое представление: если есть какой-то товар, который мне **хочется**, то я должен иметь возможность его купить. Исключения здесь очень невелики — машины, дачи, очень дорогие ювелирные изделия, меха. Посмотрите: раскупается все мгновенно, не товар ищет деньги, а деньги товар. Но так долго жить невозможно, в таких условиях нельзя наладить нормальную экономическую жизнь. Должно быть наоборот, и это старая экономическая истина, которую не вспоминали, и только сейчас к ней вновь возвращаются.

Теперь конкретно об экономических программах. О причинах кризиса сказано достаточно, и останавливаться на них не стоит. Что касается предложений о преодолении его, то, по моему мнению, ни одна из программ не дает четкого ответа на этот вопрос. Все они говорят о необходимости приватизации, но что дальше? Ведь дело не в том, чтобы приватизировать, от этого количество продуктов в стране не увеличится. Самая сложная задача состоит именно в организации работы в условиях рынка, в налаживании производства, а не в том, что предприятие из государственного стало акционерным.

Как и многие из экономистов, я считаю, что начинать надо с финансов. Без твердого рубля все другие мероприятия ни к чему не приведут. Деньги должны быть деньгами, а не красивыми бумажками.

А для укрепления рубля необходима денежная реформа, которая может иметь как инфляционный, так и дефляционный характер. Суть не в этом — главное укрепить рубль, привести его в соответствие с товарной массой, заставить его работать на производство.

Инфляционный путь означает резкий рост цен, и при этом, как ни хотелось бы, заработная плата и прочие выплаты населению (кроме маломощных) не должны возрастать такими же темпами, иначе это обер-

нется новым витком инфляции. Конечно, это связано с большими, будем откровенны, потерями для населения, но иного выхода просто нет.

Другой путь — дефляционный, более близок психологически населению. В этом случае цены — не только не растут, а могут даже понизиться. Но и первый, и второй случай означают конфискационный характер определенной части накопленных населением средств, хотя, по моему мнению, для большинства населения второй путь менее болезненный, ибо у большинства крупных накоплений нет, а понесенные потери для хорошо работающих восполнятся в более короткий период.

Но то, что сейчас предполагается сделать, скорее напоминает первый, инфляционный путь — он более легкий, здесь меньше работы, надо только отпустить цены. И не стоит так уж бояться инфляции — на короткий период она вполне возможна, лишь бы не дать ей перерасти в гиперинфляцию. Но в целом мое мнение такое, что без денежной реформы нам все равно не обойтись. Рано или поздно экономические условия нас заставят это сделать.

Что касается перехода к рынку, то тут вовсе не нужны какие-то обширные программы. Переход предполагает четыре основных условия: либерализация цен; снятие устаревших элементов налогового обложения, сковывающих рынок (например, налог с оборота, налог на валютную выручку); свободу внешнеэкономической деятельности; свободу поставок сырья и готовой продукции. И совершенно не требуется разрабатывать сотни законов, которые на практике обычно защищают общество от рынка, а не работают на его развитие.

— При перечислении условий Вы ничего не сказали о разгосударствлении и приватизации. Вы не считаете их проведение необходимым для развертывания рынка?

— Совершенно верно. Рынок может развиваться и без всеобщей приватизации. Возьмите Польшу. Никто не может утверждать, что там ущербный рынок. А ведь подавляющая часть промышленности в ней до сих пор не приватизирована, хотя такой процесс идет. Приватизация нужна для эффективной экономики, а не как условие перехода к рынку. При этом речь должна идти прежде всего о средней и крупной промышленности, мелкие приватизированные предприятия всегда будут работать эффективно, история это доказала. Поэтому и приватизировать их значительно легче.

Гораздо серьезнее дело обстоит с крупными и средними предприятиями. Прежде всего этот процесс не может быть быстрым, он потребует ряда лет. Оценить все основные фонды страны и раздать в виде каких-то бонн или купонов каждому гражданину страны их долю — это еще не приватизация. Больше того, это может серьезно осложнить всю экономическую жизнь.

Постепенное сокращение государственного сектора может осуществляться и вообще без приватизации. Для этого необходимо просто в законодательном порядке запретить вкладывать средства в его увеличение, а направить их для кредитования частной деятельности с предоставлением определенных льгот. В этом случае, по моим расчетам, при росте частного сектора на 15% в год (а сейчас он растет быстрее) через 20 лет государственный сектор сократится до 30% в общем объеме производства. Фактически же этот процесс может произойти скорее, ибо в условиях рынка часть государственных предприятий окажутся банкротами, будут проданы с молотка и станут акционерными или частными.

При этом роль государственного регулирования развития экономики не исчезает совсем и планирование ее развития в какой-то мере сохраняется, но другими методами, а именно: если какой-то сектор народного хозяйства нуждается в ускоренном развитии, то государство через различные экономические рычаги привлекает сюда частные вложения

и предоставляет кредиты, т. е. оно контролирует состояние макроэкономики и в случае необходимости через экономические рычаги принимает меры по его исправлению и направлению развития. Но это касается только крайних случаев.

Если говорить о концепциях приватизации, то они носят отпечаток старых структур, устаревших представлений. Прежде всего мне представляются неоправданными те большие льготы, которые предоставляются трудовым коллективам по выкупу предприятия. На Западе трудовые коллективы выкупают предприятия, когда на них нет покупателя, чтобы сохранить рабочие места. Кроме того, практика также показывает, что когда большое число предприятий принадлежит трудовым коллективам, экономика функционирует менее эффективно.

— **Чем это вызвано?**

— Тем, что они работают хуже, чем частные. Здесь есть одно исключение — хорошо работают коллективные предприятия, где число занятых не превышает 80—100 человек, все друг друга знают, идет невольный взаимный контроль, выпускается 1—2 вида продукции по простой технологии. По существу, это артель. На больших предприятиях с тысячами работающих со сложной технологией такое невозможно. Оператор установки по производству поликарбоната, имеющий дело с фосгеном, как бы ни старался, не может ускорить химические реакции. И упаси Бог его это делать. Его первейшая обязанность — строго следовать утвержденной технологии. Т. е. на крупном предприятии наличие сильных стимулов у работников вовсе не приводит к увеличению эффективности. Отмечено также, что в коллективных предприятиях полученная прибыль в основном направляется на увеличение заработной платы, а не на увеличение производства или его обновление. И дело здесь не в том, что рабочие не понимают бы значение накопления. Просто тот, кто это хорошо сознает, стремится из рабочего стать предпринимателем, сменить свою специальность, что вполне справедливо и оправданно. И мы забываем, что, хотя на Западе и создается много коллективных предприятий, но много и разоряется, их общий удельный вес невелик и не имеет тенденций к росту.

Предлагается часть предприятий продавать на аукционах. Этот вопрос также непростой. Сама по себе идея понятна — создать равные условия для начала предпринимательской деятельности и получить определенные средства. Но нет никакой гарантии, что предприятия перейдут в руки тех, кто может организовать на них эффективную работу. А ведь это главное при приватизации. У нас же сейчас крупными средствами преимущественно владеют лица, занятые торговой деятельностью (я не говорю о теневой экономике), и у них нет навыков в организации промышленного производства. Найти же знающих специалистов для найма на работу тоже сложно для таких людей, ибо круг их интересов был иным. Безусловно, со временем и тут все образуется, но это потребует большего времени. Конечно, принятые законы уже неотвратимо определили переход нашей экономики на рыночные отношения, она придет к ним в любом случае, но нужно разработать механизм, который позволил бы идти к рынку прямо, а не окольными путями.

Одним из эффективных направлений ускорения приватизации я считал бы принятие Закона о банкротстве государственных предприятий. Проект его разрабатывается. По моему мнению, следует более жестко подходить в налоговой политике к плохо работающим, низкорентабельным предприятиям и содействовать хорошо работающим. Если предприятия располагают всем необходимым для нормальной работы, они должны сами обеспечивать себя, а не быть нахлебниками у государства. Здесь могут быть определенные исключения, но только обусловленные политикой социальной защиты населения. Все остальные или должны быть эффективными, или объявляться банкротами и предлагаться к про-

даже. В этом случае государство не несло бы расходов на их поддержание, купившее их лицо уже в силу необходимости должно было бы принимать меры для того, чтобы сделать их прибыльными и посредством налогов пополняло бы бюджет страны, а вырученные от продажи средства могли бы быть использованы на социальные нужды. Надо привыкать к мысли, что банкротство в условиях рынка есть обычное неизбежное явление, с возможностью которого следует считаться каждому, как бы печально это ни было.

— А как Вам видится роль государства в период перехода и в условиях рынка?

— В переходный период роль государства как регулирующего центра этого процесса, безусловно, сохраняется, и это объективная необходимость. Было бы большой ошибкой отрицать это. Что касается его функций в условиях полного развития рыночной экономики, то, на мой взгляд, они должны быть сведены к минимуму и все действия государства в экономической сфере быть крайне осторожными. Здесь будут действовать иные регуляторы экономического развития, и тогда не станет обращений в государственные органы, что в таком-то магазине нет масла, а в другой с запозданием завезли хлеб. Можно предполагать, что в его деятельности на первый план станут социальные вопросы.

— Ожидается, что в ближайшем времени почти все цены станут свободными, и, видимо, можно предположить, что отдельные предприятия воспользуются своим монопольным положением (а таких предприятий, по мнению ряда экономистов, весьма много), резко взвинтят цены. И если работники таких предприятий смогут увеличить свою заработную плату за счет дополнительно полученной прибыли, то что делать другим, и особенно тем, кто имеет фиксированные доходы?

— На мой взгляд, мнение о монопольном положении большого числа предприятий в нашей экономике не совсем соответствует действительности. Если взять товары народного потребления повседневного спроса, то монопольных предприятий вы не найдете. Из товаров длительного пользования я бы смог назвать только Подольский завод швейных машин и в какой-то мере предприятия по выпуску легковых автомобилей, в первую очередь ВАЗ. Поэтому в этой сфере производства монополии бояться нечего. Кроме того, даже предприятие-монополист не может произвольно высоко повышать цены — товар просто перестанут покупать из-за отсутствия средств, и население начнет искать иные пути удовлетворения своих потребностей в такой продукции, использовать их замену. Например, если вам не по карману зажигалки, вы купите спички, многие не могут купить машину и пользуются городским общественным транспортом. Так что и здесь проявляется конкуренция, так сказать косвенная. Не следует также забывать, что переход к рынку неизбежно ставит вопрос о скорейшем превращении рубля в конвертируемую валюту, а отсюда и гораздо большее развитие внешнеэкономических связей, усиление потока товаров на наш рынок из-за рубежа. А западным дельцам не занимать опыта в конкурентной борьбе. Так что говорить об абсолютной монополии наших предприятий в производстве товаров народного потребления вряд ли следует.

Сложнее обстоит дело с продукцией производственно-технического назначения. Здесь действительно достаточно монополистов. Но чрезмерный рост цен может быть и здесь лишь на весьма ограниченный период времени. Потребители начнут искать альтернативные пути удовлетворения своих потребностей, останется внешний рынок. К тому же следует иметь в виду следующие обстоятельства. Конкретный пример. Наше объединение производит около 30 тыс. т дрожжей, примерно 23% всего российского производства. На рынке 1 кг дрожжей стоит 15—20 руб., мы продаем по фиксированной цене — 3 руб. за кг. Сможем ли мы, в случае либерализации цен, продавать их по 15 руб.? Конечно, нет. Во-первых,

такое количество на рынке просто не продать. Во-вторых, что крайне важно, у нас есть оптовый покупатель Росоппродторг, который по такой цене не согласится покупать, своей же сети реализации у нас нет. Да и попробуйте самостоятельно продать 300 млн. пачек. Значит, товар будет лежать, что крайне губительно для производства. И дело даже не только в том, что товар начнет портиться, — срок хранения сухих дрожжей шесть месяцев, а в том, что на длительный срок будут заморожены большие средства, а для нас ускорение оборота важнее прироста прибыли. К тому же в банках денежных ресурсов мало и получить кредит под продукцию очень сложно.

Мы прикидывали возможную цену на нашу продукцию, и по нашим подсчетам получается, что в условиях либерализации цен один килограмм дрожжей может стоить не дороже 4,5—5 руб. И то это только в первоначальный период. Хотя по другим товарам народного потребления рост цен, безусловно, может оказаться и существенно больше.

— Да, говоря о рынке, указывают на рост цен как неизбежном следствии. Но ведь рыночная конкуренция подразумевает снижение затрат на основе внедрения технических достижений. Каково Ваше мнение по этим вопросам, т. е. будет ли снижаться себестоимость и ускорится ли техническое обновление производства?

— Если говорить о затратах производства, то, я полагаю, они возрастут. В условиях дефицита цены поднимутся, а это позволяет увеличивать выплаты заработной платы и премий членам трудового коллектива, включая такие выплаты в себестоимость. В дальнейшем, когда рынок насытится товарами и надо будет бороться за место на рынке, займутся прежде всего издержками производства — это неизбежно. Но на первых порах они возрастут.

Что касается технического прогресса, то, я полагаю, его воздействие на производство усилится сразу, поскольку он позволяет получить дополнительную прибыль и вместе с тем потеснить конкурентов. Следует также иметь в виду, что либерализация цен мало что даст народному хозяйству без конвертируемости рубля, рубль должен стать конвертируемым. Следовательно, увеличится возможность получать передовую технику из-за рубежа. В то же время увеличится и ввоз готовых изделий. Я думаю, в таких отраслях, как бытовая электроника, нам трудно будет конкурировать с западными фирмами, ибо здесь мы отстаем очень значительно, а это может привести к тому, что в ходе конкурентной борьбы отдельные подотрасли могут просто исчезнуть, ибо зарубежные товары будут выше по качеству, возможно, дешевле, а перевооружать разоряющиеся предприятия с привлечением западных предпринимателей невыгодно.

— Вы говорили, что либерализация цен невозможна без конвертируемости рубля. Что нужно для того, чтобы рубль стал конвертируемым и сколько для этого потребуется времени?

— Чтобы рубль стал конвертируемым, достаточно просто издать один декрет, и притом хоть завтра. Причем соотношение рубля к доллару, например, в данном случае не имеет значения, рынок сам все поставит на свои места. Но одновременно с конвертируемостью рубля надо решать и другие вопросы. Прежде всего предстоит обеспечить конвертируемость через товары, купленные за рубли, — товары должны свободно вывозиться за рубеж. Не следует думать, что все сразу побегут покупать наши товары и вывозить их, так что наш внутренний дефицит вряд ли обострится. К тому же на деньги за реализованные за рубежом изделия будут закупаться другие для завоза в нашу страну. Конечно, этот процесс нуждается в определенном регулировании (квоты, преимущественное право советским предпринимателям), но он необходим.

Вообще, что надо для конвертируемости рубля? Только одно — на него должен быть спрос. Как его добиться? Несколькими путями. Пер-

вый мы уже указали. Далее, должен быть мощный рынок ценных бумаг за рубли. К продаже можно предложить огромное незавершенное строительство в газовой и нефтедобывающей промышленности. Причем продажа только за рубли, в том числе и иностранным представителям. И наконец самый крупный источник получения валюты, т. е. опять же создания спроса на рубли,— продажа земли, в том числе иностранцам, и опять же только за рубли. Речь идет о продаже не сельскохозяйственных угодий, а о продаже земельных участков вокруг крупных городов. Решение об этом и выделение земель для продажи можно осуществить очень быстро и без больших затрат. И не нужно думать, что все начнут скупать землю в больших количествах. Этим же решением следует предусмотреть и налог на землю, чтобы владелец не просто владел землей, но и экономически понуждался к ее обработке, к ведению сельскохозяйственного или иного производства. Мировой опыт показывает, что мелкие и средние сельскохозяйственные предприятия успешно справляются с этой задачей, в то время как очень крупные или вынуждены дробиться, или разоряются. Поэтому если дельцы теневой экономики и скупают большое количество земли, то они ее просто не удержат.

И еще один возможный источник получения валюты — продажа неразрабатываемых сейчас отдельных месторождений полезных ископаемых иностранному капиталу для их освоения. Все это поможет значительно ускорить процесс превращения рубля в конвертируемую валюту.

В заключение беседы я хотел бы сказать, что переход к рынку будет болезненным, но такой переход жизненно необходим, а потому неизбежен. И его не надо затягивать, ибо задержки только осложняют его осуществление. Я уверен, что в новых условиях экономика станет быстро и успешно развиваться и мы сможем войти равноправным членом в мировое экономическое сообщество.

Беседу вел О. Ефимов

ДЕНЬГИ

П. Игнатовский

Деньги, денежное обращение в народном хозяйстве подобны пульсации крови, от которой зависит здоровье организма, его жизнедеятельность.

Вышедшие из обмена, обслуживающие его деньги на первый взгляд выглядят его плодом, в то время как в глубинной действительности имеют один исток — производство товаров. Оно предположило обмен, а с ним и деньги.

Эта очевидная связь тем не менее настолько оказалась затененной, что ее стала не примечать теоретическая мысль. Такой «промах» дорого обходится обществу. Все многообразие экономических программ замыкается на денежном обращении, а производство, т. е. материальная база отодвигается. Потому и результаты... Речь идет не о недооценке денег, а о том, чтобы оздоровить народное хозяйство, его основу — общественное производство со всеми спутниками и продуктами его отношений в самых специфических формах и категориях, включая деньги, специфика которых не просто в производстве, как таковом, а в производстве товаров — продуктов, предназначенных для обмена.

Сегодня главный просчет по отношению к экономике в том, что устойчивость обмена, его равновесие связывается с чем-то поверхностным, не систематическим, случайным, искусственным, вроде «гуманитарной помощи» (т. е. условий со стороны, не имеющих корней в собственной экономике, не выражающих содержание производства). Столь бессистемный, ненаучный подход к экономике лишь усугубляет наши трудности, участь широких слоев и социальных групп, для которых материальные и духовные блага становятся менее доступными, поскольку производство сокращается.

Деньги понадобились нашему производству (и обмену) как товарный (при этом всеобщий) эквивалент, позволяющий соизмерять затраты общественного труда на изготовление различных продуктов при различной квалификации труда и, конечно, его производительности. Посредством денег происходит не только учет произведенного продукта, соизмерение его количества и качества, но и осуществляется контроль общества и государства за величиной затрат общественного труда, их ответствием общественно-необходимому уровню.

Соизмерение труда, разного по качеству и количеству его затрат на изготовление продуктов, предлагаемых потребителям в порядке обмена, становится возможным при сведении самого труда к абстрактному, выступающему в меновой стоимости, которая и выразила необходимость денег. Складывающиеся по поводу обмена продуктами труда отношения есть товарно-денежные отношения.

Как видим, обмен эквивалентами, стоимость, меновая стоимость, деньги и товарно-денежные отношения не являются случайностью, для социалистического общества. В его экономических связях происходит превращение продукта (товара) в специфическую форму стоимости, представленную деньгами.

«Процесс обмена дает товару, который он превращает в деньги, не его стоимость, а лишь его специфическую форму стоимости»¹. Эта специфическая форма денег в условиях социализма проявляется по-своему. Она не представляет всеобщую форму реализации общественного труда и в значительной мере теряет стихийный характер своего действия под воздействием планомерности, выступая как взаимообусловленные связи.

Ограничение стихийности действия (функций) денежной формы общественной связи вместе с тем ограничивает ее влияние (контроль) относительно величины затрат труда на продукт, их соответствия общественно-необходимому уровню и качества продукта. Этот вакуум в общественном контроле за производством, величиной затрат общественно-го труда должен восполняться контролем самого общества, государства. Деньги самостоятельно не могут осуществлять такой контроль вне обмена, рыночных связей. Эквивалентная форма, в которой обменивается товар, не определяет величины затрат труда на его производство, т. е. величины его стоимости. Эта величина формируется производством, его продуктивностью, которая отражает уровень развитости его производительных сил, их организации.

Социалистическое производство в меру своей организованности исторически регулировалось и контролировалось планом. Данная его специфика всецело определяет особенность денег сегодня. Мы не говорим социалистических денег, подобно тому как говорится о рынке, потому что деньги имеют общую свою природу, специфически проявляющуюся в различных исторических формациях, в частности при социализме.

Тот факт, что затраты труда на продукт формируются производством, а сопоставляются в деньгах, которые сами по себе лишь специфически, условно представляют стоимость продукта, и это соизмерение (затрат труда) не прямое, косвенное, зачастую далеко не точное — в этом заключается противоречивость воздействия денег на социалистическую экономику. Потому столь ощутимыми становятся для экономики при недостаточной теоретической проработке функций денег воздействие негативных факторов. Но, подчеркиваем, это лишь следствие. Причины же не в природе социализма, его производственных отношений, а в природе самих денег, подвижности условий их использования.

Благодаря деньгам товары в процессе обмена сводятся к эквиваленту, т. е. их полезность (качество) и величина воплощенного в них труда уравниваются. Они приобретают общественное значение, которое в нашем народном хозяйстве потенциально обозначалось еще на стадии планирования предприятием изготовления продуктов, а в обмене приобретало живую реальность. Правда, на стадии планирования продукт идеально выступает прежде всего своей потребительной стоимостью, в то время как в обмене на первый план выступает меновая стоимость, и после свершения акта обмена потребитель проявляет интерес опять же к потребительной стоимости, поскольку меновая стоимость уже сыграла свою роль. Ее функция становится исчерпанной, продукт поступает в производительное или личное потребление, заинтересовывая своей полезностью, своими качественными особенностями.

В этих переменах меняется и роль денег. Она то выступает на первый план, пока длится обмен и господствует меновая стоимость, то отступает (сделав свое дело) в тень, уступая роль потребительской стоимо-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 100.

сти в процессах производства, если ею служит сырье, материалы или в потреблении человека, семьи, если это готовый продукт, предназначенный для личного потребления.

Здесь решается судьба денег, особенность их предназначенности в социалистическом хозяйстве, а точнее их служебная роль не только по отношению к плану (на чем скрещивают стрелы участники дискуссий в парадоксальном, социально ограниченном аспекте: план или рынок), но, и это главное, по отношению к человеку и социалистическому обществу с их потребностями, целями и средствами достижения. Но ни к средствам, ни тем более к целям, если не считать аномалий в поступках людей, когда нечестно нажитые деньги закапывают в землю, наращивание денежной массы в обращении отнести нельзя. Потребителю нужен продукт труда. И об этой истине не могут забывать правительства.

Уже в природе финансового капитала и в его форме — фиктивном капитале, движение которых выражено формулой $D - D^1$, где деньги приносят их владельцам возросшую сумму денег, представляя собой своеобразный нонсенс с точки зрения производства, как средства удовлетворения потребностей человека, т. е. потребительной стоимости, как результата производства, обнажается нелогичность, незавершенность общественной экономической деятельности. Иными словами, возникает социальная фикция, противоречащая логике движения даже стоимости как сгустку общественного труда, овеществленного в реальном продукте. С приходом денег в завершение данного товарно-денежного цикла не завершается производство в обществе, а тем более не совершается удовлетворение данных потребителей.

Но при наличии денег и невозможности их овеществить в товаре (продукте для производственного или личного потребления) ограниченность общественной значимости акта $D - D^1$ становится очевидной, ощутимой. В таком движении деньги, будучи неизбежным, следует подчеркнуть — объективным элементом обмена, посредником его, навязывают нашему обществу и отклонения от естественной сути товарно-денежного обмена — движения продуктов, осуществляемого посредством денег, к самостоятельному движению денег во имя денег, прироста их суммы. Это и отдача денег в кредит, где функция приращивания денег за счет процента выступает как узкая, промежуточная цель, которая не представляется главной, решающей для социалистического государства, и накопление денег на счетах в банках, включая сберегательные (тоже косвенно реализуемая функция), и расширяющаяся практика продажи акций, однако ее расширение не оказало пока заметного влияния на наполнение производства и каналов обмена, что лишний раз убеждает: не денежных бумаг сейчас не хватает нашему обществу. И банки призваны больше влиять на производство, его масштабы и экономичность.

И все же в теории нельзя не считаться с тем, что стремление отдельных руководителей производств придать деньгам роль общественной цели вовсе не аномалия, оно объективно подоготовлено структурой движения товара, выраженной формулой: $D - T - D^1$. Эта формула выражает отношения между предприятиями, которые приобретают сырье и другие средства производства, а продают готовый продукт, выручая сумму денег, чтоб выплатить заработную плату (плюс премия и другие поощрения) участникам производства, удовлетворить их потребности и закупить предметы труда, а то и оборудование для продолжения производства и удовлетворения коллективных социальных потребностей. Но продолжение последует после того, как сумма выручки поступит на расчетный счет предприятия. Этим поступлением завершается кругооборот запущенной им в дело суммы денег. И на поверхности, в практическом восприятии, эта сумма составляет интерес производящего коллектива и его цель. Произведенный им продукт ушел, он продан и уже его не инте-

ресует (хотя по логике социалистических отношений и должен интересоваться, как проявил себя своими качествами у потребителя), а интересуется вырученная сумма денег, которая должна подвергнуться распределению, выражая собой распределение результатов производства между коллективом производителей и обществом (государством), а внутри коллектива между участниками производства, представляя собой, казалось бы, конечную цель производства. И потому эта сумма обладает своеобразной магической силой, привлекая внимание и коллектива, и его руководителей, и всех государственных органов, организующих и контролирующих поступление отчислений денежных средств государству.

И как бы ни формировали общественную цель экономические законы, особенно основной экономический закон социализма, а субъективно, в сознании людей, причастных к производству и распределению результатов, деньги, сами принудительно внедряемые государством как знаки стоимости, присваивают себе суть этого результата и, формируя мотивы их поведения, обретают над их сознанием неограниченную власть.

Здесь заметны истоки многих противоречий, бьющих, прямо скажем, по корням социалистической организации хозяйства, коллективизму и результативности производства. При их недооценке они ставят под удар всю систему социалистических ценностей и перспективы самого строя.

Эти истоки связаны с постепенным изменением природы самих денег как экономического явления.

Деньги зародились как товар, обладающий стоимостью, но по мере развития обмена они становятся товаром, отличным от всех других, благодаря способности олицетворять их меновую стоимость, т. е. служить для них эквивалентом. Эта способность придает деньгам возвышающую их над всей товарной массой функцию меры стоимости.

Поэтому К. Маркс, определяя суть денег, подчеркнул: они есть «меновая стоимость товаров в качестве особенного выделенного товара»².

Этим товаром явилось золото. К. Маркс считал, что его первая функция заключается в предоставлении товарному миру материала для выражения стоимости, т. е. в том, чтобы выразить стоимости товаров как одинаковые величины, качественно одинаковые и количественно сравнимые. Золото функционирует как всеобщая мера стоимостей. Прежде всего в силу этой функции золото — специфический эквивалентный товар — становится деньгами³.

Такова сжато теория возникновения денег, чья сущность в том, что они есть всеобщий эквивалент обмена товаров и всеобщая форма стоимости.

Обеспечивая соизмеримость товаров, деньги обычно выполняют функцию меры стоимости, по отношению к которой они выступают как средство обращения.

Эти, как и другие функции — средства платежа, образование сокровищ, деньги выполняли и в социалистическом народном хозяйстве, претерпев существенные изменения.

Сегодня в нашем обществе не золото сообщает деньгам качество всеобщего эквивалента, без которого деньги потеряли бы свою сущность. Да и современное капиталистическое хозяйство обходится без золота в денежном обращении. Золотое содержание, например, советского рубля являлось условно фиксируемой величиной. Она обеспечивала его покупательную способность и все функции денег. Благодаря этому свойству, сохраняя суть всеобщего эквивалента и всеобщей формы стоимости, деньги и в условиях социализма через цену смогли выразить стоимость. Только через цену, как денежное выражение стоимости. Бумаж-

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 35.

³ См.: Там же. С. 104.

ным деньгам, которые находятся в обращении, непосредственно выразить стоимость не дано. Сами не обладая стоимостью, они лишь представляют ее, посредничая в обмене продуктами, которые содержат в себе определенное количество труда.

Таким образом, деньги в социалистическом хозяйстве обслуживают обмен товаров, соизмеряющих собственную стоимость как продукты, труд. Этой, а также функциями — средства обращения, средства платежа определяется объективная необходимость денег в обществе, где непосредственно-общественная связь производителей дополняется товарно-денежной, в частности ценовой связью. Посредством цены, т. е. денежной формы реализуется результат производства, и на этой основе в соответствии с основным принципом социализма определяется доля каждого участника производства в распределяемом общественном продукте.

Это происходит, подчеркиваем, объективно, независимо от того, в какой мере осознана такая связь, поскольку за производством неотвратимо следует распределение и обмен, орудием которого неотвратимо выступают деньги. Эта неотвратимость насаждается стоимостью, которой обладали деньги, выступая в роли всеобщего эквивалента. Имеются в виду деньги — золото. Оно поднялось над стихией случайных меновых актов и навязало свой порядок анархии производственных связей, от которых оказался несвободным ни один товаропроизводитель. Помимо своей воли. Из этой объективной силы, которую деньги проявили по отношению к связям производителей, из потребности общественного хозяйства в этой силе возникла особая «власть» (господство) денег над производителями, совершающими обмен, обеспечивающая ему всеобщий характер.

Власть денег (перед которой пасуют правительства), подчиняя обмен товаров, придает сравнимость им, а в действительности воплощенному в них труду, как источнику стоимости. И тем не менее эта власть сохраняется благодаря воле государства, хотя в содержании денег произошло существенная перемена: золото «передало» свои функции, а с ними и силу своей функции в обмене бумажным деньгам. Произошло это не сразу. В течение длительного времени, постепенно, бумажные деньги, как представитель золота, его знак, приобретая самостоятельность в обменных операциях, выполняя функцию денег, отдалялись от золото-го обеспечения своей платежеспособности.

Этому сдвигу способствовал характер осуществления важнейшей функции денег — меры стоимости. Чтоб определить эту меру, не требовались реальные деньги, т. е. их наличие в руках участников обмена. Сейчас так же как тысячу лет назад, чтоб договориться о цене, не обязательно выкладывать на стол наличные. Как справедливо отмечал К. Маркс, функцию меры стоимости деньги выполняют идеально. Участники обмена, определяя цену, лишь представляют себе сумму денег, которая потребуется им для купли-продажи. Тем более для этой цели не требуется золото в наличии. И хотя оно длительное время выполняло эту функцию также идеально по отношению к бумажным деньгам, в конце концов связь ослабла. Этот результат изменений в денежной системе особенно заметен в социалистическом хозяйстве, которому бумажные деньги служат с достаточной полнотой выполнения всех функций денег вообще.

Развернутые в экономической литературе теоретические положения о роли золота в денежной системе социалистического общества ⁴ не получили подтверждения развитием хозяйственной практики. Они строятся на формальном отражении теории бумажных денег.

⁴ «Реальные советские деньги — это особый товар — золото» Я. Кронрод. Деньги в социалистическом обществе. С. 172.

Как известно, К. Маркс делал упор на то, что бумажные деньги представляют собой знак золота, а не знак стоимости, которая, как абстрактный труд (т. е. меновая стоимость), воплощена в товаре. Бумажные деньги, как знак золота, представляют цену (т. е. являются ее знаком), и лишь реальным путем, через цену, как денежное выражение стоимости, представляющим и ее — цену⁵.

Непосредственное выражение цены в бумажных деньгах сделало излишним, например, при социализме обмен их на золото. Фиксируемое социалистическим государством в денежной единице золотое содержание является условной величиной, не составляющей прямого обеспечения платежеспособной силы бумажных денег. Потому изменение стоимости золота не влияет на цены товаров. Больше того, оно не вызывает изменения курса денежной единицы. Отрыв бумажных денег от золота полностью завершился в нашем современном хозяйстве.

Деньгам в настоящее время устойчивость придает товарная масса и услуги. Золото может быть использовано для укрепления денежного курса лишь как товар, реализуемый на мировом рынке для закупки других товаров, продаваемых внутри страны по действующим ценам.

Следовательно, золото может влиять на устойчивость бумажных денег, но не прямо, а через товарную массу, как реального вещественного носителя стоимости, т. е. ставовясь обычным товаром, а не выделившимся из товарной массы всеобщим эквивалентом.

Как видим, в нашем денежном обращении произошло существенное изменение: золото низведено до обычного, ничем не выделяющегося товара. Только при внешнеторговых сделках происходит пересчет на золотой базе, составляющей фиксируемое в национальных валютах обменивающихся стран золотое содержание.

Столь существенное упрощение денежного обращения внутри страны, например, в нашем хозяйстве, полагало повышение роли, а точнее будет сказано — ответственности государства относительно устойчивости бумажных денег. Естественно, государство не создает стоимость, оно не может произвольно менять курс денежной единицы. Поскольку стоимость, как уже говорилось, формируется производством, то именно оно решает и судьбу бумажных денег, сообщает им покупательную способность через стоимость, т. е. цены.

Здесь следует остановиться. Налицо противоречие: производство создает стоимость, а цены при социализме сплошь да рядом утверждает государство (по крайней мере так было), повышая тем самым свою роль в экономике. И в какой мере удавалось цены приблизить к стоимости, имея в виду ее понижение применительно к единице товара, а такая закономерность обеспечивается повышением производительности труда, укрепляется денежное обращение, социалистическое государство справлялось со своей функцией в этой области. Оно призвано контролировать состояние денежного обращения, исходя из его закона, согласно которому количество денег в обращении определяется суммой цен товаров, числом оборотов одноименных денежных единиц с учетом платежей.

Но государство, при замедлении оборота денег, при былых залежах товаров, сезонных запасов продуктов, особенно сельскохозяйственного производства, может увеличивать выпуск бумажных денег.

К эмиссии государство прибегает и при увеличении своих расходов, и, как наблюдается в последние годы, при обострении товарного дефицита, в свою очередь усиливаемого эмиссией. Приток материально не обеспеченных бумажных денег ослабляет денежную единицу, понижает ее платежную, покупательную способность. Столь вольное обращение с денежной единицей стало возможным вследствие отрыва бумажных денег от золота, определявшего жесткие пределы денежного обращения.

⁵ См. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 98.

Свои действия в этой сфере государство в состоянии контролировать, хотя зачастую при всем понимании экономической ущербности завышенной эмиссии денег, оно, как это особенно видно сегодня, вынуждено идти столь зыбким путем. Бумажные деньги, представляя золото в обращении лишь принудительной волей государства, есть всего лишь знак золота в обмене. Если они теряют связь с золотом, то не могут прямо служить измерителем стоимости товаров. Но это еще не значит, что не имеют никакого отношения к стоимости. Связь бумажных денег со стоимостью поддерживается через цену. Устанавливаемый государством масштаб цен и сообщаемый денежной единице принудительный курс позволяет сопоставить, выразить меновую стоимость товаров, учесть ее. Таким образом, бумажные деньги оказываются наделенными волей государства учетной функцией меновой стоимости, выраженной в обмене ценой.

На обращение бумажных денег оказывают влияние и производители предприятия, объединения, кооперативы и банки. Производители не только создают стоимость товаров, но и добиваются определенных цен, стремясь, как правило, к их завышению (банки добиваются повышения «цен» на деньги). В этих условиях государственный контроль не может быть всеохватывающим. Конечно, он не в состоянии охватить цены всего многомиллионного перечня продуктов труда.

А между тем ранее действовавший и создаваемый в последние годы механизм хозяйствования ориентировал и ориентирует производителей на завышение затрат и цен, отклоняя их от стоимости.

Экономическое положение предприятия, заработная плата и другие формы материального поощрения зависимы от вырученной суммы денег, поэтому чем выше цена, тем выше доход предприятий и выплаты.

При такой противостоющей рыночным связям оценке результатов труда расшатывается экономичность производства. Это широко известный и столь много раз осужденный затратный подход к экономике. Он нуждается в специальном рассмотрении, поэтому придется вернуться к этому вопросу. А здесь следует обратить внимание на то, что повышение цен на продукты труда требует большей массы денег, пусть даже только часть выручки расходуется в виде наличных денег.

На этом направлении развития денежного обращения государственный контроль встречает серьезные затруднения и денежная масса увеличивается, теряя покупательную способность. Эти явления особенно стали ощутимы в годы экономической разрухи, когда хозяйственная практика и денежное обращение стали менее управляемыми, что в общем-то правомерно, но уровень подготовки части хозяйственных кадров не позволил обществу противостоять объективному тяготению бумажных денег к отрыву не только от золота, но и от величины стоимости (через цены). Поскольку золото само по себе есть стоимость, а к тому же всеобщий эквивалент, то отрыв бумажных денег от реальной величины золота не мог остановиться на этом «рубеже», он перерос в отрыв от идеально выражаемой стоимости вообще. Иными словами, бумажные деньги усиливают отклонения цен от стоимости, доводя эти явления до абсурда. Особенно когда государство ослабляет свою контрольную функцию.

Отрыву бумажных денег от их собственного товарного (стоимостного) обеспечения не в малой степени способствует само производство, длительность его технологического цикла, особенно в строительстве.

Еще К. Маркс писал: «...Общество наперед должно рассчитывать, сколько труда, средств производства и жизненных средств оно может без всякого ущерба тратить на такие отрасли производства, которые, как, например, постройка железных дорог, долгое время, год или более, не доставляют ни средств производства, ни жизненных средств и вообще

не дают какого-либо полезного эффекта, но, конечно, отнимают от всего годового производства и труд, и средства производства, и жизненные средства»⁶.

Анализируя капиталистическое производство, Маркс отмечал, что в таких случаях испытывает напряжение производительный капитал, находящийся в распоряжении общества, поскольку его вещественные элементы постоянно отвлекаются с рынка и взамен их на рынок выбрасывается только денежный эквивалент. При этом возрастает платежеспособный спрос, который не содержит «в себе никаких элементов предложения. Отсюда возрастание цен как на жизненные средства, так и на производственные материалы. К тому же обычно в такое время развивается ажиотаж и происходит значительное перемещение капитала»⁷.

Наше общество сегодня испытывает подобное состояние, но иного характера, хотя целенаправленного перелива ресурсов не происходит, но нарастает ценовой ажиотаж, затрагивающий не только денежное обращение, но и товарную массу, структуру производства, народнохозяйственные пропорции. А самое главное, выхолащивающий экономичность производства. Здесь находятся истоки экономических трудностей всей системы общественного производства, усугубляемые нарушением денежного обращения.

Практике известны факты, они описаны в литературе, когда в результате смены поколений металлообрабатывающих станков, сопровождающейся ценовыми манипуляциями, перенесенная на выполнение одной и той же операции обработки на новом станке стоимость возрастает более чем в 10 раз по сравнению с прежним станком, а производительность труда лишь наполовину. При таком соотношении повышенной цены на новую технику и производительности труда экономичность производства не достигается, но искусственно повышается органический состав производства, возрастает стоимость применяемого в производстве оборудования, а с ним удлиняются сроки окупаемости новой техники. В ряде случаев, при завышенной цене, она, устаревая, не может окупиться. Это противоречит элементарной сути экономики, не способствует научно-техническому прогрессу, экономии общественного труда для более полного удовлетворения потребностей общества.

Таким образом, отрыв бумажных денег от золотого содержания и последовавшее за ним ослабление их товарного обеспечения ставят под удар экономику в целом. Причина в том, что судьбы товарного обеспечения бумажных денег решаются производителями, а часть из них поддается соблазну, порождаемому самими деньгами, получить больший доход вне производства, его обновления, повышения производительности труда и увеличения на этой основе товарной массы, снижения ее себестоимости, вместо этого завышают цены.

Природа бумажных денег, их символическая обеспеченность для данного производителя создает иллюзию безнаказанности, т. е. безответственности за произвольное повышение цен ради узкоколлективной выгоды в виде денежного дохода. Но экономически отвечает за столь легкий подход не только общество, но и само предприятие, чьи руководители пренебрегают экономическим доверием общества. Обостряется проблема материально-технического обеспечения, нарушается производственный ритм, затягивается технологический цикл выпуска изделия, что замедляет оборот материальных средств и требует большей массы денег для обслуживания производства, создавая видимость роста объемов производства. Замедление оборота материальных ресурсов и затягивание технологического цикла ведут к невыполнению договорных обя-

⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 24. С. 354.

⁷ См.: Там же. С. 355.

зательств, потере прибыли и отчислений в фонды предприятия. Но выход из такого состояния опять же ищут в завышении цен.

Широко применявшийся ранее сбыт по фондовой разнарядке, без согласия покупателя, особенно сельхозмашин, усугублял обстановку, подстегивал скрытое и явное повышение цен. На этой же почве укоренился затратный подход к производству как на отдельно взятом предприятии, так и в масштабе народного хозяйства, но одинаково осуществляемый посредством бумажных денег, теряющих свойство измерителя общественно-необходимых затрат. Такие деформации в экономике стали возможны вследствие природы бумажных денег, количество которых в обращении, их устойчивость поддерживается суммой цен товарных масс, поступающих в торговый оборот, возможностью отрыва бумажных денег от реального материального обеспечения, подогревающего эгоистический групповой интерес, пренебрежение интересами общества.

Последствия нарушения материально-товарного обеспечения денежной массы выливаются в инфляцию. В последнее время наше производство испытывает инфляционный взрыв, хотя государство предпринимало усилия по смягчению инфляции и укреплению финансов. Среди таких мер на первом месте сокращение государственных расходов, включая расходы на оборону.

Такого рода меры наиболее доступны любому государству, но они способны принести результат в условиях устойчивого производства, непрерывного поступления на рынок товаров, налоговых поступлений в бюджет и подкрепляются воздействием рынка на поведение капиталиста, вынуждая его снижать расходы, вводить технические улучшения производства, заменять технологию, обновлять основной капитал, словом, осуществлять воспроизводственные процессы. Социалистическое же государство столкнулось в хозяйственной практике с парадоксом: заинтересованностью руководителей предприятий и всей управленческой надстройки в росте затрат как условия формирования «благоприятных» показателей, роста стоимостных отчетов производства и основанных на них поощрений трудовых коллективов.

Этот парадокс подогревает налоговой политикой, ослаблением платежеспособности денег, а усилия по сокращению расходов из бюджета и эмиссии натолкнулись на спад производства.

В политике не придано внимание тому факту, что советское государство в свое время начинало создание социалистического хозяйства фактически с укрепления денежной единицы. Без этого условия НЭП не имел бы результатов. Укрепление денежной единицы по инициативе В. И. Ленина в 20-е годы сопровождалось снижением цен, как средством против инфляции.

Практиковавшееся в первые годы после Великой Отечественной войны ежегодное (с 1 апреля) снижение розничных цен также формировало определенную экономическую атмосферу, в которой невозможно было зачастую произвольное завышение цен. К лучшему менялась конъюнктура колхозных рынков, которые в основном по доступным по тем временам ценам удовлетворяли спрос сельского и в значительной мере городского населения на мясо, молоко, овощи, картофель.

Нынешняя реформа ценообразования строится на повышении оптовых, закупочных и розничных цен, усиливает инфляцию, вызывает увеличение массы денег в обращении. В таких условиях государство, как бы ни старалось, не в состоянии удержаться от дополнительной эмиссии. Этим усугубляется отражение инфляции на материальном благосостоянии населения, на отношении к труду, его производительности.

В сложившейся ситуации значительная часть бумажных денег превращается как бы в квитанции.

В марксистской литературе еще прошлого века предсказывалось появление квитанций вместо денег в иных условиях — высокой производительности труда, превращающегося в первую жизненную потребность, создающего достаточно благ для удовлетворения потребности людей, учитываемого в непосредственных единицах измерения. Как писал Ф. Энгельс, «в их естественной, адекватной, абсолютной мере, каким является время»⁸. Но такое положение, заметил позже В. И. Ленин, предполагает и не теперешнюю производительность труда и не теперешнего обывателя, способного «зря» — вроде как бурсаки у Помяловского — портить склады общественного богатства и требовать невозможного⁹.

Приближение такой эры обеспечивается не только технически, экономически, организационно, но и духовным формированием нового типа работника, которое недостижимо внеэкономически, но в такой же мере оно недостижимо только экономически, да еще при искажении экономической сути хозяйствования подменой экономичности производства ее противоположностью — затратным подходом, создающим видимость роста производства, а в действительности роста чисто иллюзорных бумажно-денежных величин.

Это — следствие расширения чисто денежного обращения, отрываемого от оборота товарных масс и вкладывающегося в установку на расширение товарно-денежных отношений, превращая ее в ее же противоположность, искажающую цели и методы социалистического производства, суть его производственных отношений.

Произошло в какой-то степени отклонение от законов денежного обращения — обращения бумажных денег. «В то время как количество обращающегося золота зависит от товарных цен, стоимость обращающихся бумажных билетов зависит, наоборот, исключительно от их собственного количества. Кажется, будто вмешательство государства, выпускающего бумажные деньги с принудительным курсом, — **а мы здесь говорим только о таких бумажных деньгах,** — уничтожает экономический закон»¹⁰.

Но это происходит только в тот момент, когда часть бумажных денег лишается даже товарного обеспечения, т.е. когда они превращаются в своего рода бумажные билеты, теряющие свое экономическое значение под давлением собственного излишества, материальной необеспеченности. Это — следствие ослабления контроля общества, социалистического государства (которое вынуждено идти на чрезмерную необеспеченную эмиссию денег) над производством, величиной затрат и их результативностью. Но в программных документах на протяжении десятилетий даже не ставится задача снижения цен, а следовательно, снижения затрат. Это противоречит экономической сущности производства, и тем не менее находит «объективную» основу: отрыв цен и бумажных денег от материальной базы не сдерживает затраты.

В результате общество подошло к «квитанциям», но с противоположной, не предполагавшейся классиками стороны — инфляцией.

На фоне происходящих искажений сущности денежного обращения, известной незащищенности бумажной денежной единицы, лишенной в значительной своей части опоры на товарные ресурсы, все больше надежда возлагается на обратимость советского рубля как способ укрепления экономики. Рубль может быть укреплен двумя путями диаметрально противоположными, но приходящими к одной цели: стабильности хозяйства. Это — увеличение товарных масс и сокращение количества денег в обращении. Однако кажется наиболее действенным средством — получение кредитов за рубежом и закупка там товаров, на-

⁸ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 321.

⁹ См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 33. С. 97.

¹⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 102.

пример, обуви и других предметов потребления. Кредит увеличивает количество денег в обращении. К тому же внешний кредит на предметы потребления позволяет сегодня потратить больше за счет труда будущих лет и даже будущих поколений. Такие подходы к решению проблем сегодняшней дефицитной экономики не придают ей устойчивости. Прав акад. АН УССР Н. Амосов: объем закупок не удовлетворит потребности в качественных товарах, так как в стране производится свыше 800 млн. пар обуви и почти 2 млрд. изделий из трикотажа. Импортные товары разойдутся по каналам привилегий и спекулянтов. Государство не получит экономических выгод.

Создается лишь видимость решения проблем, которые составляют нечто большее, нежели несколько десятков миллионов пар обуви или трикотажа. Они имеют экономическое содержание, потому их решение предполагает глубокие изменения хозяйствования, не только меры финансового значения и укрепления денежного обращения, слабость которого отражается на экономических отношениях, искажает их суть.

То, что финансовое хозяйство в нашей стране в значительной мере строится на безналичных расчетах, не требующих на первый взгляд пополнения денежной массы в обращении, ничего не меняет. Зачисленные на расчетные счета предприятий в банках денежные средства выражают сумму цен товаров в хозяйственном обороте, которая определяет и стоимость, покупательную способность денег — как наличных, так и безналичных расчетов. И если сумма цен растет вследствие их повышения предприятиями, а не в результате увеличения товаров в обороте, то все равно требуются дополнительные денежные средства в обращении. То же самое происходит и в тех случаях, когда повышается цена на оборудование, сырье, материалы и топливо, хотя расчеты за них проводятся безналичным путем. Это обстоятельство (безналичные расчеты) создает обманчивое впечатление, будто расчет обходится банковским перечислением денежной суммы со счета на счет, а сами деньги выступают как расчетные, не требуя увеличения своего количества. Хозяйственный оборот большой суммы денег сопровождается увеличением выплат наличными (зарботной платы, различных поощрений, пособий), увеличением торгового оборота между государственными, кооперативными организациями и населением, оплаты услуг и т. п.

Расширению наличных расчетов способствует хозяйственный расчет, сделки кооперативов, арендаторов, выплаты остаточного дохода на предприятиях и т. п. В то же время накапливаемые для обновления основных производственных фондов денежные средства выпадают из экономического оборота данного предприятия, где устаревают технология, транжируется живой труд, перерасходуются сырье и материалы. Потери при этом несет все общество. Отсюда начинается техническое отставание всего народного хозяйства, снижение его эффективности обрекает общество на застой. Эти явления экономики нельзя перекрыть лишь финансовыми мероприятиями, они усиливаются нехваткой машин и оборудования для обновления основных производственных фондов, стремлением руководителей предприятий оттянуть реконструкцию, особенно, когда удается «решить» свои проблемы повышением цен на новую продукцию. Выигрыш отдельного предприятия, получившего большую сумму денег, оборачивается застоєм технического прогресса, общей отсталостью производства. Это, пожалуй, самые опустошительные и долговременные потери всего общества в историческом плане.

Сокращается использование достижений научно-инженерной мысли, идет падение престижа и экономической роли инженерного труда.

Сегодня научно-технический прогресс, можно сказать, вся наша экономика в значительной мере являются «заложником» высоких цен на средства производства. Здесь же корни и продовольственной пробле-

мы, упирающейся в завышенные цены на машины, минеральные удобрения, комбикорма и другие промышленные продукты.

Повышаемые закупочные цены на продукцию сельского хозяйства цели не достигают, и служат для наращивания перекачки опять же бумажных денег, привлеченных для повышения цен, на счета промышленных предприятий и в государственный бюджет, откуда они по идее пошли колхозам через госзакупки. Отношения между городом и деревней вследствие наводнения каналов их обмена бумажными деньгами теряют экономическую обоснованность — эквивалентность, рушат производство продовольствия.

Разбавленный, вещественно не обеспеченный денежно-бюджетный оборот усугубляется такой изнурительной по своей сути для экономики тяжестью, какой являются «долгострой».

Здесь нарушаются условия обмена и закона денежного обращения. Авансированные на стройки деньги утопают в бестоварном «обращении», не имеющем эквивалентов. Деньги, представляющие определенную величину стоимости, способствуют ее омертвлению и сами теряют экономическую роль, не получая вещественно-товарного выражения.

Мировая практика ориентируется на сжатие сроков выключения накоплений из хозяйственного оборота ради ввода новых, более прогрессивных, а следовательно, более экономичных производственных мощностей. В ряде развитых стран даже сложные объекты сооружаются в срок до двенадцати месяцев. Историей социалистического строительства зафиксированы факты сооружений, например, Сталинградского тракторного завода за семнадцать месяцев. Днепрогэс был сооружен при меньшей стоимости, чем было предусмотрено сметой. Но при иной, далеко не сегодняшней организации труда.

Общественное хозяйство не сможет преодолеть научно-техническое отставание производства в условиях «долгостроев», обрекающих сооружаемые производственные мощности на моральное устаревание нередко еще до сдачи их в эксплуатацию, а экономику на большие потери.

Это проблема не только организационная, техническая, но и экономическая. Она связана также с политикой цен на средства производства, опять же их завышением. Но эта связь недостаточно анализируется теоретиками ценообразования. В то же время такие факты нашей экономической истории, как реализация в годы индустриализации и после нее средств производства ниже стоимости, нередко выставлялись в периодике как недоумение, противоречившее не только принципам хозяйственного расчета, но и здравому смыслу. И никто не обращался в этой связи к сути экономической ситуации, как это влияло на хозяйственное развитие страны.

Действительно произвольным могло выглядеть с позиции обмена, эквивалентности стоимостей экономической выгоды и даже интересов всего общества то обстоятельство, что государство бедной страны с разрушенным войной народным хозяйством могло пойти на поставку стройкам, предприятиям и т. п. средств производства ниже стоимости. Но это было влияние государства на экономический оборот в промышленности, а также между городом и деревней. Государственные субсидии поставщикам — это мировой опыт. Они позволяли сокращать сроки строительства, обновлять основные производственные фонды, развивать производство конкретных продуктов. На этих путях удалось быстро восстановить после столь разрушительной войны производство.

Острая экономическая проблема — сроки, т. е. ускоренный ввод изытых на какое-то время из хозяйственного оборота материальных ресурсов, расширение материальной базы для удовлетворения потребностей населения и народного хозяйства представляется еще более актуальной в наше время. Она требует не только ценового равновесия, но

и субсидирования со стороны государства наиболее приоритетных вложений, особенно легкой и пищевой промышленности, объекты которых можно вводить в сжатые сроки (в пределах года).

В свете сказанного необходимо отметить, что не принесла желаемого результата заложенная в содержание реформы идея самофинансирования. Эта мера была задумана как высшее достижение расширения прав предприятия в основном русле экономики — воспроизводственном процессе, высвобождение его от «плут» центра и предоставление права предприятиям в формировании накоплений и ускорении научно-технического прогресса. Внесены изменения в распределение. Но верх взяло стремление все больше направлять на потребление, что неизбежно отодвигает обновление производства и продукции, повышение ее качества, да и строительство социальных и производственных объектов.

Кстати, сокращение сроков строительства до мировых пределов возможно лишь при наличии резервов мощностей подрядчиков и субподрядчиков, конкурсных предложений, четкой организации снабжения строек и ведения работ.

Но главное, что «подвело» самофинансирование — его внутренняя противоречивость, вызвавшая отторжение (неприятие) объективными законами воспроизводства общественного продукта в его материальном, а не только денежном выражении.

Самофинансирование отражает децентрализацию фонда накопления в его денежной и материальной формах, в то же время процесс расширенного воспроизводства в народном хозяйстве и реализация фонда накопления требуют концентрации ресурсов на определенных направлениях, объектах. И государство, если оно заботится о прогрессе общества, не может выпускать эту цель из-под контроля. Объективная несовместимость отмеченных экономических процессов децентрализации и концентрации обладает достаточной силой, чтобы опрокинуть всякие надежды на позитивный исход.

Под влиянием самофинансирования перелив средств в целях структурных изменений в производстве не произошел. Необоснованно увеличиваются фонды потребления. При таком положении обществу грозит не просто старение, а проедание производственных фондов. Экономика не приемлет выхватывание отдельных методов хозяйствования, а тем более превращение их в самоцель. В результате ориентации на распыление ресурсов капитальных вложений производство оказалось на зыбкой почве дефицита и материально необеспеченной денежной единицы.

Сегодня денежное обращение в стране не отражает движение фонда рабочего времени и его продукта. Разве общество располагает таким ростом рабочего времени, как это происходит с доходами, прибылью, зарплатами? В этом проявляет себя цена.

Общественный фонд рабочего времени не может разводняться как денежный поток, теряющий материальную связь и скрывающий истинное состояние экономики, которая столкнулась с остановкой агрегатов, цехов и даже предприятий, особенно в легкой промышленности — нарушаются поставки, не поступает сырье. Поэтому и в использовании общественного фонда рабочего времени, его нормировании, выполнении договорных обязательств должен проявиться контроль со стороны государства. Нельзя закрывать глаза на состояние трудовой дисциплины, отношение к служебным обязанностям инженерно-технического персонала. Да и вся сегодняшняя политическая, психологическая обстановка в коллективах, в стране не позволяет работнику сосредоточиться над работой, рационально использовать рабочее время. Еще предстоит выяснить деструктивное влияние социального накала, митингов и забастовок на использование фонда рабочего времени. Требуется учет его потерь и четкая организация производства. Все это факторы повышения

производительности труда, влияния на денежное обращение. Здесь главное условие — непрерывный рост товарной массы. Но именно это условие не обеспечивается и восполняется выпуском денег в обращение, не имеющих должного материального покрытия. Естественно, такие меры, как обмен 100- и 50-рублевых купюр в начале 1991 г., не могли что-то изменить. Эта проблема еще более актуальна сейчас. Ранее она связывалась в политике с проблемой темпов, сегодня это проблема социальных сроков. Торопливость с рыночными преобразованиями обернулась всеобщей разрухой, обширным обнищанием людей труда и нетрудоспособных.

Обещания решения социально-экономических проблем посредством рынка, конкуренции, которой пока нет, на протяжении ряда десятилетий означает опять перенесение достижения нормальных условий жизни в будущее. Это значит, что поколениям, вынесшим на своих плечах трудности прошлых времен, не приходится рассчитывать на лучшее. И опять за них решаются их судьбы. Происходят социальные «перекося». Выигрыш отдельных предпринимателей и «теневиков» от дефицита, ценовых манипуляций не обогащает страну, но позволяет перемещать сократившиеся ресурсы на избыточное потребление небольших групп, отдельных собственников, при недопотреблении тружениками, подавляющей частью населения. Страна теряет не только социальные, но и экономические, стратегические позиции в мире. Поэтому проблема социальных сроков для нашего общества представляет сегодняшнюю, а не только историческую перспективу.

Большие надежды возлагаются на денежную реформу. Но она может повлиять на денежное обращение лишь в короткое время. Если не оживить производство, деньги окажутся опять обесцененными. Они не заменяют продукты труда.

Как общественная связь деньги не терпят над собой государственной воли. При ее вялости, как основной причине неуправляемости, они зачастую разлагают согласованные, спланированные хозяйственные связи, отрицают даже самих себя, подталкивая производителей к натуральному обмену, подогревая анархию и безответственность перед обществом и коллективом, насаждают безнравственность и эгоизм во взаимоотношениях людей.

Реальный опыт исторического развития нашего хозяйства убеждает, что материально не обеспеченные бумажные деньги, не имеющие надежной обратимости даже внутри страны, не могут служить надежной основой экономики, общественного развития, умножения народного богатства. Но, очевидно, это политически не осознано, поскольку вместо налаживания производства насаждаются «чрезвычайные меры» и программы преодоления хаоса, внесенного в экономику наплывом обесцененных денежных знаков. Этот факт усиливает надежду на благотворное воздействие мирового рынка.

При этом вольно или невольно не принимается во внимание, что не только производство, основанное на определенной форме собственности, но и обмен и деньги носят отпечаток социальной системы.

Социализм в экономике подвергся двум фундаментальным потрясениям — выхолащиванию золотого содержания денежной единицы, а затем и ослаблению ее товарного обеспечения, искаженного потоком необеспеченных денег. Это привело к утрате целесообразного регулирования капиталовложений, движения материальных ресурсов, ориентации общества на снижение затрат, рост производительности. Отсюда — потеря социальной перспективы.

Проблема денег сегодня — это проблема социального расслоения нашего общества, понижения на этой почве его трудовой активности и национального богатства.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК: ВОПРОСЫ НОРМАЛИЗАЦИИ

Н. Сметанин

В качестве отправной точки для рассмотрения широкого круга вопросов развития потребительского рынка логичным будет принять современное его состояние. Наиболее важным показателем, характеризующим это состояние, является уровень удовлетворения потребностей населения.

Если говорить с позиций перспективы, то это степень достижения рациональных норм потребления как в целом по объему производимых для населения материальных благ и услуг, так и по отдельным их видам и группам. Сегодня потребление материальных благ и услуг составляет менее половины рационального потребительского бюджета (РПБ), в том числе по продовольствию в пределах 65%, товарам легкой промышленности — около половины, товарам культурно-бытового и хозяйственного назначения — менее трети рациональных норм потребления (обеспеченности). И хотя эти нормы разработаны на воззрениях одиннадцатой пятилетки и требуют серьезного уточнения, особенно в части платных услуг, общая картина потребления при сопоставлении с ними представляется достаточно достоверной.

Особую озабоченность вызывает то обстоятельство, что приближение к нормам РПБ в минувшей пятилетке составило немногим более 1,5 процентных пункта в год. При развитии производства товаров народного потребления такими темпами для достижения рекомендуемых норм обеспеченности населения потребуется более 30—50 лет.

Если исходить из критериев сегодняшнего дня, то налицо полная разбалансированность потребительского рынка, рост неудовлетворенного спроса. В 1990 г. неудовлетворенный спрос на товары и услуги превысил 200 млрд. руб. против примерно 80 млрд. руб. в 1985 г. При сохранении сложившихся тенденций в динамике производства товаров для населения и его денежных доходов к концу 1991 г. он может возрасти до 370—400 млрд. руб. Таким образом, в текущем году увеличение вынужденных сбережений может превысить их прирост за минувшие 5 лет.

В чем причины такого положения? Не последнюю роль в обострении ситуации на потребительском рынке сыграли стремительный рост доходов населения в 1990—1991 гг., не увязанный с результатами производства, а также непоследовательная, не отвечающая рыночным отношениям ценовая политика.

Однако при всей важности этих двух факторов, которые здесь детально не рассматриваются, они всего лишь вершина айсберга. Его основание — крайняя слабость материальной базы в сфере производства товаров и услуг, а также архаичная структура расходов населения с преимущественной, односторонней ориентацией на покупку товаров.

Слабость производственного потенциала по выпуску товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения выражается прежде всего

в недостатке специализированных мощностей. В настоящее время на таких мощностях производится примерно половина общего объема указанных товаров. Их использование, как правило, превышает 90—95%, что не позволяет быстро реагировать на меняющиеся запросы рынка, сбалаansirовать спрос и предложение.

На протяжении многих лет доля капитальных вложений, направляемых на развитие мощностей по производству непродовольственных товаров народного потребления, в общем объеме капитальных вложений производственной сферы не превышала 3% при 8—9% доли указанных товаров в валовом общественном продукте. В результате мы имеем устаревший производственный потенциал по выпуску непродовольственных товаров, неспособный удовлетворить спрос населения ни по количеству, ни по качеству и ассортименту изделий.

Вот несколько примеров. Только за двенадцатую пятилетку предприятий недодано 1,5 млн. телевизоров. Среднегодовой темп прироста составил всего 2,3%, что лишь на 1,4 процентных пункта превышает прирост новых семей в стране. Промышленность оказалась просто неготовой отреагировать не только на бурный, но и на самый обычный рост денежных доходов населения и его потребительского спроса. В результате возник дефицит на этот товар. Причина — нехватка мощностей, в первую очередь по производству кинескопов, по которым Минэлектронпром СССР допустил недовод в объеме 1,7 млн. шт. Далее. За минувшую пятилетку в новые квартиры въехало 11,4 млн. семей. Это событие практически всегда вызывает необходимость приобретения мебели, при нынешнем уровне благосостояния чаще всего в виде гарнитуров. Кроме того, более 6 млн. семей получили за эти годы садовые участки, что также стимулирует стремление населения к обновлению мебели в своих квартирах. Между тем суммарное производство всех видов мебельных гарнитуров составило за 5 лет 5,2 млн. шт., а выпуск многих разрозненных предметов мебели за эти годы стабилизировался или даже сократился. Причина та же. За пять лет бывший Минлеспром СССР должен был в соответствии с решением директивных органов ввести 11 новых мебельных фабрик. Фактически введены мощности на одной.

В 1988 г. было принято специальное постановление по развитию мебельной промышленности на 1989—1995 гг. В соответствии с этим постановлением в 1988—1990 гг. предусматривалось начать строительство 20 мебельных предприятий. Фактически строилось 5 объектов. Если положение со строительством мебельных фабрик, а также предприятий по производству плитных материалов не изменит, дефицит мебели сохранится.

Следует особо подчеркнуть, что мощности по производству товаров не создаются даже в тех случаях, когда для этого не требуется больших капиталовложений. Так, предприятия тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, располагая крупной базой, в том числе и десятками тысяч квадратных метров незагруженных мощностей, никак не могут удовлетворить запросы населения в сельхозинвентаре, особенно в моторизованном. При заявке торговли на поставку 100 тыс. мини-тракторов она получила в 1990 г. лишь 2,2 тыс. шт., а вместо 1070 тыс. запрашиваемых мотоблоков и мотокультиваторов поставлено 126,7 тыс. шт., из 80 тыс. моторизованных сенокосилок — 4,9 тыс.

В целом по стране из предусмотренного на 1986—1990 гг. создания 446 мощностей, в том числе 382 вводных, фактически строилось 252 объекта, из них 123 введено. Таким образом, около 260 заводов и крупных цехов, на которые рассчитывался выпуск товаров, оказались невведенными.

Еще более значительно отставание материальной базы развития научно-технического прогресса. Объем научно-исследовательских и кон-

конструкторских работ по товарам в министерствах машиностроительного и оборонного комплексов составляет, как правило, 1—2% общих затрат на НИОКР при доле товаров в общем объеме производства более 10%. Многие предприятия не имеют конструкторских и технологических служб по разработке новых товаров. Сложившаяся практика копирования зарубежных образцов предопределяет постоянное отставание промышленности от мировых достижений. В результате покупатель крайне редко сталкивается на рынке с новыми для него товарами. Можно назвать лишь единицы товаров, появившихся на нашем рынке за годы двенадцатой пятилетки, из тех, которых в предшествующей пятилетке совсем не было в производстве, либо были лишь опытные образцы (лазерные програваторы, видеомэгнитофоны, персональные бытовые компьютеры и некоторые другие).

В производстве товаров легкой промышленности решающее влияние оказывают отставание в развитии сырьевой базы, возрастающая зависимость отрасли от импорта сельскохозяйственного и химического сырья. За годы минувшей пятилетки это отставание усилилось. При росте выпуска товаров легкой промышленности на 19% общий объем производства натуральных и химических волокон и нитей в 1990 г. оказался на 0,5% ниже уровня 1985 г.

Чтобы полностью загрузить мощности в легкой промышленности, необходимо в дополнение к отечественному сырью закупать по импорту сырья и материалов более чем на 2 млрд. инв. руб. В страну завозится более 60% потребности шерсти гребенной, 100% кроссбрелной, свыше 50% полиэфирных текстурированных нитей, 80% процентов полиамидных текстурированных нитей для производства колготок, 100% нитронового разноусадочного волокна для производства одежного меха, 80% текстильных нитей и монопнитей для производства ситовых тканей, 100% коврового термофиксированного жгутика, 100% полиуретановых композиций и термоэластопластов для производства подошв, 100% клея, термосплавов и полиамидных порошков для производства обуви и прокладочных материалов для швейной промышленности. Если учесть, что отрасль со своей продукцией на мировой рынок практически не выходит, то будут понятны масштабы и сложность проблемы.

Одним из последствий бурного роста денежных доходов населения является изменение структуры его потребительского спроса. Между тем на рынке материальных благ и услуг потребитель, как и прежде, находит лишь те из них, которые обеспечивают его минимальные жизненные потребности, да и то в условиях всеобщей уравнительности и широкого использования общественных фондов потребления. В стране практически нет рынка жилья и не созданы условия для более широкого привлечения средств населения для решения жилищной проблемы. Не вышел за пределы дискуссий вопрос о платности земельных участков, выделяемых для дачного строительства и коллективного садоводства.

Мало что изменилось во взаимоотношениях с финансовой системой, по-прежнему в большинстве регионов на уровне первых робких шагов остается приватизация собственности и вовлечение через нее средств населения в сферу производственного потребления. В результате остается как бы законсервированным состав предлагаемых потребителю материальных благ и услуг, при котором возможность сбалансированности его денежных доходов определяется преимущественно ресурсами товаров народного потребления. Даже то незначительное повышение доли платных услуг в расходах населения, которое сложилось за годы двенадцатой пятилетки, оказалось утраченным, и их удельный вес возвращается к уровню 80-х гг. В 1991 г. он составит, как ожидается, чуть больше 10% общих расходов населения против 20—40% в странах Запада (в США более 50%).

Таковы важнейшие причины, обусловившие отставание потребительского комплекса от реально сложившихся на сегодня, а тем более от перспективных потребностей населения в материальных благах и услугах. Это отставание, если его не преодолеть в кратчайшие сроки, станет тормозом успешного становления рыночной экономики, поскольку в условиях разбалансированности потребительского рынка и денежного обращения не может быть должной мотивации для высокоэффективного труда.

Чтобы изменить ситуацию, потребуются предпринять неординарные шаги по обеспечению долговременной и устойчивой нормализации потребительского рынка. Первостепенной мерой является структурная перестройка экономики в пользу потребительского сектора. В 1989—1990 гг. в экономике наметились такие сдвиги. После ряда лет стабилизации началось повышение доли общего объема потребления населением материальных благ и услуг в валовом национальном продукте. В 1990 г. она составила 56% против 54% в 1988 г. В промышленном производстве удельный вес продукции группы «Б» возрос за эти годы с 25,2 до 27,5%.

Но особенно заметной структурная перестройка оказалась в инвестиционной сфере, где удельный вес капитальных вложений, направляемых на создание мощностей по выпуску непродовольственных товаров народного потребления, увеличился с 2,8% в 1988 г. до 5,8% в 1990 г. и до 10% по прогнозу на 1991 г. (ожидаемая оценка 7—8%). При этом доля указанных товаров в валовом общественном продукте составила соответственно 8,9; 10,4; 10,6%. Другими словами, за последние три года четко обозначилась тенденция выравнивания удельных весов непродовольственных товаров как в валовом общественном продукте, так и в инвестициях. Приросты производственных мощностей по выпуску технически сложных товаров в 1990 г. достигли максимальных значений за последние четыре пятилетки, хотя планы по вводам мощностей выполнены лишь наполовину.

Кризисное состояние потребительского рынка, отсутствие свободных мощностей диктует необходимость продолжения структурной перестройки экономики в 1992 г. и в последующие годы, создание на этой основе современной материальной базы по производству товаров для народа и комплектующих изделий к ним.

Как показывают расчеты, для полного удовлетворения платежеспособного спроса населения и расширения экспортных возможностей в течение короткого периода (3—5 лет) необходимо обеспечить прирост мощностей по телевизорам на 4,7 млн. шт. при наличии на начало 1991 г. 12,2 млн. шт., по холодильникам и морозильникам — соответственно 5,3 и 7,2 млн. шт., машинам швейным бытовым — 2,4 и 2 млн. шт., машинам стиральным — 4,7 и 9,3 млн. шт. и т. д. Назревшим является возведение в этот же срок крупного объекта отечественного автомобилестроения с одновременным расширением существующих мощностей по выпуску легковых автомобилей. Резко обострилась проблема обеспечения населения лекарственными средствами. Для ее решения производство лекарственных средств в стране необходимо увеличить в 2—2,5 раза.

Наряду с расширением выпуска традиционных товаров предстоит создать новые для нашего покупателя рынки таких товаров, как видеотехника, бытовые ЭВМ, печи СВЧ (микроволновые), кухонные комбайны, системы теплоаккумуляционного электроотопления домов индивидуальной застройки, катера на воздушной подушке, автомобили-дачки и другие виды современных изделий. Понятно, что и по традиционным товарам должно быть обеспечено освоение производства конкурентоспособных, соответствующих мировому уровню технически сложных това-

ров народного потребления. Для этого потребуется значительно расширить поисковые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, укрепить опытно-экспериментальную и производственную базу научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро. Особое внимание должно быть обращено на развитие мощностей по выпуску комплектующих изделий.

Для полного удовлетворения потребностей населения в разнообразных электробытовых товарах необходимо довести производство электродвигателей малой мощности примерно до 100 млн. шт. против 33 млн. шт., выпущенных отечественной промышленностью в 1990 г. О масштабах предстоящих работ по наращиванию выпуска других комплектующих изделий для технически сложных товаров народного потребления можно судить по тому, что в настоящее время на импортной комплектации выпускается почти четверть цветных телевизоров и холодильников, 100% швейных машин с электроприводом, 60% аппаратуры магнитной записи.

По расчетам специалистов, в легкой промышленности для удовлетворения запросов населения по объему, ассортименту и качеству в тот же период необходимо осуществить строительство и ввод в действие около 400 важнейших объектов, что вдвое больше введенных за годы двенадцатой пятилетки.

Таковы примерно масштабы предстоящей работы по нормализации потребительского рынка в сфере производства непродовольственных товаров народного потребления, ориентированной на повышение жизненного уровня населения и удовлетворение его физических и духовных потребностей. Необходимые для реализации указанных задач капитальные вложения, по имеющимся оценкам, втрое превышают фактический уровень двенадцатой пятилетки. Кроме того, отечественной промышленности предстоит освоить и организовать выпуск специализированного технологического оборудования, необходимого для создания мощностей по производству товаров народного потребления.

По своему экономическому содержанию это должен быть крупномасштабный структурный инвестиционный маневр в промышленности в сторону решительной переориентации финансовых и материальных ресурсов с военных и производственно-технических задач на наращивание специализированных мощностей по выпуску товаров легкой промышленности и технически сложных товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения, включая принципиально новые, путем переоборудования, конверсии, технического перевооружения, реконструкции и расширения действующих предприятий и нового строительства. Он потребует больших усилий по нескольким направлениям. В условиях перехода к рыночной экономике основными инвесторами станут предприятия различных отраслей народного хозяйства и промышленности. В этих целях предстоит разработать и задействовать государственную систему экономических рычагов и стимулов, которые бы побуждали предприятия независимо от форм собственности и профиля деятельности вкладывать свои и заемные средства в сферу производства товаров.

Важнейшими составляющими указанной системы являются различные налоговые льготы не только предприятиям-заказчикам, выделяющим средства на развитие мощностей по производству товаров, но и предприятиям-подрядчикам, возводящим указанные мощности. Это может быть также льготное кредитование строительства указанных объектов с выплатой банкам соответствующих компенсаций за счет бюджета. В мировой практике широко используются и другие формы бюджетной поддержки предприятий при возведении ими объектов по выпуску социально значимой продукции, которая по тем или иным причинам не выдерживает рыночного регулирования.

Необходимость государственной поддержки связана с тем, что чисто рыночный механизм перелива капитала, обеспечивающий структурную перестройку экономики в пользу производства товаров народного потребления, может действовать при наличии у собственников свободного капитала, который не находит применения в других сферах, и при наличии относительно более высокой рентабельности производства товаров народного потребления по сравнению с остальной продукцией. Оба условия в настоящее время отсутствуют. Налицо явное затухание инвестиционной активности, а рентабельность производства по многим товарам существенно ниже продукции производственно-технического назначения. К тому же государство в целях предотвращения социальной нестабильности вынуждено будет продолжать политику сдерживания роста цен на важнейшие потребительские товары, сохраняя тем самым меньшую выгодность их для производителя.

Крупным направлением структурной перестройки является конверсия действующих и строящихся предприятий и объектов в оборонных отраслях промышленности. Всего конверсии будет подвержено более 400 объектов. Более чем на 80 объектах уже в 1992 г. намечается создание новых и расширение существующих мощностей по производству товаров народного потребления и комплектующих изделий к ним. Уже сегодня предприятиями оборонного комплекса выпускается более 8 тыс. наименований товаров, в том числе 100% радиоприемных устройств, телевизоров, швейных машин, кино- и фотоаппаратов, 97 — магнитофонов и холодильников, 87 — мотоблоков и мотокультиваторов, 65—70% стиральных машин и электропылесосов.

Имеющийся производственный и научный потенциал в оборонной промышленности при сокращении выпуска вооружений и военной техники позволяет предприятиям значительно ускорить решение проблемы насыщения рынка высококачественными, конкурентоспособными товарами, активизировать разработку и освоение выпуска принципиально новых товаров и традиционных изделий с улучшенными потребительскими свойствами.

В сложившихся условиях для перепрофилирования оборонных предприятий и создания новых объектов по производству товаров народного потребления и комплектующих изделий к ним потребуются оказание финансовой поддержки за счет формирования фонда содействия конверсии.

Еще одно направление. В мире имеется немало стран, которые в короткий срок превратились в крупнейших производителей самой современной видео- и электронно-вычислительной техники, бытовой аппаратуры за счет широкого привлечения иностранного капитала, технологий, форм организации производства. Начавшийся и у нас процесс создания совместных предприятий очень мало затронул сферу производства товаров народного потребления. Между тем за счет формирования зон свободного предпринимательства, развития совместных предприятий и других форм привлечения иностранного капитала новые индустриально развитые и ряд развивающихся стран в короткие сроки вышли в число крупнейших производителей современных видео- и радиотехники, электробытовой аппаратуры, товаров хозяйственного обихода.

Разительные перемены достигнуты на потребительском рынке в Китае, где в короткий срок удалось в несколько раз увеличить производство технических сложных товаров и выйти на уровень их выпуска, в 2—4 раза превышающий выпуск в СССР. Производство телевизоров, например, возросло с 2,5 млн. шт. в 1980 г. до 24,8 млн. шт. в 1988 г., холодильников и морозильников — с 0,5 до 7,4 млн. шт., стиральных машин — с 0,2 до 10,5 млн. шт.

Одним из решающих факторов такого роста было широкое использование иностранных инвестиций и кредитов. По китайским источникам,

за 10 лет в экономику страны было вложено 19 млрд. долл. иностранных инвестиций и использовано иностранных кредитов на сумму 45,8 млрд. долл. Значительная часть этих средств использована в сфере производства товаров народного потребления.

Следовало бы и нам уже в 1992—1993 гг. предпринять конкретные меры по внедрению этого опыта в нашу хозяйственную практику, что позволило бы расширить ассортимент высококачественных товаров на потребительском рынке, развить международную кооперацию.

Формирование современной индустрии производства товаров для народа, если оно будет осуществлено, резко обострит проблему сырьевого обеспечения. Выше отмечалось отставание в развитии сырьевой базы легкой промышленности. Аналогичная ситуация сложилась с обеспечением производства товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения синтетическими смолами и конструкционными пластмассами, холоднокатаным листом и нержавеющей сталью и рядом других видов материальных ресурсов.

Положение усугубляется тем, что из-за отсутствия соответствующих заделов отставание с развитием мощностей по производству химического сырья и материалов в текущей пятилетке коренным образом поправить уже невозможно, а усилия аграрного сектора в настоящее время сосредоточены на решении продовольственной проблемы. По имеющимся расчетам специалистов, общий объем натуральных и химических волокон и нитей для легкой промышленности может возрасти за пятилетие всего на 2—3%.

В этих условиях необходима комплексная проработка проблемы сырьевого обеспечения производства непродовольственных товаров, имея в виду: стимулирование деловой активности в сырьевых отраслях промышленности и сельского хозяйства и возможную максимизацию производства сырья на имеющихся мощностях; внедрение ресурсосберегающих технологий при выпуске товаров; всемерное развитие экспортного потенциала в отраслях, занятых производством товаров народного потребления с использованием валютной выручки для закупки сырья и материалов по импорту; государственную поддержку предприятий легкой, фармацевтической и некоторых других отраслей (подотраслей) промышленности в части импорта недостающего сырья.

Переход к рыночным отношениям, включение рыночного механизма зарабатывания денег предприятиями и трудящимися резко высветили архаичность сложившейся структуры денежных расходов населения. Нельзя ожидать, что возрастающие доходы могут быть сбалансированы лишь дополнительной массой товаров и повышением цен на них. С другой стороны, недопустимо, чтобы возникающие в связи с увеличением доходов новые потребности населения не удовлетворялись. Поэтому уже в ближайшее время необходимо развертывание дополнительных каналов удовлетворения потребностей населения и расходования им своих средств. Среди них: продажа государственного и ведомственного жилья населению, значительное расширение индивидуального и кооперативного жилищного строительства; развитие разнообразных видов второго жилья: дачные и садоводческие товарищества, продажа горожанам пустующих домов в сельской местности с одновременным введением платности использования земли в соответствии с Основами законодательства о земле; развитие индивидуальной, кооперативной, арендной и других видов собственности, предполагающих привлечение средств населения в сферу производственного потребления; введение новых и расширение существующих форм страхования, повышение банковских ставок по вкладам, другие услуги финансовой системы и на этой основе более широкое привлечение в нее средств населения.

Из указанных каналов наиболее крупным, затрагивающим интересы

подавляющей части населения, может стать формирование собственного жилья, в том числе второго. При этом расширение индивидуального жилищного, дачного и гаражного строительства, а также развитие коллективного садоводства имеет большое не только экономическое, но и социальное значение. Уже получила признание необходимость выделения садовых участков всем желающим гражданам. Однако практическая реализация этого важнейшего направления в удовлетворении растущих потребностей населения может быть сорвана из-за неудовлетворительного состояния рынка строительных материалов и предметов домоустройства.

После ряда лет неуклонного увеличения рыночных фондов указанных материалов в 1991 г. произошло их значительное сокращение. Продажа лесных материалов в пересчете на круглый лес ожидается в текущем году в объеме 19 млн. м³, или на 30% ниже фактического уровня 1990 г., цемента и шифера — на 20%.

Такое положение в сознании многих хозяйственников и руководителей государственных органов связывается в основном с общим уменьшением ресурсов строительных материалов в стране. И это в какой-то мере правомерно. Но ведь одновременно произошло резкое падение инвестиционной активности в государственных предприятиях и в производственной сфере, снижающее потребность в материалах. Кроме того, в условиях социальной ориентации развития экономики правомерны структурные сдвиги в расходовании ресурсов строительных материалов в пользу более полного удовлетворения потребительского спроса.

Эти обстоятельства заслуживают внимания правительств суверенных республик и их соответствующих органов. Было бы целесообразно принять решения, обеспечивающие приоритетность поставок строительных материалов для продажи населению. Только в этом случае можно рассчитывать на положительное влияние складывающихся у нас рыночных отношений на ускорение решения жилищной проблемы. С учетом намечаемой приватизации государственного жилья оно станет, как и во всех индустриально развитых странах, одной из наиболее значительных статей расходов населения и столь же важным фактором мотивации высокопроизводительного труда.

Переход к рыночным отношениям активизирует работу по удовлетворению потребностей и в других видах обслуживания населения. Так, уже на достигнутом уровне научно-технического прогресса в нашей стране возможно и необходимо развертывание новых видов платных услуг, получивших довольно широкое развитие за рубежом. Среди них — кабельное телевидение, видеосвязь, телепочта, электронная почта, факсимильная связь, переадресовка телефонного вызова, контакт с несколькими абонентами (конференц-связь), банковские и финансовые услуги (брокерские операции и консультации по управлению денежными активами и ценными бумагами, пользование сейфами и т. п.), юридические, опекунические услуги, плата за частное образование, взносы на медицинское страхование.

В условиях рынка более активно будут привлекаться к оказанию платных услуг населению организации здравоохранения, культуры, образования, физической культуры и спорта, действующие на основе смешанного финансирования: бюджетного и хозрасчетного. При этом соотношение между платными и бесплатными услугами должно формироваться, с одной стороны, на основе обеспечения социально-гарантированного государством уровня бесплатного обслуживания, и с другой стороны, учитывать конкретную ситуацию, складывающуюся на потребительском рынке. В здравоохранении доля платных услуг в общем их объеме может возрасти с одной четвертой части в настоящее время до 40—45% к концу текущего пятилетия.

Складывающиеся на ближайшие годы ограничения по материальным и финансовым ресурсам не позволяют рассчитывать на сколько-нибудь значительный приток капитальных вложений в сферу платных услуг и, в частности, на развитие таких их видов, как бытовые услуги, услуги туризма и отдыха, транспортные. Здесь основным фактором значительного улучшения в обеспечении потребностей населения станет переход к многообразным формам собственности, активная приватизация сферы. Как показывает опыт стран Восточной Европы, именно в сфере услуг этот путь дает наибольший эффект.

Проблемы нормализации потребительского рынка в значительной степени являются общими для всех республик бывшего Союза ССР. Сроки и величина затрат труда и капиталов, необходимые для их решения, будут тем меньше, чем теснее удастся скоординировать действия суверенных государств в рамках Экономического Сообщества. Предметом такой координации могут стать:

намечаемые масштабы производства товаров и реализации услуг населению, исходя из его потребностей на всем экономическом пространстве и возможностей Сообщества;

дальнейшее развитие кооперированных связей с учетом имеющегося в каждом из субъектов Сообщества научно-технического и производственного потенциала, наличия квалифицированных кадров и традиций, возможностей конверсии оборонной промышленности и других условий;

рационализация хозяйственных связей, включая взаимные поставки непродовольственных товаров, а также сырья, материалов и оборудования, необходимых для их производства, с учетом сложившегося разделения труда и условий для его углубления;

развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по производству традиционных товаров с более высокими потребительскими свойствами и принципиально новых товаров;

формирование новых национальных и межгосударственных рынков товаров и услуг, соответствующих возросшим потребностям населения и его возможностям по оплате этих потребностей.

Результатом такой координации станет дополнительный экономический эффект, который получают члены Сообщества по сравнению с решением тех же проблем в рамках каждого из государств в отдельности.

ПОТРЕБИТЕЛЬ В «ТИСКАХ» РЫНКА

В. Васильев,

Н. Фонарева,

кандидаты экон. наук

Давно стал привычным тезис о том, что наша экономика движется к рынку. Спорят, как переходить, каким путем, при помощи каких мер. Однако насколько точна постановка задачи о «переходе»? Например, возможно ли в наше время отменить обмен между людьми продуктами их труда? Конечно, нет. Даже если человек не имеет продукцию для обмена, он обменивает свою рабочую силу на продукт чужого труда. А если это так, то трактовку реформенных процессов как «переход» к рынку вряд ли можно считать корректной. Речь идет о придании рынку современных форм. «Переход» же может восприниматься только как движение вглубь, к подлинно экономическим основам, как освобождение от напластований административно-командных методов хозяйствования. Действие законов товарного производства не может быть прервано

субъективным волеизъявлением, какими бы благими намерениями оно ни диктовалось. Каждое действие в экономике неумолимо сопровождается вполне определенным результатом, не всегда совпадающим с желаниями воздействующего субъекта. Амнистий объективная действительность не признает. Это говорит о том, что из рынка мы выйти не могли. Военный коммунизм — во многом вынужденная мера — быстро показал свою неэффективность и был заменен новой экономической политикой. Таким образом, была признана необходимость соотнесения экономических действий с требованиями объективной реальности. Игнорирование законов товарно-денежного обращения в период военного коммунизма давало отрицательные результаты.

Товарно-денежные отношения существовали на всем протяжении социалистического строительства, и наши неудачи связаны не с отсутствием рынка, а с игнорированием его требований. Характерно, что сейчас отсутствие рынка доказывается явлениями, которые, напротив, подтверждают его существование: инфляция, бюджетный дефицит, несбалансированность доходов и расходов предприятий и населения, рост цен и пр.

Законы товарно-денежного обращения не зависят от права, а оно, в свою очередь, не может быть выше экономического закона.

Таким образом, рынок у нас существовал и существует, но должен быть возведен в закон. Однако рынок рынку рознь. Цивилизованный рынок может быть только результатом упорного труда не одного поколения людей. Что же получили мы сегодня в «наследство» для возрождения нормального рынка? Как это отражается на потребителе?

Нынешняя экономическая и социально-политическая ситуация в стране крайне нестабильна, характеризуется кризисными явлениями. Все это происходит на фоне застарелых проблем: низкой эффективности производства, утяжеленной его структуры, предельной изношенности производственных фондов и т. п. Усилилось действие ряда факторов, способствовавших развалу потребительского сектора, происходят спад производства и сокращение поставок товаров, разрушение хозяйственных связей, рост числа посреднических (спекулятивных) сделок, практически не увеличивающих реальный продукт.

Темпы социально-экономического развития начали снижаться уже в 1989 г. Продовольственная программа и Комплексная программа производства и реализации товаров и услуг оказались в значительной степени утопиями, так как под них не был подведен адекватный хозяйственный механизм, основанный на новых отношениях собственности, не были затронуты базовые принципы хозяйствования, не обеспечены подъем и повышение эффективности экономики. В 1990 г. началось абсолютное снижение масштабов общественного производства, резко усилившееся в 1991 г. Если в 1990 г. валовой национальный продукт снизился на 2%, то в первом полугодии 1991 г. — уже на 10%, произведенный национальный доход — соответственно на 4 и 12%, производительность общественного труда — на 3 и 11%.

Не был достигнут ощутимый сдвиг в переориентации инвестиционных ресурсов. Несмотря на увеличение капитальных вложений в 1989 г. в легкую промышленность почти на 25% и пищевую — на пятую часть, доля инвестиций в группу «Б» составила в двенадцатой пятилетке лишь 13—14% общего объема прироста, а по сравнению с одиннадцатой пятилеткой увеличилась лишь на 1—2 процентных пункта. Критическое состояние государственного бюджета, несбалансированность финансовой политики республик резко осложняют решение крупных инвестиционных проблем, структурную перестройку экономики в направлении ее модернизации и увеличения доли отраслей потребительского сектора.

Отсутствие заинтересованности производителей, увеличивающийся разрыв между темпами роста производства и поставки товаров и денежными доходами населения, ажиотажный спрос привели уже в 1990 г. потребительский рынок к развалу. Отчетливо наметился процесс снижения обеспечения торговли за счет текущего производства и импортных поступлений, товарные запасы — на грани истощения. Децентрализация экспортно-импортных операций должного эффекта пока не дала. Масштабы увеличения производства в альтернативных секторах экономики явно не в состоянии закрыть «прорехи» государственной промышленности. К тому же подавляющая часть кооперативов состоит при тех же государственных предприятиях и не работает непосредственно на конечного потребителя. Не смогла улучшить состояние потребительского рынка и сфера платных услуг. Несмотря на значительное удорожание многих услуг, их общий прирост в 1990 г. в фактических ценах составил лишь 8,4% при годовом задании 13,6% (недобор — 3,6 млрд. руб.). В текущем году эта тенденция не только сохраняется, но и усиливается. При увеличении объема реализации платных услуг в фактических ценах на 18,5% объем в сопоставимых ценах сократился на 15%, в том числе во втором квартале — на 20%.

Состояние налично-денежного обращения свидетельствует о том, что ни в 1990 г., ни в 1991 г. не удалось и не удастся преодолеть негативные явления, сбалансировать хотя бы текущие денежные доходы и расходы населения, нормализовать эмиссионную деятельность. Тревожной тенденцией является снижение доли выплат по труду: из общего прироста денежных доходов населения на них приходилось в 1989 г. 70%, в 1990 г. — более 60%, в январе — июле 1991 г. — менее 52% (с учетом компенсаций по сбережениям, которые могут быть получены с 1 июля т. г.). К концу 1991 г. эта тенденция усилится в связи с компенсационными мероприятиями, что еще более осложнит проблему товарного обеспечения даже текущих доходов, не говоря уже о ранее накопленных. Потребительские расходы населения (36,3% за январь — июнь 1991 г.) по-прежнему отстают от темпов роста доходов (43,5%), и разрыв этот увеличивается.

Несмотря на более сдержанные темпы роста заработной платы рабочих и служащих (по сравнению с указанными выше источниками доходов), инфляционные составляющие прироста фонда оплаты труда остаются стабильными. Главной причиной роста фонда оплаты труда остаются недостатки в механизме его формирования, а также вздувание предприятиями цен на продукцию, работы, услуги. Очевидно, что разработка и внедрение системы трехсторонних тарифных соглашений между правительством, профсоюзами и предпринимателями являются более чем актуальными.

Ускоренному росту фонда оплаты труда способствовало и выделение средств из государственного бюджета на централизованные мероприятия по повышению заработной платы работникам здравоохранения и социального обеспечения, вузов, культуры, угольной промышленности, железнодорожного транспорта и др. Кроме того, выделялись дополнительные суммы в соответствии с решениями Правительства СССР в связи с ликвидацией последствий аварии на Чернобыльской АЭС, увеличением денежного довольствия отдельным категориям военнослужащих, введением дополнительных льгот работникам рыбной промышленности и др. Только за апрель — июнь 1991 г. компенсационные выплаты в связи с ростом розничных цен и тарифов работающим составили 27 млрд. руб., а всего, включая выплаты пенсионерам, студентам и другим категориям населения, более 49 млрд. руб.

Рост цен поглощал значительную часть доходов еще в 1990 г.: из общего прироста чистых денежных доходов населения (без обязательных

платежей и добровольных взносов) более 20% пошли на оплату прироста товарооборота, обусловленного повышением цен, и еще около 3% — на оплату «ценового» прироста услуг. Покупательная способность рубля упала за прошлый год на 6,4%. Первое полугодие текущего года дало еще более удручающие результаты: при росте объема товарооборота в действующих ценах на 37% произошло его резкое сокращение в пересчете по сопоставимым ценам — на 12%, в том числе за второй квартал — на 25,3%. Во втором квартале примерно половина (!) объема товарооборота получена за счет повышения цен. Удалось сохранить увеличение натуральной реализации лишь по фруктам и цитрусовым, водке и ликеро-водочным изделиям, фотоаппаратам и спортивным товарам (без одежды и обуви).

Ползучее повышение цен стало очевидным в конце 1990 г. и в начале 1991 г., став причиной вспышки социальных конфликтов в различных регионах страны. В целом масштаб инфляционных процессов с учетом открытой и подавленной инфляции и цен «черного» рынка достиг в 1990 г. 19%. Итогом административной ценовой реформы стало почти двукратное повышение розничных цен.

При систематическом увеличении расходов населения на покупку продовольствия (5,3% за 1990 г.) натуральное увеличение потребления большинства продуктов питания либо осталось практически на прежнем уровне, либо снизилось. Стоимость набора «потребительской корзины» продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей на минимальном уровне, возросла за год на 7%. В нынешнем апреле особенно резко подскочили цены на товары первой необходимости: продовольствие (в первую очередь животного происхождения, картофель и овощи), одежду и обувь, в том числе детскую. Это наиболее болезненно ударило по низкодоходным группам населения. Так, если товары «потребительской корзины» подорожали в среднем для населения за январь — май на 48,5%, то для малообеспеченных — на 51%. Все эти процессы не могли не сказаться крайне отрицательно на состоянии потребительского сектора.

Усиление несбалансированности рынка, опережающий рост доходов, инфляционные ожидания населения привели к качественным сдвигам в потребительском поведении и спросе. Даже после проведенного в апреле повышения цен состояние потребительского сектора не улучшилось, так как население совершенно определенно знает (хотя бы на опыте бывших стран социалистического содружества), что данное повышение — далеко не последнее. Отсюда и ажиотажный спрос, создание аномальных потребительских запасов, накопление денег, расширение бартерных товарообменных операций, а также перепродажа товаров по повышенной стоимости с целью наживы или покрытия последующих платежей при покупке товаров.

Разрастание «этой лихорадки» началось с рынка культурно-бытовых и хозяйственных товаров и быстро распространилось на рынок тканей, одежды и обуви, а затем и продуктов питания. У населения образовались значительные потребительские запасы товаров, значительно превышающие, по оценке самих потребителей, уровень, необходимый для рационального ведения хозяйства. Превышение, по данным специальных обследований, составляет: чая — 1,8 раза, сахара — 2,5, мяса — 1,4, мясных консервов — 1,9, рыбных консервов — 1,8 раза. Аналогичная ситуация и с запасами непродовольственных товаров.

Объем излишних покупок составил в 1990 г., по оценке Госкомстата СССР, 45—50 млрд. руб., более чем двукратно превысив объем их в 1989 г. Это около 10% общего объема розничного товарооборота (466,9 млрд. руб. за 1990 г.).

Структура товаров, купленных населением в 1989—1990 гг. с целью овеществления денежных средств, включает, по оценкам ВНИИ потребительского рынка и маркетинга: предметы гардероба — 25%, радиотовары — 24, мебель — 17, электротовары — 15, ковры и ковровые изделия — 6, изделия из золота, серебра и других драгоценных металлов — 5, меха и меховые товары — 3, посуда фарфорово-фаянсовая и хрустальная — 3, прочие товары — 2%. Часть денег, кроме того, ушла на покупку валюты на «черном рынке».

Уже к концу 1990 г. ажиотажный спрос во многих районах страны приобрел устойчивый характер. Несмотря на небывалый рост товарооборота, объем которого за год увеличился на 63,4 млрд. руб. (на 15,7%), ситуация на потребительском рынке на протяжении всего года была крайне сложной, а к концу его стала критической — сложился дефицит практически по всем товарам народного потребления. Резко возрос объем неудовлетворенного спроса населения: в 1990 г. он составил 238 млрд. руб. (в 4 раза за пятилетку, 130% за год). К середине 1991 г. его объем достиг, по оценкам специалистов, 300—350 млрд. руб. Следует констатировать, что с помощью административного повышения цен сбалансированности потребительского рынка, как и экономики в целом, добиться не удалось.

В последнее время в литературе встречается тезис о том, что спад производства, разрыв хозяйственных связей и т. д. происходят из-за чрезмерно быстрого демонтажа административно-командной системы при недостаточных темпах перехода к экономике рыночного типа. Следует со всей определенностью сказать: проблема состоит в том, что расширение рыночных связей идет в условиях финансовой дестабилизации, нарастания эмиссии и инфляционных процессов. Другое дело, что ослабление административных регуляторов повлекло усиление воздействия финансовых механизмов на экономику.

Либерализация цен в нынешней ситуации означает перевод подавленной инфляции в открытую. Может ли в условиях активной эмиссии, разбалансированности натуральных и денежных факторов производства начаться процесс рационализации структуры цен, эффективной перестройки экономики?

В нормальном рыночном (не «эмиссионном») хозяйстве цены диктуют не только объемы и структуру производства, но и «технологию» его, т. е. жестко задают допустимый уровень издержек. Проблемы инфляции не существовало бы при общем и равномерном росте цен и соответственно доходов. Инфляция искажает соотношения цен — важнейшего инструмента регулирования рыночного хозяйства. Механизм ее основан на выигрыше одних предприятий (или отраслей) и проигрыше других. Те из них, кто раньше получает деньги (например, в ходе удовлетворения забастовочных требований), первыми предъявляют дополнительный спрос на факторы производства. А так как натуральная структура этих потребностей для каждого рода производства весьма специфична, то неравномерное изменение цен в конечном счете искажает совокупную структуру спроса, доходы предприятий и отдельных групп населения. Цены, таким образом, определяются в значительной степени произвольно, зависят от избыточного выпуска денег и перестают быть регулятором производства и спроса. Поэтому рассуждать в нынешней ситуации о «необходимости повышения цен с целью их упорядочения» просто абсурдно. Последствия либерализации цен в условиях широко-масштабной эмиссии известны из исторического опыта. Большинство из них мы наблюдаем уже сейчас.

Происходит сокращение сделок с медленным оборотом денег, общий спад производства, особенно в отраслях с длительными производственными циклами, в том числе в сельском хозяйстве. Начавшееся в

1990 г. абсолютное сокращение производства составило в первой половине 1991 г. 6,2%. Идет снижение объемов производства в сельском хозяйстве: в 1990 г. его валовая продукция уменьшилась в сопоставимых ценах на 2,3%, а в первом полугодии 1991 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года падение производства составило уже 11%. Это не могло не сказаться на удовлетворении спроса населения: аграрный сектор определяет товарооборот за счет сырья и продовольствия более чем на 60%. Выпуск товаров народного потребления упал на 4,5%, в том числе продовольственных — на 8,5%.

Особо ощутимый перелом произошел в третьем квартале 1990 г.: невыполнение плана поступления торговой выручки из-за недопоставки товаров привело к значительному ухудшению состояния денежного обращения. Если в первом квартале фактическая эмиссия была ниже плановой на 12,7%, во втором — выше на 18,4%, то в третьем вместо запланированного нулевого эмиссионного результата имела место лавинообразная эмиссия, на 14% превысившая годовой (!) плановый объем. Фактическое эмиссионное сальдо за год более чем в 2 раза превысило плановое. Усилился весьма негативный процесс: относительное сокращение организованных сбережений и резкое возрастание налично-денежных запасов. К июлю 1991 г. наличные деньги у населения составили около 150 млрд. руб., увеличившись только за полугодие на 17,3 млрд. руб. (и это при росте остатков вкладов в Сбербанк СССР на 40 млрд. руб., не считая компенсационных начислений по сбережениям).

Из-за резкого спада производства при наличии чудовищной монополизации, автаркии ряда республиканских рынков, обусловленной в значительной степени стремлением защититься от инорегионального спроса, продолжается разрыв хозяйственных связей. Только по заключенным договорам и взаимным обязательствам в прошлом году размер недопоставки промышленной продукции возрос в 1,7 раза. В первом полугодии 1991 г. резко сократились объемы межреспубликанских поставок сахара, кондитерских изделий, маргарина, чая (в 1,4—1,2 раза).

Все более обостряется проблема с товарами легкой промышленности. На начало 1991 г. республиканскими предприятиями этой отрасли договоры оформлены лишь на 70% объема продукции, предусмотренной к поставке — около 43 млрд. руб. (на начало 1990 г. — 83 млрд. руб.). Часть предприятий легкой промышленности уже остановилась, остальные — на грани остановки. Размер сокращения производства по основным товарам в легкой промышленности в натуральном выражении составил в первом полугодии 1991 г. 11—15%. Межреспубликанские поставки сократились в 1,5—1,8 раза.

Разрыв хозяйственных связей усугубляется также из-за неорганизованных и неэффективных поставок предприятиями товаров на экспорт. Так, массовый вывоз за рубеж кожевенного и пушно-мехового сырья в прошлом году без учета международной конъюнктуры этих рынков привел к значительным потерям валюты, падению интереса инофирм к Ленинградскому международному пушно-меховому аукциону, а заодно оставил без сырья отечественных производителей.

На фоне общего спада производства увеличивается количество посреднических сделок, растет и число посредников. Характерным примером является бурный расцвет биржевой и другой посреднической деятельности. В настоящее время в стране насчитывается уже около 300 товарных бирж и брокерских контор. Такое количество посредников явно несопоставимо с объемами предлагаемых к свободной реализации товаров. На биржах весьма значительно несовпадение спроса и предложения по товарной структуре (в спросе преобладают сырье, стройматериалы, дефицитная продукция отраслей машиностроительного и химического комплексов, в предложении — неликвиды), а также велик раз-

рыв в уровнях цен продавца и покупателя. Здесь можно приобрести любой, даже самый «небиржевой» товар — был бы хороший посреднический процент.

При всех позитивных моментах становления рыночной инфраструктуры нельзя не заметить гипертрофированности этого процесса, его «паразитарного», спекулятивного уклона. Уже налицо признаки недобросовестной конкуренции: попытки законодательно ввести минимальный (весьма высокий) стартовый уставный капитал, разделить сферы влияния, опорочить конкурента (чего стоит одна война Российской товарно-сырьевой биржи с Московской товарной биржей, получившая широкую огласку в прессе) и т. п.

Под благовидным предложением стабилизации потребительского рынка расширяются коммерческая торговля и аукционы. К началу 1991 г. в стране имелось 252 коммерческих магазина и было проведено за год примерно 800 аукционов. Оборот коммерческой торговли растет ускоренными темпами (1,3 млрд. руб. за 1990 г., в том числе за четвертый квартал — почти 1 млрд. руб.). Цены коммерческой торговли на отдельные виды одежды и обуви превышают государственные в 5—10 раз, на табачные изделия — в 10 раз, на алкогольные напитки — в 2—4 раза. Оборот аукционной торговли, на которую поступают в основном видео- и радиоаппаратура (40%), предметы антиквариата (около 20%), автомобили (свыше 15%), составил за год около 100 млн. руб. Примерно половина этой суммы превышает первоначальную стоимость товаров.

Бегство от неотоваренного рубля наглядно проявляется в расцвете бартерной торговли. С одной стороны, она усиливает избыточное денежное давление на экономику. С другой — нельзя не признать, что примитивный бартер дает возможность многим предприятиям хоть как-то поддерживать производство, обеспечивать предметами потребления своих работников. Наиболее широкие и устойчивые бартерные потоки складываются между городом и селом: горючее, запчасти, стройматериалы, потребительские товары в обмен на продовольствие. Не игнорируют бартерные сделки и биржевые посредники.

Фиксированное повышение розничных цен на большую часть потребительских товаров не устранило дисбаланса спроса и предложения, а значит, и стихийной «местной инициативы» по части регламентации продажи. Свободная реализация товаров по-прежнему подменена их жестким, малоэффективным административным распределением. Введение регламентации продажи — по существу, «симптоматическое лечение», путь устранения следствий, а не причин. Население вполне закономерно желает избавиться от неавторитетного бумажного рубля. Часто для того, чтобы иметь любой товар для последующего обмена на нужный. Возникновение натурального обмена — результат кризиса и развала денежной системы.

Не имея достаточных полномочий по кардинальной перестройке экономической жизни, местные органы власти, органы управления торговлей, профсоюзы, отделы соцобеспечения и еще множество других ведомств и учреждений вынуждены вместо разработки мер по восстановлению товарно-денежного обращения «справедливо» делить товары по потребителям, что приводит к еще большей региональной и социальной дифференциации в распределении товаров.

Создана и продолжает функционировать целая система. Потребителей раздражают неудобства при расчетах за покупку товаров, увеличение очередей, а главное — «талонно-купонный» дисбаланс нарастает быстрее, чем разрыв между денежными доходами и товарным предложением. Стоит ли «городить региональный огород», чтобы еще более усилить социально-экономические последствия разбалансированности рынка?

Несовершенная система требует дополнительной работы: одни пишут инструкции, другие что-то поправляют, третьи считают талоны-купоны, которые не учитываются ни как товар, ни как деньги, четвертые борются против их хищений и подделки. На все это непроизводительно тратятся труд людей и десятки миллионов рублей.

Все более широкое распространение регламентации в условиях несбалансированности рынка приводит к острому, крайне негативным экономическим и социальным последствиям. Введенные формы регулирования продажи товаров не обеспечивают социально справедливого их распределения и осуществляются вне зависимости от трудового вклада коллективов или их работников, приводя к «уравниловке» в потреблении, усилению социальной несправедливости. Регулирование распределения продукции в первооснове своей неизбежно снижает объем ее для свободной продажи, тем самым усиливая эффект дефицита. Он создается как бы искусственно, что поддерживает ажиотажный спрос.

Повсеместное введение купонов, карточек, визиток и т. п. — это возведение «таможенных» барьеров между регионами, закрывающих последние свободные зоны торговли. В результате усиливается экономическое, а затем и политическое размежевание страны, снижается скорость денежного обращения.

Все упомянутые формы регламентации и распределения ускоряют развал денежной системы и экономики в целом. Процесс усугубляется ростом свободного обращения в стране иностранных валют, попытками привязать советскую денежную систему к неконтролируемому страной зарубежному «печатному станку». Создание условий для развития рынка — это в первую очередь предпосылка для беспрепятственного товарообмена.

Главный тезис перестройки в области экономики — «вернуть экономику лицом к человеку» — пока не выполняется. Экономика поворачивается, но только лицом... к предприятию. Это тот минимальный уровень, который в основном фактически признается как хозяйствующий субъект. Быстрое и эффективное развитие экономики исходя из этого принципа, как показывает практика последних лет, невозможно, так как основным субъектом производственных отношений является не предприятие, а человек. А он-то в наших условиях экономически несамостоятелен. Главное, что его сейчас, после принятия законов о собственности и предпринимательстве граждан, закрепощает «вырожденная» денежная система, задавленная купонами, талонами и пр. Все это «вариации на одну-единственную тему»: как можно больше урезать экономическую самостоятельность личности. Неотовариваемый бумажный рубль ставит личность в полную зависимость от властных решений. Нет экономической самостоятельности личности, нет и мотиваций к производительному труду. Поэтому на первый план экономического возрождения выходит вопрос об обеспечении экономического суверенитета личности.

Резкое снижение уровня жизни в результате повышения цен породило требования населения в самых различных формах, вплоть до забастовочного движения, увеличить денежные доходы, снизить цены, налоги и пр. Однако прибавка в виде неотоваренных бумажек не решит проблемы увеличения потребления. А когда темпы обесценения денег и падения реальных доходов начнут опережать темпы эмиссии, последняя вообще потеряет всякий смысл.

Результатом могут стать глубокий спад производства и крайняя неэффективность управленческой деятельности. Следует добавить, что к классическим факторам нагнетания инфляционного кризиса присовокупятся предельная изношенность большинства основных фондов и чрезмерная монополизированность отечественного производства, не позволяющие осуществить быструю кардинальную перестройку структуры пос-

ледного. Эти процессы разрастаются, что может повлечь полный паралич экономики со всеми вытекающими последствиями. Поэтому принятие решения о либерализации цен в совокупности с компенсационной политикой неизбежно требует третьей «опорной точки» для экономики — жесткой антиинфляционной программы.

Изменение механизма сдерживания инфляции состоит в переходе от прямого регулирования цен на товарном уровне к регулированию совокупной денежной массы. Это требует введения эффективных механизмов централизованного контроля за общим объемом обращающихся кредитных и наличных денег.

В число важнейших антиинфляционных мероприятий входят: уменьшение дефицита союзного и республиканских бюджетов, в первую очередь за счет резкого уменьшения дотаций планово-убыточным предприятиям, снижения расходов на оборону, внешнеэкономическую помощь, неприятия дополнительных, не обеспеченных доходами бюджета социальных и других программ; понижение ликвидности денежных сбережений населения за счет преодоления инфляционных ожиданий; улучшение балансов доходов и расходов предприятий за счет ограничения бюджетных ассигнований, упорядочения кредитной политики и как следствие этого увеличения расхода собственных средств.

Успешность антиинфляционной политики будет в значительной степени зависеть от того, насколько удачно и быстро удастся провести демополилизацию и приватизацию производства. Как скоро предприятия начнут решать свои финансовые проблемы не путем вздувания цен, а за счет сокращения издержек? В какой мере финансово-кредитные ограничения будут стимулировать экономическую активность, не провоцируя при этом дефляционного шока? Насколько рациональной будет политика привлечения иностранных инвесторов вкупе с разумным таможенным протекционизмом? Какова будет эффективность снижения «фрикционной» безработицы путем переобучения высвобождающейся рабочей силы; как быстро можно добиться доверия и интереса населения к институту частного предпринимательства, терпимости к значительной дифференциации в доходах, уровне и структуре потребления и т. д.? Решение данных вопросов, безусловно, определяет эффективность работы в этом направлении.

Следует отметить, что демополилизация и приватизация нашей экономики будут весьма длительными. Поэтому для достижения надежной финансовой стабилизации, подавления негативных проявлений монопольного рынка придется вводить жесткий ценовой контроль и в отдельных случаях субинституты конкуренции, например, в виде замораживания или принудительного снижения цен.

В период нэпа рассматривалась возможность и необходимость снижения цен как метода повышения эффективности производства и благосостояния народа. Причем условием реализации такой политики была денежная реформа 1922—1924 гг., создавшая конвертируемый червонец, основанный на золоте, позволивший восстановить товарно-денежное обращение в стране. На III Съезде Советов (1925 г.) было отмечено, что дальнейшее снижение высоких розничных и оптовых цен и сокращение расхождения между ними должно по-прежнему составлять одну из основных и первоочередных задач. Максимальное расширение товарооборота, самые энергичные и гибкие меры по ликвидации товарного голода, правильная постановка торговли, развитие торговой сети в деревне, сокращение накладных расходов торговых аппаратов, снижение себестоимости в производстве — таковы основные пути разрешения задачи снижения оптовых и розничных цен. Достигнутое таким образом повышение покупательной силы денег поведет к значительному повышению реальной заработной платы рабочих, увеличению покупательной способности крестьянского хозяйства.

Политика снижения цен имела свою оппозицию, которая не была поддержана правительством. Подчеркивалось, что решать хозяйственные проблемы путем повышения оптовых цен — значит развешивать промышленность оторванно от других отраслей народного хозяйства, ограничивать расширение рынка продукции, стимулировать дальнейшее повышение розничных цен и тем самым понижать уровень реальной заработной платы, делая промтовары доступными лишь для более зажиточных слоев.

Цена — это результат разрешения противоречия между продавцом и покупателем. Субъективное желание отечественных производителей повысить «эффективность» своего производства приводит к прямо противоположным результатам. При установлении высоких цен общество дает возможность развиваться предприятиям с более худшими условиями производства. Эффективность экономики падает. Низкая цена — это барьер, который могут преодолеть лишь те предприятия, у которых издержки производства плюс средняя норма прибыли вписываются в эту величину цены. Не преодолевшие его должны либо модернизировать производство, либо разориться. Однако естественный процесс нарушается методами государственного регулирования — дотациями. Сложившийся механизм дотаций работает на снижение производительности труда в народном хозяйстве, так как дает возможность существовать банкротам и не стимулирует работу предприятий с высокой производительностью труда. Парадокс заключается в том, что дотации должны получать не банкроты, а предприятия, выпускающие продукцию с низкими издержками производства. Только это уже будет не дотация, а законно заработанные деньги. Повышение цен — это не только консервация, но и стимулирование застоя в производстве. Как не вспомнить гениальное замечание В. И. Ленина о том, что повышение производительности труда без снижения стоимости продукции — абсурд.

Для создания условий подъема экономики необходимо восстановить товарно-денежные отношения не декларативным способом, а путем получения личностью за свой труд реальных материальных ценностей. Нынешняя денежная система не решает этого вопроса. Бумажный рубль не имеет авторитета денег, не может в равной мере выполнять все денежные функции (меры стоимости, средства обращения, платежного средства, образования сокровищ и мировых денег), что подтверждается возникновением в стране натурального обмена (например, на селе «платежным» средством уже стала водка).

Многие десятилетия наш бумажный рубль, оторванный от золота, не обменивавшийся на него, был превращен в фиговый листок, прикрывавший принудительное, по плану, распределение сырья и продукции между производителями и потребителями. Фактически это были не деньги, а талонная система. Отсюда — субъективизм в ценообразовании, многочисленные дисбалансы, инфляция, упадок производства. Начиная с 30-х гг. экономикой страны управляли из центра как большим заводом. «Завод» ширился, следить за ним становилось все труднее, роль «талонных» денег принижалась все больше и больше. Поэтому достаточно было нарушения центральных связей управления — гаранта «талонных» денег, чтобы директивные связи предприятий почти полностью были разрушены разгулом инфляции.

Безграничное падение ценностей бумажного денежного знака не составляет отличительной особенности нашей страны в период перестройки экономических отношений. Потрясения в экономической и политической жизни почти всегда приводили к огромным выпускам и крайнему обесценению бумажных денег. В 1923 г. в Германии было выпущено не менее 496 миллиардов 585 миллиардов бумажных марок, что явилось своеобразным мировым рекордом.

При существующем состоянии денежного обращения народное хозяйство развиваться дальше не может.

Каким образом подойти к решению задачи восстановления денежного обращения? Возможен ряд мер, часть которых перечислена выше. Однако ограничиться применением классических методов — сокращением бюджетного дефицита, улучшением финансовых балансов предприятий и т. д. — не позволят следующие обстоятельства. Во-первых, быстро сокращать дефицит госбюджета можно только тогда, когда хозяйственная жизнь идет более или менее нормально, доходы бюджета стабильно растут, опережая расходы. В нашей хозяйственной жизни это условие в настоящее время отсутствует, особенно применительно к союзному бюджету. Во-вторых, доверие к рублю сильно подорвано; предприятия, и особенно население, скорее всего еще долго будут стремиться избавиться от него. Поэтому если инфляцию не удастся низвести до «цивилизованного» уровня, вероятно, придется рассмотреть вопрос о временном введении параллельной валюты, размениваемой на золото при определенных условиях. Она должна обслуживать только хозяйственный оборот, а не непомерные аппетиты государства в расходах. Золото было, есть и еще долго будет стратегическим товаром. Поэтому в значительной степени неконтролируемая ситуация, сложившаяся в стране с добычей, переработкой и реализацией золота, совершенно нетерпима и должна быть в ближайшее время преодолена.

Представляется, что следующие положения могут быть основными принципами создания конвертируемой валюты. Госбанк СССР под контролем Верховного Совета СССР распоряжается частью золотого запаса страны для обеспечения новой валюты. Устанавливается определенная дата начала свободного размена бумажных знаков на золото. Ссуды в этой валюте должны быть краткосрочными, под проценты. Выдача банковских билетов заемщикам-предприятиям производится исключительно под обеспечение, притом под обеспечение, гарантируемое векселем как средством изъятия банкнот из оборота. В экономическую практику вводится залоговая система, устанавливается ограничение чрезмерного выпуска банкнот в виде строгой зависимости между запасом золота и количеством выпущенных банкнот. В дальнейшем по мере упорядочения хозяйственной жизни эта валюта должна постепенно вытеснить стремительно теряющий авторитет рубль, а размен бумажных денег на золото при достижении устойчивого и динамичного развития экономики отменен.

Следует подчеркнуть, что без политической стабилизации невозможно эффективно заниматься хозяйством. А пока вместо разработки конкретных экономических мер идет втягивание политиков и экономистов в бесконечное обсуждение альтернативных программ (хотя могут ли быть равноценные альтернативы, если мы признаем объективность экономических законов?), а трудоспособного населения — в тупиковую забастовочную деятельность и спекулятивные сделки.

Решение коренных проблем экономики, стабилизации потребительского сектора лежит в области ценовых и финансово-кредитных механизмов, приоритетно определяющих здоровье народного хозяйства. Успешная реализация таких масштабных задач предполагает стабилизацию социально-политического климата в стране, укрепление законности и общественного порядка.

Предстоит достичь конструктивного соглашения между республиками по основным принципам формирования единого экономического пространства, бюджетной, валютной, антиинфляционной политики и пр. Необходимо проникнуться сознанием крайности ситуации и возможности выйти из нее только сообща.

ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Л. Молдаван,

*доцент Киевского института политологии
и социального управления,
канд. экон. наук*

Переход к новым принципам хозяйствования в аграрном секторе, как и во всем народнохозяйственном комплексе ставит много проблем, требующих своего разрешения на уровне науки и практической деятельности. Центральные среди них — разгосударствление хозяйственной жизни и использование новых принципов, форм и методов государственного регулирования в условиях рыночной экономики. Сложность ситуации состоит прежде всего в том, что новая модель государственного регулирования должна быть ориентирована на совместимость плана и рынка. Отказ от традиционной модели всеохватывающего государственного централизованного планирования вовсе не означает демонтаж системы планирования вообще и переход в хозяйственной жизни к стихии и анархии.

Планирование, выражающее сознательную, целенаправленную деятельность субъектов хозяйствования (отдельных лиц, коллективов людей, государства), направленную на выработку и воплощение хозяйственного замысла, постановку конкретных социально-экономических задач и выбор средств для их решения в личных и общенациональных интересах, может выполнить свою роль при условии изменения его форм, методов, принципов.

Планирование в рыночных условиях базируется на единстве централизованного государственного регулирования посредством экономических рычагов (цен, рентных платежей, финансово-кредитного механизма, госзаказа и др.) и самостоятельного планирования производства в предприятиях, объединениях, фермерских хозяйствах, на территории и т. п.

Планирование, например во Франции, осуществляется на контрактной системе. Главные договоры заключаются между государством и 26 хозяйственными регионами, между государством и государственными предприятиями, государственными предприятиями и регионами, между регионами. Государство предоставляет дотации из бюджета под подписание договоров при условии, если они совпадают с целями государственного плана.

Важный элемент реализации государственной аграрной политики — система контрактов, являющаяся средством количественной и качественной ориентации сельскохозяйственного производства, поскольку позволяет быстрее приспосабливаться к меняющимся требованиям рынка. Она обеспечивает сбыт законтрактованной продукции и обеспечивает хозяйствам, охваченным ею, гарантированный уровень доходов.

Анализ нашей и мировой аграрной практики позволяет определить объективные основы необходимости государственного регулирования воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве. По мере развития индустриализации производства усиливается зависимость сельского хозяйства от отраслей, снабжающих его техникой и перерабатывающих его продукцию, в результате чего сельское хозяйство все больше утрачивает экономическую автономию и способность самостоятельно управлять механизмом накопления капитала, поскольку экономическая власть оказывается в руках большинства — отраслей промышленности и агросервиса.

На определенном этапе данные объективные процессы становятся угрожающими для воспроизводственного процесса, а значит, и для обеспечения общества продуктами питания, что требует вмешательства государства.

Крестьянин, если его оставить один на один с законами рынка, не выживет без поддержки государства в силу более низкой и менее устойчивой, чем у работников других отраслей, базы доходов и наличия ограничений в росте производительности труда и доходов, обусловливаемых уязвимым характером сельскохозяйственного производства.

Нестабильность и подверженность внешним влияниям аграрного сектора объясняется рядом объективных факторов, в частности изменчивыми природно-климатическими условиями. По данным Гидрометцентра Украинской ССР за 1960—1985 гг., например, отклонения от нормы в погодных условиях республики наблюдаются практически через год (табл. 1).

Таблица 1
(в %)

Зона	Годы по климатическим условиям		
	Благоприятные	Засушливые	Переувлажненные и холодные
Полесье	52	24	24
Лесостепь	60	25	15
Степь	46	42	10

Степень влияния погодных факторов на развитие сельского хозяйства довольно высока, о чем свидетельствуют ниже приведенные данные УкрНИИ земледелия по Полесской зоне Украины в 1965—1984 гг. (табл. 2)

Как видно, яровые зерновые, например, в засушливые годы, по сравнению с благоприятными снижают урожайность почти вдвое, озимые — в среднем на треть. Естественно, что при неблагоприятных условиях без поддержки государства товаропроизводители с трудом могли бы восстановить свое хозяйство.

Сельское хозяйство больше, чем другие отрасли, страдает от колебаний рынка. При этом оно не может быстро перестраиваться, поскольку отдача от вложений в него отдалена во времени. Большинство видов продукции крестьянин получает один раз в год. Крупный рогатый скот, овцы имеют очень низкую степень репродукции, поэтому при их разведении нельзя ежегодно менять систему экономического управления, влияющую на технологию, уровень рентабельности, биологические основы, организацию труда и т. д. Указанные отрасли требуют, несмотря ни на какие колебания рыночных цен, гарантированной системы государственных субсидий. Например, уменьшение поголовья крупного рогатого скота при неблагоприятной конъюнктуре и отсутствии такой системы может на длительное время обострить проблему удовлетворения общества мясными и молочными продуктами.

Во многих аграрных отраслях научно-технический прогресс обеспечивает пере-

производство сельскохозяйственной продукции, что чревато разорением товаропроизводителей, ограничением воспроизводства и снижением доходов. В то же время земля, сельская местность не могут оставаться без человека. Поэтому необходимо поддерживать доходность и оседлость крестьян, сельского населения в целом, стабильность сельских поселений.

Эти причины побуждают государство к планомерной разработке программ развития сельского хозяйства и форм правительственной помощи крестьянам.

Наиболее часто встречаются программы субсидирования на покрытие разницы между закупочными и розничными или экспортными ценами на контрактную продукцию, а также ограничения и консервации посевных площадей и поголовья скота в связи с перепроизводством отдельных видов продукции, установление квот посевных площадей или квот сбора урожаев и компенсацию фермерам теряемых в этом случае доходов.

С преобразованием форм собственности и хозяйствования, развитием рыночных отношений меняется и планирование, которое из внеэкономического способа принуждения трансформируется в метод согласования интересов посредством расширения сферы договорных отношений.

В нашей стране определенное время будут сосуществовать старые и новые формы планирования. Для обеспечения социальной стабильности, гарантированного распределения продовольствия в переходный период сохраняются такие формы государственного воздействия на производство, как продналог, государственный заказ, поставки сельскохозяйственной продукции в региональные фонды и др. Постепенно, по мере насыщения рынка продовольствием продналог и поставки заменяются контрактацией и квотами на производство сельскохозяйственной продукции на основе согласования интересов и взаимных обязательств сторон, представляющих производителя и потребителя.

Государство для блага общества заинтересовано остаться прямым заказчиком большей части сельскохозяйственной продукции. Это обусловлено рядом объективных причин. Во-первых, таким образом оно обеспечивает продовольствием

Таблица 2

Годы по климатическим условиям	Коэффициенты продуктивности по группам культур				
	Озимые зерновые	Яровые зерновые	Пропашные	Многолетние травы	Овощные
Благоприятные	1,2	1,4	1,16	1,18	1,2
Засушливые	0,9	0,7	0,96	0,8	0,85
Переувлажненные и холодные	0,9	0,85	1,18	1,0	1,0

структуры, находящиеся на государственном обеспечении (больницы, школы, вузы, армию и т. д.). Во-вторых, выступая крупным потребителем, оно гарантирует крестьянам сбыт продукции и определенный уровень цен. В-третьих, сосредоточивая в своих руках какую-то долю продовольствия, оно способно регулировать межрегиональные и другие поставки, обеспечивая повсеместно доступ к продуктам питания, равновесие между спросом и предложением. Наконец, в каждом государстве существует потребность в резервных фондах, экспортных ресурсах.

Государство-заказчик может и должно, как во многих цивилизованных странах, быть более выгодным партнером сельскохозяйственных товаропроизводителей, когда оно берет на себя обязательства гарантировать прибыльность производства, выгодное приобретение под заказ необходимых для производства эффективных машин, оборудования, топлива, минеральных удобрений, высококачественного семенного материала, племенного скота и т. д.

Выполнение государственного заказа следует также обуславливать установлением ряда льготных условий хозяйствования в сфере финансово-экономических отношений: особых режимов кредитования и налогообложения, выгодных цен, выплат дотаций и т. п. В этом случае товаропроизводители будут стремиться заполнить государственный заказ и не искать потребителя вне государственных структур, как это имеет место в индустриально развитых странах.

В настоящее же время госзаказы воспринимаются (и таковые они есть в действительности) как инструмент прямого директивного планового управления деятельностью хозяйственных единиц, поскольку принуждают продавать продукцию государству-потребителю на менее выгодных условиях по сравнению с возможностью реализации по другим каналам (на рынке, через потребительскую кооперацию и т. п.), а иногда еще навязывают производство продукции, для которой в данном регионе отсутствуют необходимые предпосылки. Поэтому в существующем виде госзаказ представляется переходной и вынужденной мерой и со временем будет приобретать все более коммерческий характер. Но в любом случае он останется элементом планирования и базой для разработки каждым товаропроизводителем своей программы производственной деятельности. Заказы других потребителей сельскохозяйственной продукции могут поступать как непосредственно товаропроизводителю, так и через посредника в лице органов хозяйственного управления или местных властей.

Для регулирования спроса на продукцию и условий ее реализации, отражающих экономические нормы, позволяющие формировать более благоприятную экономическую среду для расширен-

ного воспроизводства, целесообразно использовать контрольные цифры, имеющие информационно-ориентировочный характер.

Разработанные на основе государственного заказа и контрольных цифр производственные программы являются результатом договорных отношений, складывающихся на этапах выработки договоров.

На первом этапе (в предплановый период) товаропроизводители и органы управления, их представляющие, изучают спрос на сельскохозяйственную продукцию и продовольственные товары со стороны различных потребителей и возможности их материально-технического обеспечения. Производители на местном уровне рассматривают конъюнктуру рынка и госзаказ на поставки в централизованные фонды, другие заявки, знакомятся с действующими на период выполнения заказа экономическими нормативами, лимитами, направлением инвестиций, исследуют возможности освоения новых прогрессивных технологий, приобретения новой техники, породного скота.

На данном этапе идут переговоры с заготовительными и снабженческими организациями, изучаются возможности их услуг, снабженческо-сбытовые условия. В кооперативах, где производственные звенья не являются юридически самостоятельными единицами, разрабатываются предварительные варианты договорных отношений с трудовыми коллективами, работающими на подряде или аренде. В результате проведенных консультаций и переговоров составляются проекты договоров на производство, поставки и реализацию продукции, на производственные услуги и материально-техническое обеспечение.

Второй этап посвящен проектам производственных программ всех участников договорных отношений. Программы производства сельскохозяйственной продукции составляются исходя из заказов общества на продукцию и потребностей в ней для собственного производства; личных производственных фондов и потребностей в материально-технических и финансовых ресурсах; имеющихся трудовых ресурсов; результатов переговоров с заготовительными, снабженческими и обслуживающими предприятиями и организациями; действующего экономического стимулирования произведенной продукции; социальных потребностей непосредственных товаропроизводителей и др.

В проектах планов закладывается программа внедрения научно-технических новшеств и передового опыта, позволяющих достичь определенных качественных преобразований в производстве, и необходимые для этого материально-технические и финансовые ресурсы.

Аналогично составляются проекты планов производственной деятельности формирования, обслуживающих основное производство. Исходной базой для них

выступают заявки от коллективных и индивидуальных производителей сельскохозяйственной продукции на различные услуги, проекты договоров на обеспечение их нужными материалами и ресурсами, а также другие потребности, связанные с обеспечением технологических процессов и улучшением условий производственной деятельности работников предприятий.

Основой проектов производственных программ перерабатывающих предприятий служат подготовительные договоры поставок сельскохозяйственного сырья, а также материально-технического обеспечения. Составной частью проектов планов являются мероприятия по совершенствованию условий труда и другим социальным факторам.

На третьем этапе рассматриваются проекты планов товаропроизводителей на районном уровне хозяйственных органов самоуправления, государственных органов управления и Советами народных депутатов. Главные задачи этого этапа: выявление соответствия спроса и предложения на продукцию, степени сбалансированности сфер продуктовых подкомплексов и возможности бюджетного инвестирования тех звеньев, которые отстают в развитии и приводят к потерям или недопроизводству продукции; подготовка запросов в вышестоящие органы управления по этому вопросу; рассмотрение дополнительного внешнего инвестирования региональных программ.

Данный проект, представляющий собой предложения по развитию районного аграрного комплекса, направляется в областные органы хозяйственного управления для проведения аналогичного согласования с позиций потребностей и возможностей области.

На четвертом этапе план-проект возвращается в район, где уточняются производственные задачи с учетом предложений области и удовлетворения заявок района. Они могут увеличиваться, если область выделяет для этого соответствующие финансовые и материально-технические ресурсы, и, наоборот, уменьшаться, когда в процессе обсуждения и согласования по каким-то позициям не удается скорректировать материально-техническое обеспечение заданных объемов производства. Сокращение производства произойдет и при отсутствии возможности сбыта отдельных видов продукции.

Планы-проекты, отражающие уже позиции области и района, их потребности, а также создаваемые дополнительные возможности направляются непосредственным коллективным и индивидуальным товаропроизводителям для окончательного согласования. Они могут принять отдельные предложения, касающиеся государственного заказа.

На данном этапе окончательно увязываются потребности в сельскохозяйственной продукции и возможности выполнения заказов на нее, методы обновления технологий производства, расширенного

воспроизводства, экономии материальных и финансовых ресурсов, расширения производственных программ за счет дополнительных резервов и другие аспекты договоров и планов.

На пятом, заключительном этапе происходят окончательные согласование проектов договоров, уточнение проектов производственных программ, их подписание и утверждение. Договоры на поставки продукции подписывают все товаропроизводители, имеющие статус самостоятельного юридического лица. Если таковым выступает хозяйство, то его администрация подписывает договоры после оформления договорных отношений на определенный срок с внутрихозяйственными производственными звеньями.

Договорные обязательства по производству продукции обсуждают все участники производства, а подписывают договоры на поставку ее субъекты собственности. Наемные рабочие не могут нести ответственность за выполнение договорных обязательств перед потребителями продукции. Подписанные договорные обязательства составляют основу плана экономического развития производственных звеньев. Плановые показатели по производству и реализации продукции утверждаются на общих собраниях от первичных звеньев до уполномоченных представителей агропромышленных формирований.

Хозяйственные договоры и планы, формирующиеся на их основе, выступают важными и взаимосвязанными элементами механизма хозяйственного управления на всех уровнях агропромышленного производства. В условиях демократизации планирования они станут инструментом планово-экономического регулирования соответствующих производственно-экономических отношений на всех стадиях воспроизводственного процесса. Через хозяйственные договоры увязываются интересы всех субъектов хозяйствования.

В рыночных условиях договоры, большинство из которых длительное время было лишь формальным придатком к контрольным цифрам и государственным заказам, становятся основной разновидностью производственных отношений, хозяйственно-правовой формой связи между производителем сельскохозяйственной продукции и его партнерами — смежниками, выразителем и способом согласования их интересов. До настоящего времени в них лишь закреплялись директивные плановые показатели и практически не указывались права и ответственность сторон за выполнение договорных обязательств. Никаких правовых и гарантийных обязательств не отражали договоры на материально-техническое обеспечение производства сельскохозяйственной продукции. И сегодня поставщики техники, минеральных удобрений, других средств производства не несут правовой и материальной ответственности перед аграрниками. Не отрегулирова-

ны договорные отношения с загостовительными организациями. Заключаемые договоры не содержат норм ответственности, например, за нарушение мясокомбинатами сроков приемки скота у товаропроизводителей, что приводит к потерям живой массы скота, перерасходу кормов и снижению выручки от реализации продукции. Во многих случаях штрафные санкции и неустойки не компенсируют убытки, связанные с недопоставками продукции отраслями-смежниками.

Часто вышестоящие хозяйственные органы независимо от договоров нарушают права хозяйства в распоряжении произведенной ими продукцией, не неся за это никакой ответственности. Согласно существующим законодательным актам, эти органы должны возмещать убытки, причиненные предприятию в результате принятия ими решений, принесших товаропроизводителю потери. Однако по отношению к аграрным предприятиям данное положение не действует.

Не отрегулированы санкции за нарушение договоров со стороны самих хозяйств.

Все это обусловлено несовершенством типовых и примерных договоров, действующих в аграрно-промышленном комплексе, отсутствием методов разрешения хозяйственных споров арбитражными органами.

С переходом к рыночным отношениям договору возвращается его изначальное содержание. Предметом договорных отношений становятся: условия поставок продукции; объемы, ассортимент и параметры качества поставляемой продукции; сроки поставок; экономические нормы и стимулы; штрафные санкции за нарушение договоров.

Чтобы договоры стали реальным инструментом согласования интересов, им следует обеспечивать равноправие всех сторон, участвующих в их заключении, без диктата условий какой-либо стороной независимо от того, кого она представляет — государство или товаропроизводителя.

Договоры должны иметь обязательный характер и исключать невыполнение одной из сторон принятых условий и обязательств. Это допустимо лишь в том случае, когда обязательства не выполняются в связи со сложившимися экстраординарными условиями, не зависящими от самих сторон (стихийные бедствия, эпидемии т. п.).

Основа договора — экономическое равенство сторон и обеспечение эквивалентного товарообмена. В условиях рынка отступление от данного принципа невозможно. Любая сторона вправе, обладая хозяйственной самостоятельностью, свободой выбора партнеров и договорных обязательств, отказаться от заключения договора, который ставит ее в неравные условия воспроизводства, и найти себе другого партнера. Важное значение имеет реализация в договорах

принципа заинтересованности сторон в соблюдении и выполнении договорных обязательств на основе конкретных стимулов.

Стимулирование неразрывно с ответственностью. Нарушение, невыполнение условий договора должно быть обязательно наказуемо не только с экономической стороны, но и в административном порядке. В мировом хозяйстве договорная система действует высокоэффективно в результате хорошо отработанного механизма ответственности за нарушение договорных обязательств.

В условиях рынка очень важно иметь надежных и постоянных партнеров со стабильными хозяйственными связями и условиями сотрудничества. Долгосрочность договорных отношений обеспечивает уверенность в завтрашнем дне, позволяет видеть перспективу, гарантирует сбыт продукции (услуг), обуславливает стабильность производства, его устойчивость и прибыльность.

Договорные отношения между партнерами строятся на основе существующих законодательных и других нормативных актов. Только в этом случае они будут правомочны и защищены законом.

Договоры, соответствующие вышеуказанным принципам, становясь инструментом планирования, придают ему и планам такой же стимулирующий, обязательный, ответственный и стабильный характер и одновременно приобретают те же принципы, которые присущи планированию. Несогласованность в принципах формирования договоров и планов ослабляет их организующее воздействие на субъект хозяйствования и тех и других.

Для действительности договора и плановых производственных программ, которые должны способствовать получению участниками производства оптимального конечного результата в заданных условиях, важно наличие принципа целевой ориентации. При этом необходимы обеспечение согласованного производства как конечной, так и промежуточной продукции, а также ориентация всех участников производства на общественно значимую сторону производственной деятельности, включающую сохранение плодородия почв, соблюдение научно обоснованных систем земледелия, определенного уровня распаханности сельскохозяйственных угодий и т. п.

Хозяйственно-договорная система приобретает такой важный принцип планирования, как комплексность. Реализованный в конкретных договорах, он обеспечивает согласованное развитие всех элементов в системе «человек — растение — животные — техника», способствует комплексной реализации всех социально-экономических функций аграрного сектора и в конечном счете — удовлетворению разнообразных потребностей общества и товаропроизводителя. Соблюдение данного принципа требует комплексного взаимодействия различных хо-

зяйственных договоров и субъектов их заключения в условиях многосторонних отношений и связей, присущих агропромышленному производству. Поэтому каждый хозяйственный договор должен включать максимально необходимый комплекс договорных условий, показателей, прав и обязанностей, которые обеспечивают бы наиболее оптимальное достижение цели договором.

Взаимосвязь планов и договоров должна обеспечивать программно-целевой подход, позволяющий решать задачи приоритетного значения, концентрировать на достижении конкретной цели ресурсы, определять конкретные сроки, исполнителей и др.

Хозяйственно-договорная система должна способствовать эффективности плановых мероприятий, установлению наиболее рациональных хозяйственных связей, обеспечивать сбалансированность производства.

Все договоры независимо от перечисленных в них функций должны базироваться на вышеуказанных принципах. Специфика же отдельных договоров обуславливается их функциональной ролью. Так, договоры, касающиеся финансового, кредитного и других видов экономического обслуживания, направлены на координацию и организацию хозяйственной деятельности, договоры о совместной хозяйственной деятельности — на сотрудничество в совместном строительстве объектов производственно-хозяйственного и непроизводственного назначения, совместного использования объектов, договоры о производстве и реализации продукции — на осуществление поставок продукции различным заказчикам и ее производства для собственных нужд.

Кроме того, выделяются договоры ресурсного обеспечения (о поставках средств производства), производственного и научного обеспечения (о строительстве, ремонте, монтаже оборудования, проведении агрохимических и мелиоративных работ, научно-информационном обслуживании, технологических разработках и др.).

Итак, система договорных отношений в условиях рынка позволяет достигнуть оптимальной межотраслевой кооперации, снизить степень риска по производству и реализации продукции, сокращать издержки производства. В этом заключается ее социально-защитная функция.

Добровольное заключение договоров, демократичность согласования государственных заказов, информативно-ориентированный характер контрольных цифр, ориентация на рынок, развитие самоуправления в первичных производственных звеньях — эти и другие факторы обуславливают превращение директивного планирования в производственных единицах в самопланирование как важнейший элемент нового механизма хозяйствования.

Самостоятельное формирование как пятилетних, так и годовых планов открывает реальные перспективы для развития предпринимательства, широкого ис-

пользования хозяйственного агробизнеса. В сочетании с действенными хозрасчетными рычагами оно может оказать положительное влияние на повышение экономической эффективности сельскохозяйственного производства.

Переход к самопланированию означает переход первичных звеньев к научному программированию, которому предшествует прогнозирование, выступающее важной формой предварительного планирования. Прогнозирование представляет собой расчеты теоретически возможного урожая сельскохозяйственных культур при данных ресурсах, климате, естественном плодородии, наличии удобрений, мелиорации земель, других факторах, повышающих продуктивную силу земли. Прогнозирование в животноводстве базируется на расчетах биологического потенциала генофонда животных, прироста продукции исходя из физиологических законов ее формирования, запаса кормов.

Для прогнозирования и программирования урожайности разрабатываются математические модели, позволяющие исследовать поведение системы «почва — климат — растение» при изменении условий, рассматривать разные варианты взаимодействия агрофитоценозов и внешней среды с целью направленного влияния на это взаимодействие в интересах производства.

Использование методов системного подхода позволяет программировать и получать запланированную урожайность с заданной вероятностью, поддерживать на необходимом уровне плодородие почв, соблюдать необходимую технологическую дисциплину, снижать риск хозяйствования и т. д.

Для определения количественной зависимости урожая сельскохозяйственных культур от почвенных, климатических факторов и биологических особенностей растения разработаны методы, базирующиеся на балансовых уравнениях, экономико-статистических и динамических имитационных моделях формирования урожая. Программирование урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности животных широко используется в мировой практике хозяйствования, что дает возможность фермерам получать продукцию в объемах, гарантирующих прибыльное производство. Однако в практике наших хозяйств эти методы программирования не применяются. При размещении сельскохозяйственного производства, его специализации недостаточно учитываются экономическая оценка почв, природно-климатические условия, что отрицательно влияет на уровень эффективности хозяйствования, снижает отдачу земли и растений. По расчетам специалистов, только за счет более рационального использования биоклиматического потенциала можно было бы дополнительно получать продукции на 3—3,5 млрд. руб.

В настоящее время при распределении государственных заказов и форми-

ровании контрольных цифр оценка почвенного плодородия осуществляется не на основе бонитета, выраженного в баллах, а исходя из уровня урожайности за ряд лет. Однако оценка земли не может базироваться на отчетно-статистических показателях за небольшой период времени. Нужен точный замер потенциального почвенного плодородия в каждом конкретном районе, хозяйстве, производственном подразделении, участке земли. Лишь такой подход обеспечивает коррелятивную связь агротехнической оценки почвенного плодородия и урожайности. Объективной научной основой прогнозирования и планирования производства продукции выступает кадастровая оценка потенциального почвенного плодородия.

Без объективного кадастра земли невозможна правильная оценка ресурсного потенциала как условия размещения государственных заказов на сельскохозяйственную продукцию, а значит, и рациональной региональной специализации и концентрации производства сельскохозяйственной продукции.

В рыночных условиях товаропроизводитель не заинтересован в выпуске убыточной продукции, т. е. применительно к аграрному сектору, прежде чем заняться производством, он обязательно изучит состояние земли.

Наличие кадастровой оценки земли — исходное условие прогнозирования и программирования урожайности, поскольку именно оно определяет выход продукции с 1 га, ее экономическую эффективность, позволяет установить средневзвешенный балл земли, на основании которого формируется программируемая урожайность. В зависимости от качества земли под программируемый урожай рассчитываются необходимые вложения.

Развитие планирования в хозяйствах — важнейший инструмент усиления противозатратности хозяйствования, возрождения хозяина — работника на земле, сочетающего в себе профессионализм, расчетливость и рачительность предпринимателя.

Переход на самостоятельное планирование значительно снизит остроту царящей бесхозяйственности, других проблем, связанных с необходимостью рационального и эффективного формирования материально-технической базы производства, использования финансовых и других ресурсов.

Заключение обоснованных договоров с потребителями продукции требует расчета объемов продукции, реально обеспеченных ресурсами. Таким образом, планирование на уровне предпринимателя невозможно без знаний условий производства, законов его развития, маркетинга, предпринимательской деятельности и т. д. При этом достигается большая сбалансированность благодаря тому, что структура конечной продукции определяется спросом на нее, а структура производства промежуточной продукции под-

чинена целям выпуска конечной продукции. Заключение договоров собственниками продукции позволяет уменьшить разбалансированность по технологической цепочке производства конечной продукции, снизить потери на стыках производств, что имеет и экономическое, и социально-нравственное значение.

Демократизация планирования предполагает расширение прав и самостоятельности региональных хозяйственных органов управления в решении вопросов структуры, пропорций и типов развития сельскохозяйственного производства, объемов выпуска и продажи готовой продукции с тем, чтобы рационально использовать имеющиеся местные ресурсы как для обеспечения поставки продукции в централизованные фонды, так и для удовлетворения спроса местного населения. Если раньше вся деятельность территориальных органов была подчинена первой части этой задачи, то по мере децентрализации власти равную значимость для них приобретает и вторая, поскольку именно от нее будет зависеть социальное спокойствие региона, оказывающее прямое влияние на положение местных властей.

В этой связи в качестве объекта планирования выступает обеспечение сбалансированного питания населения в каждом конкретном регионе. Решение данной проблемы предполагает: научное обоснование перспектив наращивания объемов производства продукции на основе регионального производственного потенциала; поиск путей улучшения структуры продовольственного снабжения населения, проживающего на данной территории; определение направлений совершенствования межрегиональных связей по поводу продовольствия.

Планирование на уровне региона (района, области) должно отвечать на три основных вопроса: каково настоящее положение района с удовлетворением потребностей населения в продовольствии; каким оно должно быть в соответствии со спросом и предложением; какие пути, факторы необходимо задействовать, чтобы достигнуть равновесия между спросом и предложением на сельскохозяйственную продукцию и продовольственные товары.

В региональных планах следует отражать общие стратегические цели и конкретные пути их реализации, которые предстоит осуществить органам территориального управления для самообеспечения региона. Необходимость в ранее составляемых планах развития района, представлявших собой свод планов предприятий и организаций, таким образом, отпадает. Каждый субъект хозяйства составляет план-программу действий для себя, чтобы, выполняя его, оправдывать свое существование и предназначение.

На структуру и ассортимент производства сельскохозяйственной продукции будет оказывать воздействие продоволь-

ственный рынок. Прогнозируя спрос на продукцию в рамках самообеспечения, необходимо исходить из конкретных условий земледелия и животноводства на данной территории, его возможных структурных изменений под влиянием объективных и субъективных факторов.

Самообеспечение территории предполагает: производство основных видов продукции согласно региональной специализации в объемах, удовлетворяющих централизованный заказ, спрос на местном и межрегиональном рынках; производство скоропортящейся и малотранспортабельной продукции для удовлетворения прогнозируемого спроса местного рынка; поиск и нахождение источников пополнения продукции, не производящейся в данном регионе или производящейся в недостаточном количестве, для удовлетворения спроса на нее.

Для реализации социальной направленности в планировании продовольственного обеспечения населения необходимы новые социальные нормативы, которые отвечали бы перспективным научно обоснованным потребностям населения в продуктах питания. Эти нормативы должны учитывать изменения в характере труда в основных отраслях регионального хозяйства, региональные социально-демографические изменения, изменения в степени образованности и в повышении уровня доходов населения, что увеличива-

ет спрос на более высококачественные продукты.

Основой для расчета местной базы потребительских товаров на одного среднестатистического жителя могут служить нормы физиологической потребности в продуктах питания для различных групп населения, разработанные академическими институтами и Институтом питания. Объемы производства сельскохозяйственных продуктов, рассчитанные на основе норм, рассматриваются как минимально необходимые для удовлетворения потребностей населения данной территории.

Использование научно обоснованных нормативов питания в перспективном планировании производства сельскохозяйственных продуктов с коррекцией на местные условия создает гарантии осуществления социальной политики, ориентированной на социальную справедливость, поскольку в ее основе лежат потребности людей конкретной территории.

Замена разверсточного принципа планирования на принципы продналога и самообеспечения территории является важным качественным изменением планового управления в условиях перехода к рынку и в сочетании с экономически ответственной системой договорных отношений способствует наращиванию продовольствия в стране.

Киев

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖРЕСПУБЛИКАНСКИХ СВЯЗЕЙ ПО ПРОДУКЦИИ АПК

Н. Кресникова,

*ведущий науч. сотр. СОПСа,
канд. экон. наук*

Л. Нечаева,

науч. сотр. СОПСа

Самостоятельность республик создает новую экономическую ситуацию в **межреспубликанских отношениях**, в том числе в агропромышленной сфере. Если раньше планы государственных закупок и поставок сельскохозяйственной продукции формировались в общесоюзный и республиканский фонды с последующей ее реализацией через систему государственных заготовок, то в условиях перехода к рыночным отношениям **экономические связи республик** могут обеспечиваться продовольственным рынком страны.

В 80-е гг. практически все республики не удовлетворяли свои потребности в продукции агропромышленного комплекса полностью за счет собственного производства (табл. 1).

При сравнении данных наблюдается большая дифференциация между республиками в уровне самообеспеченности зерном, мясом, молоком и картофелем. Наиболее низок этот показатель по зерну, что свидетельствует о значительной зависимости республик и государства в целом от его импорта. Потребление зерна за счет собственного производства в СССР достигает 85%, в Узбекистане, Таджикистане, Туркмени, Грузии и Армении — менее 40, а в отдельных республиках снижается, например в РСФСР, с 85% в 1985 г. до 83 в 1988 г., в Беларуси — соответственно с 71 до 69, в Азербайджане — с 53 до 43, а в Казахстане и на Украине этот уровень стабильно высок. В 1990 — 1991 гг. ослаб-

Таблица 1

**Уровень обеспечения потребности республик отдельными продуктами
агропромышленного комплекса за счет собственного производства**

(в %)

	зерном		мясом		молоком		картофелем	
	1985 г.	1988 г.	1985 г.	1988 г.	1985 г.	1988 г.	1985 г.	1988 г.
РСФСР	85	83	88	93	90	91	98	98
Украина	84	101	117	117	109	112	102	100
Беларусь	71	69	148	153	137	144	112	117
Узбекистан	30	37	68	71	71	76	33	45
Казахстан	112	128	123	147	100	98	98	97
Грузия	32	36	68	65	41	42	89	89
Азербайджан	53	43	72	75	47	50	72	76
Литва	69	75	162	161	163	162	105	105
Молдова	69	74	136	138	106	110	88	92
Латвия	76	68	146	152	139	134	110	105
Кыргызстан	53	66	106	107	96	97	81	87
Таджикистан	24	25	74	75	75	71	76	82
Армения	20	26	66	67	37	36	93	84
Туркмения	28	38	66	66	64	60	14	34
Эстония	51	33	158	151	150	152	118	114

ли экономические связи между республиками и сократился вывоз зерна из зерносеющих регионов страны. Это привело хотя и к улучшению самообеспеченности там зерном, но и к невыполнению договорных обязательств по отношению к ввозящим его республикам и функционированию неорганизованного рынка. Ввоз зерна из-за рубежа колеблется и в 1990 г. составил более 35 млн. т, что соответствует примерно 19% валового сбора зерновых культур (в весе после доработки). В связи с тем, что хозяйства, и в 1991 г. особенно, оставляют в своем распоряжении большую часть произведенного зерна для расширения бартерных сделок и не выполняют обязательств по продаже его государству, объем импорта значительно увеличился. Внешние закупки других продовольственных товаров также продолжают расти.

По мясу же в целом по стране уровень потребления за счет собственного производства относительно стабилен, по РСФСР он возрос с 88% в 1985 г. до 93 в 1988 г., в Узбекистане, Таджикистане, Туркменистане, Грузии, Азербайджане и Армении в эти годы был близок к 70%. На Украине производилось на 17% больше мяса, чем потреблялось, в Прибалтике и Беларуси — в среднем больше на 50, а в Казахстане и Молдове — примерно на 40%.

Анализ соотношения производства и потребления молока показывает ситуацию, адекватную той, которая отмечается по количеству мяса. Так, в стране это соотношение по молоку в 1985 г. составило 96%, в 1988 г. — 97. В РСФСР — соответственно 90 и 91%. Было произведено молока больше, чем потреблено на Украине (на 9% в 1985 г. и на 12 в 1988 г.), в Беларуси (на 37 и на 44). Наиболее низким является показатель

самообеспеченности молоком в Грузии (немногим больше 40%), Азербайджане (примерно 50%), Армении (менее 40%). В Таджикистане он уменьшился с 75% в 1985 г. до 71 в 1988 г., в Туркмении — соответственно с 64 до 60%.

Как показывают данные табл. 1, необходимо повышать уровень самообеспеченности и по картофелю. В целом по стране его производство в рассматриваемые годы соответствовало потреблению. Превышение уровня производства над потреблением обеспечили лишь Беларусь (на 12% в 1985 г. и на 17 в 1988 г.), Литва (соответственно на 5 и 5), Латвия (на 10 и 5), Эстония (на 18 и 14%). Очень низок он в Узбекистане (33% и 45) и Туркмении (14 и 34%). По остальным республикам колебания уровня самообеспеченности картофелем составили от 70% (в Азербайджане) до 100% (на Украине).

Таким образом, анализ уровня потребления сельскохозяйственной продукции за счет собственного производства в республиках позволяет сделать следующие выводы: уровень специализации продукции высок в регионах, наиболее приспособленных для производства ее в данных природно-географических и социально-экономических условиях; прекращение межреспубликанских связей по обмену продукцией агропромышленного комплекса может серьезно подорвать систему хозяйствования в республиках и стране в целом; низкая степень потребления за счет собственного производства по отдельным продуктам приводит к зависимости страны и республик от их взаимных поставок, а также из-за рубежа.

Динамика импорта продовольствия подтверждает его важное значение для страны. Его объем достаточно высок и по отдельным продуктам продолжает расти.

Так, рыбы и рыбопродуктов в 1988 г. ввозилось в 1,5 раза больше, чем в 1985 г. (табл. 2). В 80-е гг. увеличился импорт растительного масла, свежих

картофеля и овощей. Ввоз сахара и кондитерских изделий (включая сахар-сырец в пересчете на белый) находился примерно на одном уровне.

Таблица 2

Динамика импорта отдельных видов продовольственной продукции *
(в %)

	1980 г.	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.
Мясо и мясопродукты	100	104	114	104	88
Молоко и молочные продукты	»	105	124	101	87
Яйца	»	51	52	25	23
Рыба и рыбопродукты	»	231	247	270	336
Сахар и кондитерские изделия (включая сахар-сырец в пересчете на белый)	»	90	104	100	85
Растительные масла	»	228	126	231	97
Свежий картофель	»	87	102	84	186
Свежие овощи	»	143	204	191	153
Свежие фрукты и ягоды	»	113	128	93	97
Мука и крупы	»	26	42	49	10
Зерно (включая крупяное)	»	155	91	103	119

* См.: Агропромышленный комплекс СССР: Статистический сборник // Госкомстат СССР.—М.: Финансы и статистика. 1990. С. 174—175.

Импорт продовольственных товаров продолжал расти и в 1989—1991 гг. В связи с этим целесообразно изменить политику экспорта и импорта. Для этого необходимо стабилизировать и повысить степень самообеспечения страны и республик продовольствием, что связано с комплексом мер по созданию социально-экономических условий для интенсивного ведения сельского хозяйства (проведение радикальной земельной реформы, становление фермерства и других новых для страны форм хозяйствования на земле, установление паритетных отношений сельского хозяйства с промышленностью, внедрение прогрессивных технологий и т. д.).

Важное значение для регулирования обеспечения регионов сельскохозяйственной продукцией имеет **межреспубликанский обмен**, который можно проанализировать на примере **товарных потоков** зерна, мяса и мясопродуктов.

Для РСФСР основными партнерами по обмену зерном являются Украина и Казахстан, ежегодно поставлявшие ей в 80-е гг. соответственно около 70% и свыше 25% общего объема ввоза зерна. В свою очередь, из РСФСР на Украину поступает более 60% зерна, а в Казахстан — более 50% (около 200 тыс. т). **Встречные перевозки** зерна объясняются хозяйственной необходимостью с целью видового обмена. Например, из РСФСР на Украину ввозится в основном (на 70%) рожь, в то время как Украина поставляет в РСФСР пшеницу (около 50% союзных зерновых поставок) и кукурузу

(около 40%). Поставки ржи на Украину осуществляются также из Беларуси (около 20%). Из Казахстана Украина получает пшеницу твердых сортов. Основным поставщиком зерна для Беларуси остается Украина (65—70%). Узбекистан ввозит зерно из РСФСР (57% в 1985 г. и 32 в 1988 г.), Казахстана (соответственно 42 и 37), Украины (31% в 1988 г.). В Казахстан прибывают из РСФСР пшеница и ячмень, из Украины — пшеница, небольшое количество зерна поступает также из Беларуси и Кыргызстана.

Ведущими поставщиками зерна Грузии в 1988 г. были РСФСР (10%), Украина (55) и Казахстан (34%). При этом удельный вес Российской Федерации снизился по сравнению с ввозом в 1985 г., когда он составлял 45%, а Казахстана повысился. Грузия же — значимый поставщик пшеницы и кукурузы для Азербайджана, который, в свою очередь, связан с поставками пшеницы из РСФСР. В 1988 г. они составили свыше 400 тыс. т. Доля ввоза зерна в Литву из РСФСР сократилась с 63% в 1985 г. до 24% в 1988 г. за счет уменьшения поставок кормового зерна (ржи, овса, ячменя). В Молдову зерно ввозится из Украины (более 80%). Удельный вес основных поставщиков зерна в Латвию в 1988 г. распределился следующим образом: РСФСР — 18%, Украина — 45, Беларусь — 10, Казахстан — 26%. Кыргызстан ввозил зерно из РСФСР (50% в 1985 г. и 45 в 1988 г.), Украины (23% и 15), Казах-

стана (22 и 38%). Эти же поставщики обеспечивали зерном Таджикистан. Связи Армении по поставкам зерна установлены с РСФСР (13% в 1985, 1988 гг.), Украиной (6% в 1985 г., 25 в 1988 г.), Казахстаном (7 в 1985 г. и 14 в 1988 г.), Грузией (74 в 1985 г., 48% в 1988 г.). Для Туркмении и Эстонии зерно ввозится из РСФСР, Украины, Казахстана. В Эстонию — также из Беларуси.

В целом наибольший удельный вес в вывозе зерна за пределы республики имеют Украина (до 50%), РСФСР (до 30), Казахстан (до 25). Крупные потребители зерна по грузовым поставкам, включая видовой обмен, — РСФСР, Кыргызстан, Азербайджан, Армения, Молдова, Таджикистан.

Данные о грузовых поставках мяса и мясoproдуктов показали, что республиками, продукция животноводства которых расходуется по всей стране, являются Украина (35—40% всего вывоза по стране), Беларусь (свыше 20), Казахстан (до 20), Литва (до 15). Эти же республики имеют высокий уровень потребления мяса за счет собственного производства. Многочисленны связи РСФСР с республиками, вывозящими мясо. Так, доля Украины составила в 1985 г. 34%, а в 1988 г. — примерно 38, Беларуси соответственно 26 и 3, Казахстана — 6 и 3, Литвы — 18 и 16, Молдовы — 8 и 6, Латвии — также 8 и 6%. Кроме того, в 1988 г. РСФСР получала мясо из Эстонии на уровне 5% всего ввоза.

Большой объем мяса и мясoproдуктов поступает в Узбекистан от его основного поставщика — Казахстана (свыше 90% всего ввоза), Грузии, Азербайджан, Армения. Ежегодный объем ввоза мяса и мясoproдуктов в которые превышает 30 тыс. т, получают его на 70—90% из Украины.

Анализ потоков грузов по другим продуктам агропромышленного комплекса (сахару, растительному маслу и животному маслу, картофелю) подтверждает одинаково важное значение для экономики республик как их ввоза, так и вывоза. Разнообразие и протяженность связей характерны для большинства республик, в которых достигнут высокий уровень специализации. Выявляются также масштабы будущих региональных рынков и связей данной республики с другими регионами страны. Аграрная экономика каждой республики — неотделимая составная часть хозяйства всей страны в целом.

Эффективность межреспубликанских связей по продукции агропромышленного комплекса рассчитывается нами на основе сопоставления затрат на производство определенного вида продукции в республике ввоза с затратами на производство и транспортировку в республике вывоза по формуле:

$$C_{ji}P_{fij} - (C_{fi}P_{fij} + t_{fij}P_{fij}) \rightarrow \max,$$

где:

i — район отправки;

j — район прибытия;

i — вид продукции;

C_{fi} — себестоимость производства 1 т продукции i в районе i;

C_{ji} — себестоимость производства 1 т этой же продукции i в районе j;

t_{fij} — тариф за перевозку 1 т груза i на данное расстояние из района отправки i в район прибытия j;

P_{fij} — объем перевозок груза i из района отправки i в район прибытия j.

Перевозки эффективны, если затраты на производство перевозимого продукта i в районе ввоза j значительно превышают затраты на производство и транспортировку этого же продукта i из района отправки i.

Эффективность межреспубликанских перевозок зерна, животного и растительного масла была рассчитана за 1985 и 1988 гг., картофеля, мяса и мясoproдуктов, сахара — за 1985, 1988 и 1989 гг. При этом были использованы статистические данные о железнодорожных перевозках.

Производственные затраты по видам продукции взяты из отчетов себестоимости производства. Транспортные издержки подсчитываются с использованием объемов перевозок и тарифов за перевозку 1 т груза соответствующим видом транспорта. Эти тарифы учитывают платы за перевозку в зависимости от видов груза, отправки и тарифного расстояния от станции отправления до места назначения. Дифференциацию издержек производства каждого вида продукции по республикам можно проследить на примере показателей себестоимости зерна за 1985 и 1988 гг. Наиболее высокие издержки производства зерна наблюдаются в Узбекистане, Латвии, Таджикистане, Туркменистане, Эстонии (табл. 3):

Таблица 3

Средняя себестоимость производства
1 т зерна во всех категориях хозяйств
(в руб.)

	1985 г.	1988 г.
РСФСР	106	114
Украина	76	74
Беларусь	121	122
Узбекистан	261	192
Казахстан	108	120
Грузия	141	127
Азербайджан	93	89
Литва	129	128
Молдова	88	80
Латвия	174	199
Кыргызстан	93	89
Таджикистан	180	165
Армения	135	123
Туркменистан	199	172
Эстония	156	185

Колебания в затратах на производство идентичного зерна в 1988 г. находятся в пределах от 74 руб. за 1 т на Украине до 199 руб. за 1 т в Латвии. Таким образом, издержки производства в значительной степени обуславливают рациональность межреспубликанских перевозок. Расчет разниц себестоимости продукции производился для каждого ее вида и каждой республики на 1 т груза и на весь объем перевозок.

Эти расчеты показывают, что зерно выгодно ввозить в Туркмению, Таджикистан, РСФСР (по видам), Латвию, Беларусь, Грузию, а вывозить из Украины, РСФСР и Казахстана. Ввоз мяса и мясопродуктов наиболее эффективен в РСФСР, Узбекистан, Грузию, Азербайджан и Армению, а вывоз — из Украины, Беларуси, Латвии, Литвы и Эстонии. Картофель рационально поставлять в Узбекистан, РСФСР, Грузию, Азербайджан, Туркменистан, а вывозить — из РСФСР, Украины, Беларуси, Латвии, Литвы, Эстонии. Доставка сахара эффективна в РСФСР, Казахстан, Грузию, а отправка — из Украины и Молдовы. Растительное масло целесообразнее ввозить в РСФСР, Азербайджан, Кыргызстан и Армению, а вывозить — из Беларуси, Казахстана, Грузии и Латвии, масляное производство в которой базируется на привозном сырье. Для РСФСР по отдельным продуктам выгоден как ввоз, так и вывоз, что объясняется разнообразием природно-экономических условий.

В отдельных случаях межреспубликанские перевозки продукции нерациональны, когда из района с высокой себестоимостью производства данного продукта осуществляется перевозка в места, где она гораздо ниже. Хотя часть таких нерациональных перевозок вызвана хозяйственной необходимостью, разница в себестоимости на весь объем груза оказывается значительной и снижает эффективность межреспубликанского обмена, например, в 1988 г. между Казахстаном и Украиной. Тогда затраты на производство зерна составили: в Казахстане 120 руб. за 1 т, на Украине — 74. Их разница в районе ввоза (Украине) и районе вывоза (Казахстане) является величиной отрицательной и равна 46 руб., для всего объема перевозок — более 6 млн. руб. С учетом транспортных расходов общие потери будут равны свыше 8 млн. руб. Анализ грузовых потоков свидетельствует также о больших масштабах встречных перевозок одинаковых грузов.

Тарифы на перевозку 1 т груза за данное расстояние определялись нами по расчетным таблицам плат за перевоз-

ку грузов, содержащимся в Прейскуранте № 10-01, согласно правилам. Единые тарифы на перевозку грузов железнодорожным транспортом утверждены МПС СССР и введены с 1 января 1990 г.

Разница в транспортных издержках на ввоз продукции агропромышленного комплекса по республикам значительна. Наиболее крупные затраты связаны с ввозом зерна и картофеля в РСФСР, республики Средней Азии и Казахстан, что обусловлено объемом перевозок и расстоянием. Так, стоимость транспортировки зерна в РСФСР увеличилась с 26,9 млн. руб. в 1985 г. до 41,2 млн. в 1988 г.; на Украину соответственно — с 2,7 млн. руб. до 4,5 млн.; в Узбекистан более чем в 14 раз. В целом затраты на ввоз зерна в 1988 г. во все республики, кроме Казахстана и Туркменистана, по сравнению с 1985 г. выросли.

Расходы на доставку картофеля свидетельствуют о тенденции их снижения для большинства республик. В 1985 г. перевозка картофеля из республик в РСФСР стоила 21,3 млн. руб., в 1988 г. — 17,4 млн., в 1989 г. — 7,6 млн. руб. Аналогична динамика транспортных издержек на ввоз картофеля в Узбекистан, Грузию, Азербайджан, Армению, Туркмению. Обратная тенденция наблюдается для Казахстана. По данным грузопотоков, при относительной стабильности межреспубликанских связей по картофелю тенденция снижения транспортных издержек связана в основном с уменьшением объемов грузов при увеличении уровня обеспеченности картофелем в большинстве республик за счет собственного производства.

Следовательно, выгоден ввоз определенного продукта в те республики, где себестоимость собственного его производства настолько высока, что перекрывает производственные затраты и транспортные издержки на этот же продукт из районов вывоза. Так, совсем неэффективен ввоз животного масла. Расчеты отчетливо показывают, что следует перевозить эту продукцию на более короткие расстояния и ориентироваться на производство в сырьевых районах. Не оправдывает себя вывоз зерна из Беларуси, Узбекистана, Грузии, но рационален межреспубликанский обмен по мясу и мясопродуктам.

Таким образом, перевозки отдельных видов сельскохозяйственных грузов показывают тесную взаимосвязь республик и необходимость повышения эффективности межреспубликанского обмена по продукции, агропромышленного комплекса.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И. Бобков,

канд. экон. наук

Инфляция — одна из форм проявления кризисного состояния инвестиционной сферы, т. е. обесценивания капитальных вложений из-за нарастания финансово-стоимостной и материальной несбалансированности. В последние годы усиление инфляции стало результатом дефицита. Такое положение неизбежно при переходе от централизованно планируемой экономики к рыночной.

В связи с этим необходимо определить методологические подходы к измерению и прогнозированию инфляции в инвестиционной сфере. Кроме того, нужны меры государственного регулирования инфляционных процессов (в основном через финансово-кредитный механизм) с учетом особенностей предприятий различных форм собственности.

Расчеты инфляции в инвестиционной сфере являются составной частью определения ее в других отраслях народного хозяйства. По своему экономическому содержанию инфляция в капитальном строительстве выражается в удорожании продукции, работ или услуг, не связанном с улучшением их потребительских качеств. Она характеризует потерю части стоимости продукции (работ, услуг), включая капитальные вложения.

Инфляция в инвестиционной сфере — сложное экономическое явление. Она обусловлена удорожанием инвестиций, накоплением незавершенного строительства, снижением качества продукции (работ, услуг), недоиспользованием производственных мощностей. При оценке уровня инфляции важно учитывать количественные и качественные факторы в абсолютном (суммарное удорожание продукции) и в относительном выражении (по темпам роста). Темпы инфляции в капитальном строительстве определяют-ся как отношение объема инвестиций с учетом их фактической стоимости к объему капитальных вложений по сметной стоимости.

По данным НИЭИ, темпы инфляции в потребительском секторе в 1986 г. достигли 6,2%, 1987 г. — 7,3, 1988 г. — 8,4, 1989 г. — 11, 1990 г. — 23%. А в инвестиционной сфере, по различным оценкам, они составили в 1986—1988 гг. 3—5%, в 1988—1989 гг. — 8—10%.

В течение ряда пятилеток в государственных планах устанавливались директивные задания по снижению сметной стоимости строительства, удельных капитальных вложений на прирост продукции и на ввод в действие мощностей. Однако фактическое удорожание продукции в капитальном строительстве значительно превышало установленные задания и тем самым нарушало финансовую и материальную сбалансированность развития народного хозяйства.

В 1986—1990 гг. по сравнению с 1981—1985 гг. стоимость прироста единицы продукции увеличилась в 2,1 раза, а стоимость единицы мощности — в 1,8 раза при снижении уровня использования мощностей в 1,15 раза. В результате ускорились темпы роста стоимости строительства, особенно производственного. Нужно учитывать и снижение качества продукции, технико-экономических показателей проектов и предприятий, введенных в эксплуатацию или реконструированных.

При оценке темпов инфляции в инвестиционной сфере необходимо иметь в виду удорожание и производственного, и непроизводственного строительства. Для условий кризисного состояния экономики наиболее полное представление о масштабах инфляционных процессов дает сопоставление использованных ресурсов капитальных вложений и полученного

Таблица 1
Темпы инфляции в народном хозяйстве
(в %)

	1981— 1985 гг.	1986— 1990 гг.
Произведенный национальный доход	117,0	108,9
Прирост	89,8	61,4
Капитальные вложения	131,1	126,4
Удельные капитальные вложения	145,7	206,9
Темп инфляции, в среднем за год	7,8	15,6

прироста произведенного национального дохода (табл. 1).

На перспективный период расчеты инвестиций целесообразно проводить с учетом инфляции (табл. 2). В двенадцатой пятилетке с учетом инфляционных процессов объемы капитальных вложений возросли всего на 14%, в том

числе в производственной сфере — на 5,5%. В прогнозном периоде при сохранении нарастающих инфляционных тенденций наступит новая форма кризиса воспроизводства как абсолютного снижения реальных объемов накопления, и прежде всего в производственной сфере¹.

Таблица 2

Прогноз капитальных вложений

	1981— 1985 гг.	1986— 1990 гг.	1991— 1995 гг.
Капитальные вложения с учетом инфляции, млрд. руб.	843,2	1 066	1 150
Темп роста, %	131,1	126,4	107,9
Капитальные вложения без учета инфляции, млрд. руб.	664	756,6	725
Темп роста, %	—	113,9	95,8
Темп инфляции, %	127	141	159

Существенным фактором ускорения инфляции в народном хозяйстве является снижение загрузки производственного оборудования. В 1986—1990 гг. при стабилизации сменности его работы (на уровне 1—1,2) значительно возросли потери продукции из-за несвоевременного освоения и неполного использования производственного потенциала. По оценке Госкомстата СССР, резервы увеличения ежегодного выпуска продукции превышают 100 млрд. руб., что равноценно потере 200—222 млрд. руб. капитальных вложений. Следовательно, за пятилетний период стоимость последних только за счет устранения выше названного фактора можно снизить на 18—20%.

Усиление инфляции в капитальном строительстве уменьшает реальные объемы средств, направляемых на возмещение выбытия основных фондов, прирост производственного потенциала, а также на решение социальных задач. Высокий удельный вес производственных капитальных вложений и быстрые темпы их инфляции обусловили сужение источников финансирования строительства в непроизводственной сфере.

Учитывая продолжающийся рост незавершенного строительства, низкий технический уровень проектов и другие факторы, оценки увеличения удельных капитальных вложений в 1986—1990 гг. можно принять равными темпу инфляции, т. е. в размере 16% в среднем за год.

По данным Промстройбанка СССР, на основе сопоставления стоимостных объемов строительно-монтажных работ с их физическими объемами среднее удорожание строительной продукции в 1988 г. составило 8%. Темпы инфляции определены на основе сравнения динамики физических объемов механизированных подрядных работ, фактической себестоимости и сметной стоимости строительства

и удельных капитальных вложений на прирост продукции.

В двенадцатой пятилетке объемы подрядных строительно-монтажных работ ежегодно увеличивались на 2,2%, а их физические объемы сокращались на 1,9%. В этот период при уменьшении численности занятых снизился производительность труда в натуральных показателях². Повышение рентабельности строительства с 10,4% в 1985 г. до 21,8% в 1989 г. связано прежде всего с удорожанием строительной продукции, в том числе за счет договорных цен³.

Поскольку инфляционные тенденции в 1986—1990 гг. нарастали, суммарный рост сметной стоимости строительства составил примерно 60—70 млрд. руб., или около 10% от объема производственных капитальных вложений.

В условиях становления рыночных отношений (при отсутствии конкуренции на рынке инвестиций и подрядных работ) механизм стимулирования государственных строительных организаций должен включать жесткий контроль государственных органов за ценообразованием в строительстве, экономические

¹ Прогнозные расчеты выполнены применительно к началу 1991 г. и не учитывают ряда новых условий, например, процесса приватизации государственной собственности, возможностей перелива средств между фондами потребления и фондами накопления государственных предприятий.

² Сокращение численности занятых в государственных строительных организациях в 1989—1990 гг. в значительной мере определяется быстрым развитием строительных кооперативов, а также развитием других негосударственных структур (акционерных обществ, совместных предприятий и т. д.).

³ Без учета введения новых сметных цен и тарифов в 1991 г.

санкции за проявления монополизма при согласовании договорных цен, а также за выделением и использованием бюджетных ассигнований на строительство. Кризисное состояние инвестиционной сферы предопределяет использование антиинфляционных мер по снижению и ограничению удорожания строительства за счет повышения технического уровня и качества продукции, сокращения незавершенного строительства и сроков проведения работ и освоения мощностей. Составной частью антиинфляционных мер является реформа управления капитальным строительством на основе сочетания крупных, средних и малых строительных организаций с применением различных форм собственности и типов экономических отношений при существенном снижении доли государственного сектора в основных фондах.

Развитие новых организационно-управленческих структур имеет целью покончить с монополией государственных строительных организаций на рынке инвестиций и подрядных работ, ликвидировать или преобразовать убыточные, приватизировать собственность средних и малых организаций. В конечном счете это позволит создать механизмы конкуренции за получение заказов и заключения договоров, ускорит становление коллективных, частных и смешанных форм собственности путем формирования кооперативов, артелей, акционерных обществ и т. д.

Для определения темпов инфляции в инвестиционной сфере целесообразно использовать систему экономических показателей, включая расчеты удельных капитальных вложений и стоимости строительства с учетом анализа факторов, влияющих на их динамику. Рост удельных капитальных вложений с исключением факторов, повышающих социально-экономическую эффективность производства, характеризует темпы инфляции в инвестиционной сфере.

Важнейшим фактором инфляции в капитальном строительстве является удорожание оборудования, в том числе импортного. Фактическое удорожание проходит несколько этапов: завышение технико-экономических показателей и занижение стоимости новой техники на стадии ее разработки и оценки проектной эффективности; занижение технико-экономических показателей и завышение стоимости на стадии ее серийного производства.

На предприятиях фактическая эффективность новой техники ниже проектной, так как не учитываются их требования по уровню технико-экономических показателей, снижаются проектные показатели при ее использовании в конкретных условиях производства, не обеспечивается полная загрузка оборудования.

Во многом удорожание связано с несопоставимым уровнем внутренних и мировых цен на инвестиционное оборудование. Например, в производстве ка-

бельной продукции импортная техника составляет более 80% его стоимости. По оценкам проектных институтов, рост удельных капитальных вложений только за счет удорожания импортного оборудования составляет от 4,5 до 21% за пятилетку. Дело в том, что преysкурранты внутренних оптовых цен на импортное оборудование принимаются на уровне контрактных цен. Однако его закупка осуществляется по ежегодно возрастающим контрактным ценам.

Использование резервов увеличения объемов производства продукции на действующих предприятиях позволяет снизить удельные капитальные вложения и повысить фондоотдачу, ограничить темпы инфляции, в том числе за счет компенсации влияния удорожающих факторов. Расчеты использования действующих и вновь введенных мощностей в государственном секторе основываются на системе балансов производственных мощностей.

В перспективном периоде динамика эффективности капитальных вложений формируется с учетом загрузки действующих и освоения вновь введенных мощностей, а также инфляционных процессов. Поэтому повышение коэффициентов использования мощностей по выпуску важнейших видов продукции обеспечивает «чистый» прирост последней и соответствующее увеличение фондоотдачи (снижение удельных капитальных вложений) и в конечном счете падение темпов инфляции.

Вместе с тем улучшение использования мощностей является фактором роста производства и его эффективности, т. е. количественного ограничения инфляции. При полной их загрузке может быть дополнительно получено промышленной продукции на сумму около 40 млрд. руб. в год. Резервы повышения фондоотдачи в промышленности путем улучшения использования мощностей составляют 6—7% в расчете на год. В целом экономия капитальных вложений за счет этого фактора оценивается в 103 млрд. руб. При учете дополнительного прироста продукции за счет своевременного освоения и полного использования мощностей возможно сокращение удельных капитальных вложений на такой прирост до 35% при соответствующей экономии капитальных средств.

Взаимосвязь эффективности основных фондов и снижения темпов инфляции целесообразно оценивать по динамике удельных капитальных вложений (фондоотдачи) с учетом коэффициентов загрузки производственных мощностей и среднего изменения стоимости вводимой мощности. При проведении расчетов используется прямо пропорциональная зависимость между улучшением использования мощностей и снижением удельных капитальных вложений (повышением фондоотдачи). Иначе говоря, удельные капитальные вложения прямо пропорциональны среднему изменению стоимости

единицы мощности и обратно пропорциональны улучшению использования среднегодовой мощности и сокращению стоимости строительства.

Цель проведения расчетов состоит в определении дополнительного прироста продукции за счет более полной загрузки мощностей или возможной экономии средств, исходя из принятых уровней удельных капитальных вложений и резервов улучшения использования среднегодовой мощности, и в конечном счете в управлении темпами инфляции в народном хозяйстве. По машиностроению, например, возможный прирост выпуска продукции путем более рационального использования мощностей составляет 10—12 млрд. руб. в год, что позволяет ускорить темпы роста производства в 1,2 раза.

В результате расчетов установлено, что в двенадцатой пятилетке возможно было увеличение фондоотдачи за счет дополнительного прироста продукции без капитальных вложений от 21 до 41,5%, а по машиностроению — на 15,4%.

Прогнозируемое повышение удельного веса технического перевооружения и реконструкции является структурным фактором увеличения фондоотдачи в промышленности на 6—8 пунктов. В 1991—1995 гг. дополнительные резервы связаны с ростом эффективности новой техники и снижением стоимости единицы мощности. В этот период за счет рационального использования мощностей возможно повысить фондоотдачу на 15—16%. Следовательно, приведенные оценки характеризуют количественное влияние факторов использования мощностей на ограничение темпов инфляции в инвестиционной сфере.

Сводные оценки удельных капитальных вложений на прирост продукции формируются на основе соответствующих удельных показателей и показателей структуры по трем уровням агреги-

рования: предприятие (объект), производство (подотрасль), отрасль. Поэтому формирование инфляционных процессов также должно рассматриваться по этим уровням.

В проектах нового строительства, расширения и реконструкции предприятий увеличение стоимости единицы мощности обусловлено опережающим ростом стоимости оборудования по сравнению с его производительностью (инфляционный фактор), а также дополнительными затратами по повышению качества продукции, охране природы, сооружению объектов социально-бытового назначения и др. Снижение стоимости единицы мощности по отрасли при увеличении проектных показателей определяется прежде всего структурными сдвигами в приросте продукции и мощностей (номенклатурные, воспроизводственные, подотраслевые и т. п.).

Проведение соответствующих расчетов по республикам и регионам позволяет установить государственный контроль за инфляционными процессами и своевременно принимать меры по их ограничению с использованием финансово-кредитных механизмов. Результаты экспертных оценок инфляции в инвестиционной сфере на 1991—1995 гг. показывают возможность ограничения ее темпов и существенного снижения при введении антиинфляционных механизмов (см. табл. 3).

Для реализации государственной антиинфляционной программы целесообразно проводить расчеты среднего изменения стоимости единицы мощности и улучшения использования по важнейшим видам изделий, а также приростов продукции (в стоимостном выражении) за счет рациональной загрузки мощностей. Расчеты стоимости единицы продукции по предприятиям, видам мощностей и отраслям с учетом выделения инфляционных факторов должны стать составной частью прогнозов в инвестиционном комплексе.

Таблица 3
Прогноз инфляции в инвестиционной сфере
(в %)

	1986— 1990 гг.	1991—1995 гг.	
		прогноз	при введении антиинфляци- онных меха- низмов
Стоимость единицы продукции	210	189	125
В том числе:			
Стоимость строительства	141	159	120
Из общего увеличения стоимости единицы продукции:			
Среднее изменение стоимости единицы мощности	180	172	156
Использование мощностей	115	110	80
Инфляция, в среднем за год	16	14	4,6

Предлагаемый механизм вовлечения в народнохозяйственный оборот инвестиционных ресурсов позволяет установить количественные критерии для регулирования темпов инфляции в народном хозяйстве, а также выявить количественные оценки факторов, определяющих темпы инфляции в соответствующих отраслях и комплексах.

Следовательно, система антиинфляционных мероприятий, проводимых в централизованном порядке, должна включать: использование резервов действующего производства за счет его технической реконструкции с упором на установку современного оборудования и повышение сменности его работы, и прежде всего импортного; стимулирование своевременного освоения введенных мощностей и их полной загрузки налоговыми методами, включая повышение роли республик и местных Советов на основе увеличения доходной части их бюджетов; введение административных и налоговых форм для снижения незавершенного строительства и ограничения вновь начинаемого, в том числе за

счет фондов, накопления госпредприятий.

Для проведения эффективной антиинфляционной политики необходимо разрабатывать индексы изменения стоимости строительства с учетом его качества и эффективности, определяемые в сопоставимых (сметных) ценах и фактических (текущих) ценах, а также индексы деловой активности, учитывающие загрузку мощностей. Применение этого механизма в плановой практике 20-х гг. и при разработке первого пятилетнего плана позволяло контролировать стоимостные пропорции в строительстве.

Кроме того, целесообразно ввести регулярную статистическую отчетность о динамике инфляции в разрезе форм собственности и регионов и о ее влиянии на макроэкономические показатели. Статистическая отчетность по динамике сметной стоимости строительной продукции в текущих и сопоставимых ценах по отраслям позволит объективно оценить темпы инфляции во всех сферах народного хозяйства и получить достоверные данные о тенденциях социально-экономического развития.

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В МЕТАЛЛУРГИИ

А. Комаровский,

канд. экон. наук

'А. Спектор,

канд. техн. наук

Металлургическому производству во всем мире присущи характерные особенности, среди которых значительные капиталоемкость, энергоемкость и материалоемкость. Предприятия металлургии, как правило, по сравнению с другими отраслями промышленности неблагоприятны с точки зрения экологических требований. Кроме того, они имеют наиболее высокую степень монополизации.

В нашей стране в состав металлургического комплекса входят более 20 крупных подотраслей. Каждая из них имеет четко выраженную специфику производства, базируется на присущей ей научной основе, располагает своей технологией, оборудованием и специально подготовленными кадрами.

Одна из главных особенностей металлургии — сложнейшие, выполняемые в больших объемах кооперированные поставки, осуществляемые в жестком режиме времени, так как продукция одних подотраслей является исходным продуктом для конечной продукции в других. По существу, здесь действует непрерывный «горячий» конвейер.

На протяжении многих лет развитие металлургии основывалось на строительстве крупных предприятий (комбинатов),

экономика которых в силу поставок больших монтажных партий металлопродукции таким же крупным предприятиям других отраслей была наиболее эффективной. Но по мере насыщения рынка металлопродукцией массового спроса и создания огромного металлофонда страны (примерно 2 млрд. т) изменились требования к поставкам, и все чаще возникает необходимость в производстве специфических видов металлоизделий целевого назначения. Этой задаче наиболее полно отвечают сооружаемые в последнее время переделные металлургические предприятия сравнительно небольшой мощности (обычно порядка 300—500 тыс. т стали в год), которые принято называть мини-заводами. В первую очередь они призваны удовлетворять местных потребителей металлопродукции, поскольку гибко реагируют на изменение спроса на рынке, способны использовать резервы рабочей силы, почти всегда имеющихся в условиях рыночной экономики. Например, в США более половины мини-заводов находятся в городах с численностью населения около 30 тыс. чел., где нет крупных предприятий, и деятельность этого завода не вызывает экологической напряжен-

ности. На таких заводах по сравнению с предприятиями с полным металлургическим циклом имеется реальная возможность значительно быстрее внедрить новейшие технологические достижения, обеспечить высокий уровень автоматизации и механизации производства. Кроме того, мини-заводы можно четче ориентировать на удовлетворение потребностей близко расположенных потребителей различными видами металлопродукции. Все это позволяет значительно снижать издержки производства, повышать рентабельность и конкурентоспособность продукции, поддерживать экологическую чистоту.

Мини-заводы как у нас, так и за рубежом обычно используют местные ресурсы металлолома и имеют в своем составе электродуговые печи, установки непрерывной разливки стали и прокатные станы. Если в 1985 г. на их долю приходилось до 20% производства стали в США, то, как полагают специалисты, к 2000 г. доля мини-заводов в производстве стали в этой стране может повыситься до 35—40%¹.

По сравнению с крупными предприятиями с полным металлургическим циклом мини-заводы обладают рядом несомненных преимуществ. Благодаря отсутствию капиталоёмкого коксо доменного передела и обусловленных этим низким затратам на охрану окружающей среды, применению относительно простого по конструкции, компактного и недорогого высокопроизводительного оборудования удельные капитальные вложения при сооружении мини-заводов в среднем в 2—2,5 раза ниже, чем предприятий с полным металлургическим циклом.

Инвесторов привлекает быстрая окупаемость капиталовложений за счет экономичности продукции мини-заводов и небольшой продолжительности цикла их строительства — не свыше 1,5—2 лет. Это обусловлено совмещением процессов проектирования и строительства, его высоким уровнем организации при приоритетном применении типовых стандартных элементов, компактностью и простотой оборудования и зданий (нередко все цехи завода размещаются на небольшой площади в одном здании).

Привлекательны низкие энергоемкость и трудоемкость производства при использовании на мини-заводах металлолома в качестве сырья (поскольку сокращено число переделов и повышен уровень автоматизации и механизации). На подобных предприятиях энергозатраты почти на 70% ниже по сравнению с комбинатами, выплавляющими сталь с применением рудного сырья по традиционной технологии. На производство 1 т холоднокатаного проката на мини-заводах затрачивается в среднем 1,5—2,4 чел.-ч,

что в 2,5—4 раза ниже, чем на заводах с полным металлургическим циклом, на которых в 1988 г. трудозатраты на выпуск 1 т холоднокатаного проката составляли в США — 5,5 чел.-ч., Японии — 5,5, Великобритании — 6,4, Южной Кореи — 7,6 чел.-ч. Обычно число работающих на мини-заводе за рубежом достигает от 300 до 600 чел.

В США на мини-заводах затраты на рабочую силу оцениваются в 46% уровня затрат на предприятиях с полным циклом, а общие расходы на 1 т холоднокатаного проката на 11% ниже, чем на крупных предприятиях².

Высокой конкурентоспособности продукции, выпускаемой на мини-заводах, способствует и существенное сокращение транспортных расходов. Как правило, применяется местный металлолом, и металлопродукция поставляется на близ расположенные предприятия. Так, в США расстояние от мини-завода до потребителя его продукции, которая часто доставляется автотранспортом завода-производителя, обычно не превышает 400 км. В нашей стране из-за высокой концентрации производства металлопродукции и территориальной разбросанности средняя дальность перевозок проката черных металлов превышает эти показатели более чем в 3 раза.

Рассматривая проблему развития мини-заводов у нас, следует четко представлять существенные различия в состоянии инфраструктуры, общем и региональном балансе металлолома, технологической и продуктовой структуре производства в СССР и США. Так, если в США накопленные неиспользованные ресурсы лома оцениваются в 500—600 млн. т, а их ежегодное пополнение составляет 15 млн. т, то в нашей стране отсутствуют избыточные, не учтенные в балансе ресурсы лома, постоянно ощущается его дефицит³.

Вышеуказанные факторы, серьезные недостатки проектных решений, технического уровня отечественного оборудования привели к снижению экономической эффективности заводов мощностью до 500 тыс. т сортового проката, построенных в 80-е гг. в Белоруссии, Молдове и в Комсомольске-на-Амуре.

На наш взгляд, было бы ошибочным считать этот не вполне удачный опыт достаточным основанием для отказа от строительства мини-заводов различной мощности, поскольку оно дает значительный эффект. Однако следует глубоко продумать весь комплекс вопросов, связанных с их сооружением, начиная от сбора металлолома и кончая рынком сбыта.

² Черная металлургия. 1990. № 9. С. 2—7.

³ Юзов О. В., Самусенко В. И. О некоторых закономерностях развития сталеплавильного производства в капиталистических странах // Черная металлургия. 1988. № 7. С. 15—19.

¹ Адно Ю. Карлики против гигантов // Социалистическая индустрия. 1988. 15 января.

Мини-заводы — шаг вперед в отличие от прежней схемы и развития металлургии. И все же, как показывает практика, шаг недостаточный. В условиях перехода к рыночным отношениям, принятия суверенными республиками решений о праве собственности на недра и промышленные предприятия (с целью активизации структурной перестройки, создания дополнительных рабочих мест, быстрой окупаемости затрат, резкого повышения мотивации к труду и максимального возможного сокращения издержек производства, оперативного реагирования на изменения потребительского спроса) одним из эффективных средств может стать организация малых предприятий.

В 1990 г. приняты меры, направленные на широкомасштабное и интенсивное формирование и развитие малых предприятий в различных сферах экономики (в частности, в промышленности к ним относятся те, численность работающих на которых не превышает 200 чел.). В РСФСР увеличение сети малых предприятий, основывающихся на различных формах собственности, рассматривается как важнейшая мера по созданию республиканского и местных товарных рынков.

Малые предприятия могут формироваться на основе любых форм собственности и осуществлять все виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательством и отвечают целям, предусмотренным в их уставе.

Следует отметить, что малые предприятия широко распространены во всех странах с рыночной экономикой, производя, например, в промышленно развитых странах половину и более совокупного валового продукта, доминирующую долю прироста новых рабочих мест.

Малые предприятия в металлургии не являются заменой действующих и строящихся металлургических заводов. Они могут сыграть заметную роль в использовании приобретенных в собственность или взятых в аренду свободных производственных мощностей, неиспользуемых машин и оборудования, законсервированных или недостроенных объектов и сооружений для наращивания производства металлоизделий для мелкосерийного производства и строительства, вовлечения в хозяйственный оборот всех видов отходов металлургии (вскрышные породы, шлаки, шламы, отходы обогащения и т. д.), осуществления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по новым направлениям и их внедрению, а также выпуска товаров народного потребления и оказания бытовых услуг населению.

В металлургии доминируют малые государственные предприятия, образовавшиеся, как правило, на базе бывших цехов и производственных участков металлургических заводов и горнорудных предприятий. При этом наряду с вовлечением в дело наиболее инициативных

и умелых организаторов производства сохраняется костяк работников, которые, почувствовав реальную самостоятельность и прямую связь результатов труда с его оплатой, уже не стремятся перейти с заводов в кооперативы, где нередко при меньшей напряженности труда обеспечивается более высокая заработная плата (в основном благодаря завышению договорных цен на продукцию и услуги в условиях практически всеобщей дефицитности).

Как показывает опыт Ленинградского сталепрокатного завода, где уже действуют несколько малых государственных предприятий, получивших основные фонды в аренду без права выкупа, улучшается ритмичность производства, повышается ответственность трудовых коллективов за выполнение госзаказов. Кроме того, у руководства предприятия появляется возможность больше внимания уделять перспективным вопросам, социальным проблемам, техническому перевооружению и модернизации производства, внедрению новых технологий, развитию внешнеэкономической деятельности.

Ввиду непродолжительного срока работы малых предприятий пока еще трудно сделать окончательные выводы об их экономической эффективности. Однако даже первые результаты, полученные на Ленинградском сталепрокатном заводе, представляются обнадеживающими. Например, в первом полугодии 1991 г. малое государственное предприятие «Прокат», насчитывающее 193 чел., изготовило 8670 т холоднокатаной ленты на сумму около 20 млн. руб. при рентабельности производства 27%. Среднемесячная зарплата работников повысилась с 392 до 450 руб. Отходы металла, предоставленные этим коллективом действующему на заводе кооперативу «Сталь», позволили последнему произвести металлическую черепицу для крыш и ленту для выпуска товаров народного потребления на сумму 3 млн. руб. Бывший участок по изготовлению часовых пружин был преобразован в малое государственное предприятие «Время» в составе 126 чел., которое за первое полугодие 1991 г. дало 15,3 млн. пружин на сумму 5,3 млн. руб. при среднем уровне рентабельности 39%. Коллектив участка по термообработке ленты сформировал малое предприятие «Термист», насчитывающее 70 чел., выпустившее за тот же период продукции на сумму 6,2 млн. руб. при рентабельности 26,5%. На заводе действует еще несколько малых предприятий меньшего размера.

Многие из созданных в отрасли малых предприятий также направили свои усилия, в дополнение к деятельности основного производства, на расширение ассортимента металлопродукции с целью удовлетворения нужд местных потребителей, улучшения качества металла и других выпускаемых изделий. Так, в кон-

цере «Промметиз» на Черновицком заводе «Индустрия» образовано малое предприятие по производству крепежных изделий. На Челябинском электрометаллургическом комбинате малое предприятие «Литейщик» выпускает чугунное литье, а в институте «Гинцветмет» малое предприятие «Фольга» осваивает новые виды продукции.

Следует отметить, что некоторые малые предприятия в металлургии выпускают отдельные виды продукции и оказывают услуги, не всегда строго соответствующие профилю металлургического производства. Однако даже первый опыт деятельности таких предприятий можно оценить как положительный, так как расширяются возможности более эффективного использования отходов производства, выпуска разнообразной продукции для удовлетворения потребностей как основного производства, так и нужд работников отрасли.

Многие малые предприятия ориентированы на ремонт, обслуживание и наладку оборудования, проведение ремонтно-строительных работ. На ремонте и содержании автодорог на должном эксплуатационном уровне сосредоточило свое внимание малое предприятие «Дорожник» Алмадыкского горно-металлургического комбината. Другие малые предприятия этого комбината («Хизмат», «Проект», «Автоматика») занимаются строительством, ремонтом и наладкой оборудования, разработкой проектно-сметной документации и обслуживанием действующих приборов и автоматики. На Челябинском электрометаллургическом комбинате функционируют малые предприятия «Металлист», численностью 189 чел., производящее запчасти, сменное оборудование, а также товары народного потребления, и «Вент», насчитывающее 20 чел., изготавливающее кожуха электродов для электроплавильных печей, вентиляционные системы и товары народного потребления.

Хотя опыт работы малых предприятий еще крайне незначителен, и многие из них еще не полностью определили сферу своей деятельности и испытывают серьезные финансовые и материально-технические затруднения, все же число их увеличивается. Это обусловлено тем, что подобная форма организации труда несет в себе новые черты, которые привлекают инициативных, деловых и предприимчивых людей: мобильность, гибкость при решении вновь возникающих проблем, способность идти на коммерческий риск при создании новых технологий и продукции и удовлетворенность от результатов труда, а также свобода и простота их формирования, отсутствие административного принуждения, льготная система налогообложения на начальной стадии организации и развития производства.

В Российской Федерации малые предприятия получили право в первый год

эксплуатации списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50% первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы свыше трех лет, производить ускоренную амортизацию активной части производственных фондов. Это безусловно будет способствовать ускоренному обновлению фондов и повышению качества продукции и услуг. Малое предприятие самостоятельно определяет порядок приема и увольнения работников, форму, систему и размеры оплаты труда, правила трудового распорядка, продолжительность ежегодных оплачиваемых отпусков с учетом требований законодательства о труде.

В основе деятельности малых предприятий, созданных в металлургии, — их хозяйственная самостоятельность, принцип полного хозрасчета и самофинансирования. Каждый работник достаточно четко видит взаимосвязь между результатом труда и его оплатой, что стимулирует ответственное и бережливое отношение к использованию рабочего времени, а также сырья и материалов, применяемого оборудования и инструмента.

Наряду с положительными сторонами имеются и недостатки в функционировании малых предприятий. Процесс их образования и становления не всегда идет гладко. Многие малые предприятия, появившиеся в металлургии, «подчищают» огрехи в обслуживании производственного оборудования, участвуют в решении некоторых частных проектных и научно-исследовательских задач, до которых просто не доходят руки у соответствующих подразделений крупных заводов и организаций. Испытывая затруднения в приобретении сырьевых и топливных ресурсов, комплектующих изделий, современного прогрессивного оборудования, ощущая нехватку финансовых средств, не имея достаточного опыта работы в быстро меняющихся хозяйственных условиях, они в большинстве случаев, опасаясь коммерческого риска, робко встают на путь энергичного освоения новых технологий, материалов и изделий.

Сдерживающий фактор их развития — нередко встречающееся сопротивление действующих производственных структур, их нежелание расстаться с основными производственными фондами (даже если они устарели и сильно изношены) и привычными командными приемами управления. Ведь для преобразования в малое предприятие производств, цехов и других структурных единиц предприятия, помимо решения не менее 65% работников данного подразделения, требуется согласие организации, из состава которой выделяется малое предприятие, становясь юридическим лицом и приобретая полную хозяйственную самостоятельность. Поэтому насущной задачей в деле становления малых предприятий, повышения их дееспособности и отдачи стало ускорение перехода их к новым отношениям собственности — от аренды

к акционированию, а в ряде случаев даже к частичной приватизации, что повысит заинтересованность работников в эффективном труде.

Приватизация нуждается в четком и понятном трудящимся механизме ее реализации, только тогда она послужит мощным стимулом развития малого бизнеса, создаст реальные предпосылки для проведения трудовыми коллективами малых предприятий мероприятий по обновлению техники и технологии, реконструкции действующих объектов, тем более что прибыль, идущая на эти цели, не подлежит налогообложению. Помеха для выработки такого механизма — недоработка в некоторых нормативных актах. Так, Минфин СССР из-за нечеткого законодательного определения критерия отнесения к малым предприятиям необоснованно лишает их предусмотренных налоговых льгот.

Как показывает имеющийся опыт работы, малые предприятия нуждаются в квалифицированных кадрах экономистов, бухгалтерских работников, юристов. Содержать их в своих штатах не всегда целесообразно — небольшой объем работы. Возможно, следует создавать районные и городские службы (финансовые, снабженческо-сбытовые, биржевые, юридические, информационные, страховые и др.) для обслуживания малых предприятий. Необходимы фирмы, организации по прокату оборудования и транспортных средств.

Видимо, не излишним было бы организовать в системе переподготовки кадров регулярный обмен опытом руководящих работников малых предприятий отрасли.

Малые предприятия, особенно инновационные, ориентированные на ускоренное освоение технических новшеств, нуждаются в систематической помощи со стороны государства (приоритетное обеспечение материальными ресурсами и новым оборудованием, таможенных льгот и т. п.). В США подобную миссию выполняет созданная при конгрессе Администрация малого бизнеса, отделения которой действуют во всех штатах. В Японии на эти цели правительством выделяется 2—3 млрд. долл. в год, что составляет 0,3—0,6% расходной части бюджета страны⁴.

Следует стимулировать и более надежно оберегать от последствий неудач при проявлении коммерческого риска инновационную деятельность малых предприятий, всерьез берущихся за освоение и внедрение в производство новаторских решений, защищенных патентами и авторскими свидетельствами, тиражирование прогрессивных ресурсосберегающих и экологически чистых технологий.

В этом направлении делаются первые шаги. Так, в Узбекистане создается специальный фонд предпринимательства, призванный оказывать помощь малым предприятиям, не имеющим собственных оборотных средств, а также разрабатывается государственная программа, определяющая принципы и источники формирования и эффективного использования средств фонда государственной помощи предпринимательству. Такие вопросы целесообразно решить и в металлургии с учетом ее особенностей⁵.

Опыт показывает, что становление и развитие малого бизнеса, которому предоставлены большие финансовые преимущества по сравнению с предприятиями госсектора, должны проходить с учетом сбалансированности интересов всех предприятий соответствующего региона. В противном случае возможны перекосы, приводящие к снижению общего уровня выпуска продукции, необходимой народному хозяйству страны, а не только данному региону. Например, в Запорожье из-за нехватки кадров металлургические предприятия за два последних года недодали продукции более чем на 1,5 млрд. руб., тогда как все малые предприятия города, привлекая к себе часть рабочих кадров, выпустили ее всего на 140 млн. руб.⁶.

Учитывая специфику металлургического производства, нам представляется, что малые предприятия в ближайшей перспективе, будут не только дополнять деятельность основного производства во всех сферах, но и со временем займут самостоятельное место, постоянно повышая производительность труда и строя свою работу с учетом конкретных интересов крупных предприятий, из недр которых они выделились.

⁵ Поработать должны все, а не только один... // Правительственный вестник. 1991. № 32. С. 5.

⁶ Филиппов В. Не за страх, а за совесть // Известия. 1991. 3 августа.

⁴ Из-под крыла гигантов выходят малые предприятия // Известия. 1991. 30 июля.

КАКИМ ПУТЕМ ПРОДОЛЖАТЬ РЕФОРМЫ?

Е. Меньшов

Вопрос о выборе пути и последовательности перехода к рыночной экономике в условиях становления единого экономического пространства приобретает особое значение. И не только потому, что необходимо предотвратить дополнительные жертвы и дальнейшее падение жизненного уровня трудящихся. Сегодня становится очевидным, что сокращение производства, снижение производительности труда и благосостояния населения явилось следствием прежде всего неправильных методов реформирования экономики. Достаточно указать на то, что шесть лет назад экономика страны находилась еще только в предкризисном состоянии, когда нас не устраивали темпы роста. Теперь же из-за непродуманной политики перехода от командно-административных методов управления к экономическим реформам привела к падению старых рычагов, но не сумела создать эффективных новых. В итоге речь идет уже не о качестве темпов роста; задача состоит в преодолении спада производства.

Надо признать поэтому, что попытка создания действенных мотивов развития предприятий, которые провозглашались ключевым звеном радикальной экономической реформы, оказалась явно безуспешной. Предоставленная предприятиям экономическая самостоятельность, не подкрепленная регулирующими механизмами, практически вылилась только в бесконтрольное повышение цен и инфляционных денежных доходов, что подстегнуло экономический кризис. Борьба с инфляционными явлениями путем ужесточения налоговых ограничений (связанных, например, с установлением предельного уровня рентабельности, налогообложением прироста фонда заработной платы и т. п.) не оправдала надежды. Подобные средства заведомо не могли спасти положение, поскольку вели к заметному ослаблению и без того подорванных побудительных мотивов развития производства. Таким образом, именно вследствие малообоснованных методов реформирования социально-экономическая ситуация становилась все более неуправляемой.

Под воздействием собственных неудач и на фоне известного прогресса Запада возникла «рыночная лихорадка». На об-

щество обрушилась серия многочисленных программ, выражающих по существу лишь одну цель: «рынок ради рынка». При этом забывалось, что первоначально переход к рыночным отношениям рассматривался как наиболее быстрая и эффективная возможность перестройки экономики в соответствии с народнохозяйственными потребностями. И потому сценарий всех программ повторялся по одной и той же заданной схеме, где на первом месте стоит сплошная приватизация государственной собственности.

Между тем, **главной проблемой** с точки зрения формирования нового хозяйственного механизма является **увязка роста денежных доходов с ростом производства при создании сильных побудительных мотивов к его развитию.**

Организационно-экономические формы и отношения, свойственные высокоразвитой рыночной экономике, действительно способны развязать эту и многие другие проблемы. Однако психологическая и квалификационная неподготовленность кадров к работе в новых условиях, а также неизбежность длительного этапа демополизации производства, связанного с технологической и структурной перестройкой народного хозяйства, потребует значительного времени. Значит, необходим относительно длительный переходный этап, для которого следует проработать свою логику преобразований экономики, с учетом допущенных просчетов и промахов.

На наш взгляд, неутешительные последствия радикальной экономической реформы объясняются общей концептуальной ошибкой, сделанной при выборе пути развития. Эта ошибка заключается в том, что решение проблемы по активизации деятельности предприятий искалось преимущественно через внешние факторы, исходя из того, что надо увеличить давление экономической среды (совокупности экономической инфраструктуры и экономических отношений) на товаропроизводителей. С формальной точки зрения все как будто верно. Но не было принято во внимание главное: ведь экономическая среда сама является основным объектом преобразования и, естественно, не в состоянии создать на стадии перестройки полноценной обратной свя-

зи, способной выступать в качестве рычагов развития производства.

Как представляется, необходимо пересмотреть концепцию радикальной экономической реформы, сделав упор на внутреннее для производителей факторы экономического роста — на создание внутреннего «двигателя» мотивации экономического развития предприятий. В таком случае задача преодоления экономического кризиса и дальнейшего движения по пути прогресса должна решаться с позиций единых, целостных и непротиворечивых принципов (единая система управления экономикой, единая денежная единица и т. п.). При этом переход к новым системам и методам произойдет естественным, безболезненным и бесконфликтным путем, если производители сами начнут стремиться к наибольшей экономической свободе. Тогда движение к рыночному хозяйству станет по своему характеру эволюционным, а значит — и оптимальным для формирования новых отношений.

Закономерен вопрос: что же именно выступает в качестве внутренних факторов (самопобудительных мотивов) экономического развития предприятий? Прежде всего — отношения собственности, преобразование которых и является сердцевинной радикальной экономической реформы. На практике, однако, оно сводится к приватизации с выкупом, акционированием и т. д. По существу такое направление ведет к привнесению в производство мотива мелкого собственника в надежде возродить у трудящихся чувство хозяина и интерес к труду. Однако в таком подходе допущен существенный изъян, состоящий в том, что внедряется в общественное производство только половина «механизма мотивации мелкого собственника». Ведь, кроме отношений собственности, в системе хозяйствования присутствует еще одна важная сторона — **отношение к труду**. Для мелкого собственника оно реализуется непосредственно через отношение к собственности, обуславливающее прямую связь величины вознаграждения с результатом трудового вклада. Но при коллективной собственности появляется проблема сочетания личных интересов с общественными, которое отнюдь не достигается через придание коллективным формам хозяйствования статуса совладения. Здесь уже целое не есть просто аддитивная совокупность частных. Обязательно происходит взаимодействие составных частей, приводящее к новой сущности.

Конкретно это обусловлено тем, что само по себе право совладения не может обеспечить согласование индивидуальных интересов трудящихся в направлении и интенсификации усилий к росту производства. Более того, тут возникают серьезные причины того же порядка, от которых мы пытаемся уйти, так как присвоение доходов по капиталу (совладение) отрицает примат распределения по труду, по индивидуальному трудовому

вкладу в коллективное производство. Нетрудовая форма присвоения вызовет не только нарушение принципа распределения по труду, но и отчуждение труженика от условий и продуктов производства. И чем крупнее трудовой коллектив совладельцев собственности, тем острее будут проявляться данные проблемы. Поэтому на таком пути неизбежны затухания побудительных мотивов развития производства. На Западе, кстати, большинство предприятий коллективной собственности совладения представляет собой, при ближайшем рассмотрении, классические акционерные общества с контрольным пакетом акций у узкой группы владельцев.

Таким образом, ставка только на формы совладения коллективной собственностью не позволит решить проблему развития действенных мотивов роста производства, через которые в конечном счете лежит путь выхода из кризиса. Для решения этой проблемы в первую очередь необходимо устранить главную причину, приведшую к кризису. Такой причиной, как уже отмечалось, является разрыв между ростом денежных доходов и ростом производства.

С целью восстановления прочной связи между ними мы предлагаем использовать экономическую систему, которая усиливает и согласовывает индивидуальные интересы работников, нацеливая их на достижение высоких конечных результатов производства. Она состоит из двух важных элементов: специальной налоговой системы на доходы на потребление и механизма саморазвития предприятий. Первая включает в себя две шкалы налогообложения доходов на потребление. Одна шкала основная, с крутым прогрессивным ростом; другая — льготная, со слабой или даже нулевой прогрессией. Основная шкала должна использоваться постоянно применительно ко всем (если нет оговорок) доходам работников сферы материального производства и коммерческой деятельности. Государство вправе предоставлять привилегии, допуская налогообложение доходов по льготной шкале, только если они направляются на цели развития своего производства.

Важнейшим элементом предлагаемой системы является механизм стимулирования производства, который и будет выступать сильным внутренним фактором, побуждающим рост производства. Одновременно этот механизм выступает инструментом увязки роста денежных доходов с ростом производства. Он базируется на двухступенчатом порядке формирования заработной платы. Последняя делится на две части. Одна выдается как обычно, но только в соответствии с основной шкалой налогов на потребление, взятой от этой части. Вторая же начисляется с учетом льготной шкалы налогов, но только в зависимости от эффекта развития производства (увеличение объемов выпуска продукции, повышение ее качества, снижение издержек). Причем

она перечисляется в фонд развития производства, а трудящимся выдаются своего рода облигации, отражающие величину индивидуального трудового вклада каждого. В таком случае выплата поощрительной части заработной платы осуществляется в виде дивидендов, начисляемых по облигациям работников. Величина дивидендов должна быть пропорциональна как размеру прибыли, так и стоимости облигаций, находящихся во владении трудящихся. При выплате дивидендов облигации на такую же стоимость «погашаются» (возвращаются обратно предприятию), а затем снова используются для продажи работникам при начислении зарплаты в последующие периоды. Другими словами, такие ценные бумаги находятся в постоянном обороте между предприятиями и членами трудового коллектива. В этом и состоит существенное различие предлагаемых динамичных ценных бумаг от традиционных статичных ценных бумаг, подтверждающих статус совладения.

Механизм саморазвития функционирует так, что вынуждает вкладывать часть заработной платы в фонд развития по льготному налогу, т. е. покупать облигации трудовых коллективов в надежде на возврат соответствующей части зарплаты

в форме дивидендов. В противном случае жесткий налог уничтожит эту часть безвозвратно. Конечно, часть трудовых доходов, направляемых в фонд развития, представляет дополнительные средства, необходимые для целей развития производства. Однако наибольший эффект состоит все же в возбуждении сильных мотивов к развитию производства, поскольку непогашенные облигации трудовых коллективов являются уже частью присвоенных, но еще не «овеществленных» в деньгах доходов.

Наибольший эффект механизм саморазвития может обеспечить тогда, когда заработная плата будет зависеть от трудового вклада как каждого работника в отдельности, так и коллектива в целом. На наш взгляд, фонд заработной платы предприятий должен формироваться по сумме нормативной составляющей, соответствующей количеству и качеству затраченного труда, и составляющей, пропорциональной размеру прибыли. Такое положение позволит выйти на трудовые формы участия работников в прибыли предприятия, что и будет означать коренное реформирование отношений как собственности, так и труда.

Ульяновск

Указатель статей, опубликованных в журнале в 1991 г.

«ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

	№	Стр.
Горшков М.— Формирование общесоюзных рыночных связей.	2	15— 23
Иванов Е.— Особенности плана 1991 г.	1	3— 11
Иванченко В.— План и рынок: диалектика сочетания	2	24— 29
Калугин Л.— Все определяется человеком	6	22— 33
Карпунин М.— Государство и предприятие	6	13— 21
Кириченко В.— Экономика на пороге рынка	2	3— 14
Кушлин В.— Государство в экономике: вчера, сегодня, завтра	6	3— 12
Левин А.— Спрос и его удовлетворение	2	30— 36
Львов Д., Глазьев С., Герасимович В.— Экономическая стратегия технического развития	1	12— 23
Любимцев Ю.— Финансовый кризис: причины, формы и пути преодоления	3	19— 29
Милосердов В.— Условия использования аграрного потенциала	6	34— 42
Никонов А.— Земельная реформа в СССР и основные направле- ния устойчивого развития АПК	3	13— 18
Попов В.— Чтобы не скудели природные кладовые	2	37— 42
Плышевский Б.— Территориальные проблемы формирования рынка	1	24— 34
Рыбаков О.— Ближайшие перспективы внешнеторговых связей	2	96— 101
Селезнев А.— Еще раз о формах собственности	6	43— 52
Степанов Ю.— К итогам двенадцатой пятилетки	3	56— 65
Строганов Г.— Машиностроительный комплекс и научно-техни- ческий прогресс	3	3— 12
Федченко А.— В режиме жесткой экономии	2	43— 46
Взгляд со стороны		
Кейзер Майкл — Производство энергии в СССР: проблемы и перспективы	6	71— 78

ИЗ БЛОКНОТА ЭКОНОМИСТА

Игнатовский П.— Если по существу	4	53— 62
--	---	--------

СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ

Бондаренко В.— Формирование потребительского рынка	3	49— 55
Волков В., Чернявский А.— Результаты могли быть и другими	4	31— 40
Иванов Е.— Планирование и прогнозирование	3	39— 48
Клоцвог Ф., Мацнев Д.— Плановое регулирование экономики	4	3— 13
Мальцев Г., Матеров И., Уринсон Я., Щербинкин В.— Методоло- гия прогнозных расчетов перехода к рынку	5	19— 28
Овчинников Н.— Социально-экономическая ориентация и тактика хозяйствования	5	29— 40
Орлов А.— Социализм — рынок — план	4	23— 30
Пяткин А.— Прогнозы, целевые программы, государственный план	5	3— 9
Семенов П.— Проблемы экономического регулирования регио- нального развития	5	10— 18
Трофимов Н.— Противозатратность в интересах государства, про- изводителя, потребителя	4	14— 22
Фокин Ю.— Союзный договор, вопросы экономических отношений	2	69— 75
Шкурский А.— Проблемы материальной сбалансированности на- родного хозяйства в 1991 г.	2	61— 68

ОБСУЖДАЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

Белоусов Р.— Слом или реформа планирования (сопоставление программ перехода к рынку)	1	35— 47
Губанов С.— Предпосылки подъема	2	47— 60

Куликов В. — Возможные последствия перехода к рыночной экономике	3	30— 38
Черковец В. — Политико-экономический анализ перехода к рыночной экономике	1	48— 57

К 121-й ГОДОВЩИНЕ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ В. И. ЛЕНИНА

Беложов Р. — Ленин о новой промышленной революции в России	4	41— 52
---	---	--------

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Ельмеев В. — Собственность и распределение: нерешенные вопросы	4	107— 115
Игнатовский П. — Экономическая роль государства (Объективные предпосылки. Мировой опыт. Дезорганизованная экономика)	1	58— 71
Хубиев К. — Реформа отношений собственности: прогресс или отступление	3	82— 90

ОПЫТ ПРЕДПРИЯТИЙ

Атрашкевич В. — Платим по результатам	5	56— 65
Гордановская В. — Нормативные методы управления себестоимостью	6	79— 88
Кудерьб В., Лиханов В. — Инициатива требует поддержки	2	76— 82
Махмутова А. — Главное сейчас — организация труда	5	66— 74
Швецов В. — Увеличение производства мясной продукции	3	66— 70

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Боков А. — Развитие системы платных услуг	1	98— 104
Меньшикова О. — Новые подходы к формированию социальной политики	5	50— 55
Мстиславский П. — Какой быть системе оплаты труда и налогов	6	53— 60
Об оплате труда колхозников и работников совхозов (по данным Госкомстата СССР)	1	110— 112
Орлов Г., Солошенко И., Попов Н., Панченко Б. — Ресурсное обеспечение здравоохранения	1	104— 110
Симуш П. — Напряженность во взаимоотношениях города и деревни: возможности ее ослабления	5	41— 49

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Глисин Ф., Кузнецова И. — Материально-техническая база науки	5	82— 87
Ковтуненко А. — Экономический механизм интеграции науки и производства	6	61— 70
Крашенинников С., Федюшкин В. — Научно-техническая политика в условиях перехода к рынку	5	75— 81

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

Дмитренко Г. — Мотивация социальной активности работников государственных предприятий	2	88— 91
Кабанков В. — Механизм ценообразования в системе управления НТП	3	97— 100
Карташова Л., Шагалов Я., Дерина Л. — Дисциплина труда на промышленных предприятиях	1	72— 79
Кожевников Р. — Вопросы управления научно-техническим прогрессом	4	63— 68
Корляков Л. — Современные валютные отношения	6	89— 95
Котов В. — О государственной программе конверсии оборонной промышленности	4	76— 81
Липниц И. — Контуры реформы ценообразования	1	80— 87
Нестерович Н. — Материально-техническое обеспечение государственных заказов	1	88— 92
Орлов А. — Распределительная система: государственное воздействие	5	88— 94
Позова Т. — Необходимое условие перехода к рынку	2	83— 87

Савосин В.— Бытовое обслуживание населения	5	94— 97
Ткачук В.— Рынок и конверсия	3	91—100
Тушунов Д., Тушунов Ю.— Особенности развития межотраслевых производств	4	68— 76

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС СТРАНЫ

Беспахотный Г.— Перспективы развития села	1	93— 97
Курцев И.— Как используются сельскохозяйственные земли . . .	5	98—104
Молодцов А., Никифоров А.— О формах хозяйствования в агро- промышленном производстве	5	104—107
Пошкус Б.— Уроки минувшего года	4	82— 87
Серков А.— Изменения в управлении агропромышленным производством	2	92— 95
Сычев Л.— Каким быть хозяйствам Нечерноземья	6	96—102

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Адамеску А., Головин И.— О проблемах программно-целевого формирования сети малых предприятий	3	77— 81
Богомолов Ю., Добрынина Л.— Профессиональная занятость (региональный аспект)	5	108—113
Горбунов Э.— Крупные экономические районы: пути преодоления дизинтеграции рынка	4	88— 93
Орлова Д.— Экономика Эстонии	4	93— 97
Урчунки В.— Научно-технические программы Украины	3	71— 76

РЕЗЕРВЫ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Зеленский А.— Источники ресурсосбережения в ремонтном производстве	3	101—106
Комаровский А., Спектор А., Видяйкин Ю.— Конструкционные материалы (эффективность производства и использования) . . .	5	114—119
Метнев В., Котяев П.— Производственные мощности предприя- тий: проблемы использования	1	113—117

ЭКОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

Бутенина В., Газман В.— Экологический государственный заказ .	4	103—106
Хейнман С.— Экономическое видение экологии	4	98—102

ИНТЕРВЬЮ, БЕСЕДЫ, ВСТРЕЧИ ЗА «КРУГЛЫМ СТОЛОМ»

В режиме жесткой экономики	2	43— 46
Все определяется человеком	6	22— 33
Инициатива требует поддержки	2	76— 82
Особенности плана 1991 г.	1	3— 11
Противозатратность в интересах государства, производителя, потребителя	4	14— 22
Чтобы не скудели природные кладовые	2	37— 42

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Милюков А.— Мировой опыт регулирования экономики	1	121—128
Симаков В., Казаков В.— Влияние государства на развитие НИОКР в США	3	107—111

ИЗ ПУБЛИКАЦИИ 20-х ГОДОВ

Базаров В.— О методах исчисления производительности труда .	3	112—118
Кондратьев Н.— Критические заметки о плане развития народного хозяйства	2	102—114

ИЗ РЕДАКЦИОННОЙ ПОЧТЫ

Андрушків Б.— План и договор в хозяйстве области	5	126
Архипов В.— О планировании мощности предприятия	2	116—118

Вакулин П. — Решающее условие динамичного развития экономики	5	120—123
Деева В. — И вновь о металлоломе	5	124—125
Лазарев П. — Рациональнее использовать лесные ресурсы	1	119—120
Мельник П., Астринский Д., Ветров П. — Как лучше сохранить продукцию	2	115
Мельник-Хмарый В. — Изменения ориентиров экономики	6	103—105
Саакян Д. — О критерии оценки работы предприятия	6	106—108
Убайдуллаев С. — Аренда и технический прогресс	1	118

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

Арсенов В. — Транспорт страны и его будущее	2	126
Крымов К., Солошенко И., Курнаев А. — Нормативы в планировании здравоохранения	2	127
Локшин Р. — Товары и услуги	4	116—117
Подымалов Н. — Проблемы улучшения качества производства	3	120—121
Шульга В., Корниенко Н. — Региональный аспект использования трудовых ресурсов	3	119

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Иванов Г. — Обсуждаем вопросы нормирования	2	119—121
Инков И. — Об экономическом суверенитете национально-территориальных образований	2	122
Новые подходы к региональной экономике	3	124
Петров Н. — Обсуждение вопросов земледелия	3	123
Степанов Ю. — Проект «ЛИНК — ООН» и совершенствование макроэкономического прогнозирования	2	123—125

ИНФОРМАЦИЯ

В Госплане СССР	3	122
О прогнозных и плановых проектировках на 1992 г.	6	109—111

ИЗ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК

Перевощиков Ю. — Народнохозяйственный комплекс как система	4	118—128
Перевощиков Ю. — Народнохозяйственный комплекс как система (продолжение)	6	112—128

«ЭКОНОМИСТ»

ЭКОНОМИКА СЕГОДНЯ

Быбочкин А., Петренко А. — Базово-сырьевые отрасли в условиях рыночных отношений	2	12—18
Горшков М. — Проблемы функционирования экономики в переходный период	4	3—10
Гришин А. — Структурная перестройка экономики на современном этапе	6	25—36
Журавлев С. — Государственное регулирование экономики в переходный период	5	28—37
Иванов Е. — О накоплении и потреблении	4	11—20
Кириченко В. — Экономические итоги полугодия: что тревожит и что обнадеживает	3	3—12
Корняков В. — Противозатратная система на уровне предприятия	2	19—31
Логинов В., Федотов А. — Приоритеты научно-технического прогресса и структура производства	2	3—11
Погосов И. — Индексация доходов на основе потребительской корзины	1	17—25
Селезнев А. — Иного пути нет (Об интенсификации сельского хозяйства)	1	10—16
Сметанин Н. — Сегодня и завтра производства потребительских товаров	3	13—19

Субботин Г.— К вопросу о разгосударствлении	6	37— 41
Формирование качественно нового плана (заочный «круглый стол»)	4	21— 37
Хрилев Л., Макаров О.— Тревоги энергетиков	1	62— 72

Перспективы Союза

Бобровников В., Зайченко Н.— Экономические взаимоотношения суверенных республик	5	38— 47
Дзарасов С.— Мы нужны друг другу гораздо больше, чем это кажется	5	21— 27
Завельский М., Львов Д.— Механизм межрегиональных хозяйственных взаимодействий	6	11— 24
Зенченко Н.— Новый союзный договор и экономические связи суверенных республик	6	3— 10
Орлов А.— Не упустить шанс	5	12— 20

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ, ПЛАНИРОВАНИЕ

Бачурин А.— Укрепление взаимосвязи плана и рынка	3	41— 51
Виссарионов А., Хрусталева А.— Формы государственного влияния на экономику. Госзаказ	3	73— 82
Губанов С.— Реконструкция народного хозяйства: вес металлургии	3	20— 32
Заставенко Е., Райсберг Б.— Государственные программы и рынок	3	33— 40
Зенченко Н.— Низкоемкие производства, их размещение и развитие	6	3— 10
Локшин Р.— План и потребительский рынок	5	54— 62
Малыгин А.— К прогнозу в экономике	5	63— 71
Фомичев Н.— О пропорциях накопления и обновления основных фондов	3	52— 59

СКВОЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРИИ

Игнатовский П. Деньги	6	64— 77
-----------------------	---	--------

ОПЫТ ПРЕДПРИЯТИЙ

Антонов Н.— Главное — не стоять на месте	4	38— 44
Грачев А.— И государственное предприятие способно конкурировать	2	41— 47
Липатников С.— «Выход в коренном изменении политики хозяйствования: чтобы цены поднимать было труднее, чем наращивать производство»	6	42— 51
Молис М. Коммерческий банк: настоящее и будущее	6	52— 57
Муравьев И., Джаксыбаев С.— Как заинтересовать предприятия в снижении себестоимости	5	80— 86
Носов В.— Все решает организация	2	32— 40
Тахтамурадов А.— Организация плюс стимулы	1	108— 110
Фокин Ю.— Опыт предприятий подсказывает выход	3	83— 89
Ханин Л., Линник Г., Баулин С.— Расширить возможности предприятий	1	73— 82
Юрьев М.— Главное — в организации работы, а не в том, чтобы предприятие стало акционерным	6	58— 83

СОЦИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Васильев В., Фонарева Н.— Потребитель в «тисках» рынка	6	87— 96
Дмитренко Г.— О механизме мотивации труда	3	93— 96
Дон С.— Индексация: панацея от обесценения доходов населения или мина замедленного действия	3	97— 102
Кунгурова Н.— Об условиях труда женщин	5	108— 109
Левин А.— Возможности усиления социальной защищенности населения	5	104— 107
Прокопов Ф.— Рынок и занятость населения	1	35— 45
Сметанин Н.— Потребительский рынок: вопросы нормализации	6	78— 86

Сычев В., Гречишников Л. — Балансы рабочих мест в регулировании занятости	3	90— 93
Ходжаев Д. — Социально-экономические аспекты приватизации жилья	4	88— 95

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

Асекритов С. — Важный инструмент разгосударствления и приватизации предприятий	2	57— 63
Бобков И. — Регулирование инфляционных процессов в инвестиционной деятельности	6	109—113
Газман В. — Корни российского акционирования	4	78— 87
Гречишников П. — Состязательность в системе хозяйствования	4	64— 70
Завалишин М. — Новые нормы амортизации	1	104—107
Когай Р., Смирнов М., Хохлова Н. — Перекосы в кооперативной деятельности	1	92— 96
Комаровский А., Спектор А. — Малые предприятия в металлургии	6	113—117
Коровина З. — О конкретных методах формирования хозяйственного механизма	2	48— 56
Крутиков Ф. — Маркетинг и управление производством	4	45— 55
Крюков В., Пермиков Р., Черная О. — Управление трудом в государственном секторе экономики	1	46— 52
Лебедев В., Павлов В. — Ресурсосбережение (нерешенные вопросы)	1	53— 61
Малева Т. — Стимулирование эффективности труда	4	56— 63
Марданов И. — Управление производством в АПК	1	97—100
Попова Т. — Опыт организации коллективных предприятий	1	100—104
Пузыня К. — Проблемы научных и инженерных коллективов	1	87— 91
Семенов К. — Вопросы рационального использования импортной техники	4	71— 77
Скобара В. — О структуре себестоимости продукции	1	83— 86
Щербаков В. — Новое звено в системе управления экономикой	1	3— 9

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Бураков Б., Борисенко А. — Рынок и крестьянское хозяйство	5	93— 97
Гайнетдинов М. — Материально-техническое обеспечение села	2	89— 94
Зайналов М. — Малые предприятия продовольственного комплекса	2	94— 97
Кресникова М., Нечаева Л. — Анализ эффективности межреспубликанских связей по продукции АПК	6	104—108
Луконин И. — Изменения в структуре капитальных вложений в АПК	3	103—107
Маматказин А., Холмиразев Б., Додобаев Ю. — Земля и доходы земледельцев	3	108—111
Молдаван Л. — Договорные отношения и изменение планирования в аграрном секторе	6	87—104
Хлыстун В. — Земельная реформа в РСФСР	5	87— 92

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Кадыров Р. — Научно-техническая политика в республике	4	96—100
Котилко В. — Договорные экономические взаимоотношения республик	2	98—102
Сапиро Е. — Становление рыночных отношений в области	4	101—105
Тараканов М. — Проблемы специализации Иркутской области	2	102—106
Шимов В., Александрович Я. — Социально-экономическое развитие республики (выводы из прогноза)	5	98—108

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Аверьянов Н. — О ценовом паритете между городом и селом	2	71— 77
Шпрыгин В. — Ближние и дальние перспективы реформы цен	2	64— 70

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Бачурин А. — Эволюция рынка при капитализме и государственное регулирование	2	78— 88
Игнатовский П. — Видение социалистического хозяйствования	3	60— 72
Малахинова Р. — Макропоказатели и их информативность	5	110—115

В ПОПОЛНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

Бабичева Ю., Трохова О. — Механизм контроля за денежной массой	2	107—114
Безруков В., Косарев А. — Система национальных счетов: сущность, использование	4	111—116

ЭКОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

Витин А. — Оценка и стимулирование эффективности природоохранных инвестиций	4	106—110
--	---	---------

ИНТЕРВЬЮ, БЕСЕДЫ, ВСТРЕЧИ ЗА «КРУГЛЫМ СТОЛОМ»

Важный инструмент разгосударствления и приватизации предприятий	2	57—63
Все решает организация	2	32—40
«Выход в коренном изменении политики хозяйствования: чтобы цены поднимать было труднее, чем наращивать производство»	6	42—51
Главное — не стоять на месте	4	38—44
Главное — в организации работы, а не в том, чтобы предприятие стало акционерным	6	58—83
И государственное предприятие способно конкурировать	2	41—47
К вопросу о разгосударствлении	6	37—41
Коммерческий банк: настоящее и будущее	6	52—57
Мы нужны друг другу гораздо больше, чем это кажется	5	21—27
Новое звено в системе управления экономикой	1	3—9
Повышение благосостояния народа требует общегосударственного плана	1	26—34
Сегодня и завтра потребительских товаров	3	13—19
Формирование качественно нового плана	4	21—37

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Безруков В., Косарев А. — Формирование системы государственного регулирования (опыт Франции)	5	38—47
Тимофеева О. — Роль государства в ограничении монополий (опыт Франции)	5	48—53
Толкачев С. — Механизм конкуренции в военно-промышленном комплексе США	4	117—122

ИЗ ПУБЛИКАЦИЙ 20-х ГОДОВ

Бялый И. — О противоречиях в экономике	4	123—128
Туровский И. — Рынок промышленных товаров и методы его регулирования	2	114—120
Шанин Л. — Вопросы финансового режима	5	116—125

ИЗ РЕДАКЦИОННОЙ ПОЧТЫ

Алешникова В. — Управленческое консультирование	1	117—118
Бударина А. — Рынок? Регулируемый!	1	115—117
Жуков Л., Смекалов П., Кованов С. — Закон экономии времени — критерий эффективности сельскохозяйственного производства	2	121—124
Колесников А. — К планированию себестоимости в строительстве	3	112—114
Меньшов Е. — Каким путем продолжать реформы?	6	118—120
Могилевский Д. — Имеет смысл	3	114
Некрасов С. — Выход из кризиса — в плановой системе	1	111—114
Озира В. — Новые требования к руководителю в условиях рыночной экономики	5	126—128
Тананыкин М. — Противозатратная организация оплаты труда	2	127—128
Шамбер А. — Социальная политика на предприятиях	2	124—126

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

Чернов Ю. — Нетрадиционные методы макроэкономического анализа	3	115—116
--	---	---------

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

- Галецкий В.** — Концепция прогноза проблем населения и трудового потенциала 1 119—121

ИНФОРМАЦИЯ

- В Минэкономики СССР** 1 122—123
 —»— —»— 3 117—118

ИЗ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК

- Богатырев Ю.** — Планирование НТП и ценообразование по новой технике 1 124—128
Семенов Ю. — Методические вопросы определения меры труда . 3 119—128

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

П. А. Игнатовский (главный редактор), **Р. А. Белоусов**, **В. П. Воробьев**, **О. С. Ефимов** (зам. главного редактора), **Е. В. Жаренков** (ответственный секретарь), **В. Н. Кириченко**, **А. А. Модин**, **А. В. Орлов**, **О. К. Рыбаков**, **В. В. Симаков**, **Д. В. Украинский**.

Технический редактор **Л. С. Алексеева**.

Сдано в набор 25.10.91. Подписано в печать 21.11.91. Формат 70×108^{1/16}.
 Печать высокая. Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57. Уч.-изд. л. 13,13.
 Тираж 25 240 экз. Заказ 1074. Цена 1 р. 20 к.

Адрес редакции: 103009, Москва, К-9, пр. Маркса, 12. Тел. 292-15-77; 292-17-97.

Типография издательства «Правда», 125865 ГСП, Москва, А-137, ул. «Правды», 24.



ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ И ПРОЕКТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ!

Вы стремитесь эффективно управлять строительным
инвестиционным циклом?

Тогда Вам не обойтись без компьютерной системы

ТОККАТА

Система может использоваться в строительной организации
любого уровня.

ТОККАТА помогает:

- формировать организационно-технологические модели объектов строительства вручную, с помощью автоматических режимов и использования типовых моделей, объектов-аналогов, нормативных баз;
- определять потребность и оптимизировать загрузку людских, материально-технических, финансовых ресурсов;
- вычислять технико-экономические показатели и формировать графики выполнения работ по объектам, стройкам, исполнителям и строительным организациям;
- манипулировать линейными и сетевыми изображениями объектов, стройки;
- формировать запросы по материально-техническим ресурсам, оборудованию, проектно-сметной документации и строительно-монтажным работам.

Справки, запросы и плановые документы могут быть просмотрены на экране и выданы в виде твердых копий.

Спешите приобрести систему **ТОККАТА**, цена вполне приемлемая, а эффективность очевидна!

Приглашаются организации, а также частные лица в качестве дилеров по реализации нашей продукции на внутреннем рынке.

Обращаться по адресу: 103051 г. Москва, ул. Неглинная, 17.
Ассоциация «Стройтехинформатика», АО АСТИ.

Контактные телефоны: 200-44-00, 200-43-06.

РОССИЙСКИЙ ТРАНСПОРТНЫЙ БАНК

банк универсального типа, предоставляющий широкий спектр кредитно-финансовых услуг;

Ваш партнер по предпринимательству, реализации социальных и экономических программ;

квалифицированный консультант, агент, посредник

ПРЕДЛАГАЕТ

- открытие и ведение расчетных счетов;
- краткосрочное и долгосрочное кредитное обслуживание;
- 10—15% годовых по срочным депозитам на взаимовыгодных условиях;
- консультационные и брокерские услуги;
- поддержку и спонсорство, участие в финансировании благотворительных проектов;
- инвестиции в перспективные направления предпринимательства.

Звоните нам: 202-03-05, 200-15-52, 299-20-39.

Наш адрес: Москва, Кропоткинская наб., д. 13.



«РОСТРАНСБАНК»

