ISSN 0370-0356

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

•

ОПРЕДЕЛЯЕТ ЧЕЛОВЕК

•

КАКОЙ БЫТЬ СИСТЕМЕ ОПЛАТЫ ТРУДА И НАЛОГОВ

•

ОПЫТ ПРЕДПРИЯТИЯ

•

ПРОИЗВОДСТВО ЭНЕРГИИ В СССР:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

6

ИЮНЬ • 1991

Вниманию руководителей предприятий, организаций, учреждений!

Международная школа бизнеса совместного советско-итальянского предприятия «СИНЕРГИЯ», созданного при Московском институте народного хозяйства им. Г. В. Плеханова,— одно из ведущих учебных заведений по подготовке менеджеров нового профиля.

СП «СИНЕРГИЯ» предлагает обучение в СССР с последующей стажировкой за рубежом.

Первый этап — 3—4-недельный курс обучения в Москве по проблемам маркетинга, менеджмента, психологии и искусства управления, организации и функционирования акционерных обществ, коммерческой работы в условиях рыночной экономики, организации внешнеэкономической деятельности (оплата курса в советских рублях).

Второй этап — 2—4-недельная стажировка в наиболее престижных бизнес-школах в городах: Болонья (Италия), Нью-Йорк, Лос-Анджелес (США), Лондон (Англия), где предусматривается глубокое изучение зарубежного опыта в указанных областях. Особое внимание уделяется практическому обучению в зарубежных фирмах и на предприятиях (оплата в свободно конвертируемой валюте).

В соответствии с запросами заказчиков СП «СИНЕРГИЯ» формирует целевые программы с различным сроком обучения и зарубежной стажировки слушателей с учетом их профессиональных интересов и знаний. Целевые программы уже осуществлялись для специалистов Минрадиопрома, Минлеспрома, Миннефтехимпрома, ГАЗа, объединения Нижнекамскнефтехим и др.

Помимо обучения, в процессе стажировки за рубежом менеджеры получают возможность прямых деловых контактов, специально подготовленных нашими зарубежными партнерами.

Во время стажировки за рубежом слушатели обеспечиваются 4—5-звездочной гостиницей (номера на 1—2-х человек), питанием, транспортом, деньгами на карманные расходы по международным стандартам. Предусмотрена обширная культурная программа.

Только за прошедший год прошли обучение и стажировку:

в Италии — 220 человек,

в США — 260 человек,

в Великобритании — 90 человек.

Среди них руководители и специалисты Госплана СССР, министерств и ведомств, государственных и негосударственных предприятий, объединений, ассоциаций, концернов, СП со всех регионов страны.

Оформление выезда на стажировку осуществляет СП через свой отдел внешнеэкономических связей.

Подробности по телефонам: 236-42-84;
237-20-06;
237-13-52;
факс — 237-85-11.

Пролетарии всех стран, соединяйтесь!

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СССР

ИЮНЬ № 6 Издается с марта 1924 года

МОСКВА ● «ЭКОНОМИКА» ● 1991

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

В. Кушлин — Государство в экономике: вчера, сегодня, завтра 3
М. Карпунин — Государство и предприятие 13
Л. Калугин — Все определяется человеком (интервью) 22
В. Милосердов — Условия использования аграрного потенциала 34
А. Селезнев — Еще раз о формах собственности 43

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

П. Мстиславский — Какой быть системе оплаты труда и налогов 53

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

А. Ковтуненко — Экономический механизм интеграции науки и производства 61

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Майкл Кейзер — Производство энергии в СССР: проблемы и перспективы . 71

ОПЫТ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. Гордановская. Нормативные методы управления себестоимостью . . . 79

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

Л. Корляков — Современные валютные отношения 89

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС СТРАНЫ

Л. Сычев — Каким быть хозяйствам Нечерноземья 96

ИЗ РЕДАКЦИОННОЙ ПОЧТЫ

В. Мельник-Хмарый — Изменения ориентиров экономики 103
Д. Саакян — О критерии оценки работы предприятия 106

ИНФОРМАЦИЯ

О прогнозных и плановых проектировках на 1992 г. 109

ИЗ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК

Ю. Перевощиков — Народнохозяйственный комплекс как система . . . 112

© «Экономика». «Плановое хозяйство». 1991.

ГОСУДАРСТВО В ЭКОНОМИКЕ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

В. Кушлин,
д-р экон. наук, профессор

Одна из ключевых идей едва ли не всех программ экономической перестройки в стране — осуществление **разгосударствления** экономики. Острота проблемы обусловлена суперцентрализацией управления, гипертрофией государственной собственности на средства производства и вертикальных административных связей. Но одновременно на фоне противоречивых процессов в обществе все настойчивее обозначается постановка вопроса о **мере** разгосударствления, оптимальном соотношении различных форм собственности и форм управления хозяйством во взаимосвязи с государственной политикой. По существу, нужен новый ответ на вопрос о месте государства (и его институтов) в экономике.

Бытует мнение, что чем меньше государство вмешивается в хозяйственную жизнь (с учетом перехода к рыночным отношениям), тем лучше. Выдвигается также тезис о необходимости «отделения экономики от государства». Однако это требует серьезного уточнения. Должны быть всесторонне оценены общемировые тенденции участия государства в экономических процессах в русле прошлого, настоящего и будущего. Кроме того, важно полнее учесть долговременную социально-психологическую ориентацию нашего народа, особенности страны, вытекающие не только из далекой и недавней истории, но и из реального наложения условий современности на возможное будущее.

Экономические функции государства через призму потребностей общества

Переход к рынку, разгосударствление и приватизация оправданы, если они создают предпосылки роста производительных сил, подъема благосостояния народа, успешного решения социальных проблем. Но на определенном этапе задачи перехода к свободному рынку и приватизации государственного имущества превратились в самоцель. Такая несколько самодовлеющая ориентация наложила отпечаток на мышление многих людей. Общество вновь оказалось в плену концепции, сконструированной априори. В сущности, борясь с «идеологическими» подходами в экономике, мы опять пришли к идеологии, имеющей, правда, иную направленность.

Проектирование очень нужных нововведений в хозяйственный организм (связанных с персонификацией собственности, преодолением отчуждения людей от средств производства и от процесса их воспроизводства, повышением заинтересованности в экономическом и социальном прогрессе), а также назревших преобразований политических институтов с целью демократизации управления, к сожалению, потонуло в суете ниспровергательства существующих властных и иных структур, скатывании, по сути, к анархическим подходам. В таком повороте событий много причин. Но одна из главных — **воинственная некомпетентность.**

В эпицентре политических страстей оказались по преимуществу внешние, умозрительно схваченные цели, навеянные простыми аналогиями с моделями жизни, установившимися в некоторых высокоразвитых странах, причем в их телевизионном изображении. Главными ориентирами реформ стали **формы,** а не **содержание** экономического развития. Был потерян объективный критерий прогресса, замыкающийся на динамику производительных сил общества и удовлетворение материальных и духовных потребностей населения. Между тем последнее определяет успех или неуспех любых реформ.

Всегда существует определенная иерархия потребностей и интересов. Главными потребностями людей (в особенности в наших условиях) были и остаются физиологические, т. е. в пище, одежде, жилье, средствах труда и быта. На втором же месте — задачи **самосохранения (безопасности, защищенности)** не только индивида, но и общества в целом. Но сейчас именно цель самосохранения выдвинулась на первый план.

Третья по значимости группа потребностей связана с существованием социально-духовной близости сообществ людей. Это выражается в их заинтересованности развивать коллективистские традиции, отношения товарищества. Было бы ошибкой считать такие устремления идеологическим штампом. Они — порождение объективно сформировавшихся потребностей людей, усиленное особенностями исторического пути советских народов.

Уравновешивание этих и других групп потребностей в обществе —

Динамика основных показателей социально-экономического развития

(в млрд. руб.)

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.
Валовой национальный продукт	777,0	799,0	825,0	875,0	924,0	905,9
Прирост	17,0	22,0	26,0	50,0	49,0	-18,1
Произведенный национальный доход	578,5	587,4	599,6	630,8	656,8	631,5
Прирост	9,1	8,9	12,2	31,2	26,0	-25,3
Производство товаров народного потребления	367,0	357,0	374,0	398,0	427,0	459,2
Прирост		-10,0	17,0	24,0	29,0	32,2
То же без алкогольных напитков	308,0	321,0	339,0	356,0	377,0	404,0
Прирост	13,8	13,0	18,0	17,0	21,0	27,0
Розничный товарооборот	324,2	332,1	341,5	366,4	404,5	466,9
Прирост	6,7	7,9	9,4	24,9	38,1	62,4
Денежные доходы населения	420,1	435,3	452,1	493,5	558,0	652,5
Прирост	15,0	15,2	16,8	41,4	64,5	94,5
Дефицит госбюджета	13,9	45,5	52,5	80,6	80,7	58,1
Капитальные вложения	179,5	194,4	205,4	218,2	228,5	218,6
В том числе производственные	129,8	139,5	145,2	154,2	161,4	153,7
Совокупная фондоотдача****	0,3330	0,3252	0,3200	0,3241	0,3277	0,2899
Фондоотдача в производстве ***	0,3687	0,3558	0,3464	0,3487	0,3486	0,3032
Совокупная капиталоотдача **	0,0947	0,1132	0,1266	0,2291	0,2144	-0,0829
Капиталоотдача в производстве *	0,0702	0,0638	0,0840	0,2023	0,1611	-0,1644

* Прирост национального дохода к производственным капиталовложениям.
** Прирост ВНП к капиталовложениям в народное хозяйство.
*** Произведенный национальный доход к производственным основным фондам.
**** ВНП к основным фондам народного хозяйства.

важнейшая функция государства и его политических институтов. Недоучет данного обстоятельства стал причиной многих противоречий в нашей экономике.

Рассмотрим динамику основных показателей развития народного хозяйства СССР в период перестройки (см. табл.). При их внимательном изучении становятся видны многие из тех «этапных» причин, которые привели к эскалации кризиса в экономике.

Одна из таких причин связана со структурно не выверенным инвестиционным бумом 1986 г., когда произошел резкий рост капиталовложений в народное хозяйство в целом и в объекты производственного назначения, особенно в машиностроение. Бум оказался сугубо экстенсивным, несмотря на то, что был провозглашен курс на использование качественных факторов роста, эффективное ускорение научно-технического прогресса. Такой существенный недостаток инвестиционной политики дополнился затем диспропорцией, вызванной непродуманной антиалкогольной кампанией, а также популистскими трактовками курса на социальную переориентацию народного хозяйства и «преодоление технократических подходов» в экономике. Это, с одной стороны, послужило еще большему омертвлению производственных инвестиций в незавершенном строительстве объектов позавчерашнего технологического уровня, а с другой — подготовило условия для всплеска разбалансировки спроса и предложения на потребительском рынке из-за резкого снижения поступления товаров народного потребления (— 10 млрд. руб.), сопровождаемого ростом (непокрытым ресурсами) денежных доходов в инвестиционном секторе.

Еще одним сосредоточением дисбалансов стал 1988 г., когда приросты денежных доходов населения увеличились в 2,5 раза, а выпуск товаров народного потребления — на 6,4%, но если не учитывать алкогольные напитки, то только на 5%. Дефицит госбюджета достиг рекордного уровня (81 млрд. руб.), увеличившись против 1985 г. в 5,8 раза. В 1988 г. наблюдались высокие абсолютные приросты ВНП (50 млрд. руб. против 26 в 1987 г.) и произведенного национального дохода (31 против 12). Но за этим не стояли адекватные приросты физических величин (потребительных стоимостей) продукта.

Характерна динамика производства в натуральном выражении по важнейшим позициям номенклатуры промышленной продукции, учитываемым в ежемесячной отчетности (158 позиций). Если в 1986 г. наблюдался их устойчивый рост, а в 1987 г. снижение выпуска затронуло часть изделий, главным образом машиностроения, то в 1988 г. произошел спад в производстве уже каждого пятого вида продукции, а в 1989 г.— почти половины ее важнейших видов. 1988 г. стал трамплином инфляции и экономического анархизма, что было обусловлено неудачными законами о предприятии и кооперации, необдуманной ломкой старых государственных структур. Это создало простор для эгоистических устремлений наиболее ловких в перераспределительных акциях предприятий, кооперативов, спекулятивных элементов.

Логика событий, подталкиваемая напором концепций экономического романтизма и популизма, привела в 1990—1991 гг. к тому состоянию народного хозяйства, которое можно характеризовать как близкое к коллапсу. В 1990 г. произошло резкое переключение с плюсовой траектории на минусовую в производстве ВНП и национального дохода. Превысила критически допустимый уровень разбалансированность хозяйственных связей почти всех предприятий. Экономическая эффективность развития материально-технической базы народного хозяйства стала не просто падающей, а отрицательной.

Одна из серьезных причин всего этого — тенденция к разрушению государственности. Сложившаяся в 1989—1991 гг. экономическая реаль-

ность стала синтезом худших черт, присущих как **централизованной** модели управления (ее громоздкость, помноженная на ликвидацию почти всех стимулов властного принуждения), так и **рыночному** способу взаимодействия (атомистичность, перерастающая в анархию, бартерно-спекулятивный характер связей, монопольность продавца по отношению к покупателю).

По-видимому, в системе действующих ориентиров нужен поворот от красивых схем к **реалиям** отечественного и мирового опыта. Придется скорректировать многие скороспелые установки относительно темпов действий по разгосударствлению, приватизации, переходу к рынку. С помощью государства (а отнюдь не за счет низведения до минимума его роли) можно вывести экономику из кризиса; перейти к наиболее рациональной, цивилизованной форме рыночных отношений; продвинуться к ступеням прогресса, отвечающим как общечеловеческим, так и национальным интересам.

Государственное воздействие на рыночную экономику

Проблема формирования развитого рыночного хозяйства занимает центральное место в экономической перестройке. Но она не может быть решена без государства. Более того, переход к рынку не означает ненужности планирования и администрирования в экономике или отмирания позитивной роли государственного вмешательства в хозяйственную жизнь.

Создавая рыночную экономику, мы, естественно, ориентируемся на опыт других стран, прошедших через новые для нас формы организации отношений на внутреннем и мировом рынках. Важно избежать поверхностности анализа и механического копирования методов.

Развитое капиталистическое рыночное хозяйство прошло через множество этапов, на каждом из которых были самые разнообразные сочетания функций государства и первичных хозяйствующих субъектов. Но при этом в реальном хозяйственном механизме не было той одноцветности, которую пытаются задать советской перестройке в экономике иные наши «рыночники» и их оппоненты.

Смена различных хозяйственных эпох в разных странах (смитовская доктрина свободного предпринимательства, кейнсианство, неолиберализм, концепция маркетинга, постиндустриализм и др.) не была движением в одну сторону: только к рынку или только к централизации. Вернее, направленность движения была: оно неизменно шло к **обобществлению** производства, углублению его общественных начал. Концепции же (или доктрины) управления экономикой, сменяющие друг друга, отражали циклическое развитие обобществления по закону отрицания отрицания. В этой связи можно говорить об общей закономерности **усиления,** а не ослабления роли государства в экономическом развитии едва ли не всех стран.

До недавних пор существовало правило, основанное на теории А. Смита, утверждавшее, что общество обслуживается лучшим образом, когда стремление к прибыли осуществляется при минимальных возможных ограничениях со стороны общества. Его распространенность и признанность, во-первых, вытекала из того, что свобода предпринимательства воспринималась как составная часть демократических свобод. Во-вторых, в соответствии со всем прошлым опытом свободная конкуренция представлялась в качестве оптимального пути достижения быстрого экономического роста.

Однако новые условия воспроизводственного процесса скорректировали данные представления у всех, кто не хотел выбывать из игры. И сколь бы высоки ни были достоинства доктрины свободного предпри-

нимательства, ее защита была неэффективна. С начала столетия, и особенно после второй мировой войны, общество распространило контроль практически на все стороны деятельности фирм. Обвинение, что любой контроль подрывает эффективность свободной рыночной деятельности, было отклонено. Фактически фирма в капиталистических странах показала замечательную устойчивость по отношению к расширяющимся ограничениям и продолжала расти и процветать.

Разумеется, тезис об усилении экономической роли государства должен трактоваться диалектически, имея в виду усложнение всей гаммы взаимоотношений между субъектами новой социально-экономической среды. Влияние государственных институтов должно становиться все более квалифицированным. Управляемость системы определяется способностью государства уловить наиболее важные на каждом этапе рычаги воздействия на поведение экономических субъектов. Это может быть более избирательная налоговая система, целенаправленные ограничения в политике цен, ориентация на государственные субсидии, кредит, штрафы, таможенные правила. Кроме отражения во внутреннем законодательстве стран, такого рода тенденции регулирования экономических отношений предприятий все чаще получают развитие в международных правилах хозяйственной жизни.

За ними, как и во все времена, сейчас также стоят интересы классового характера, т. е. тон задают интересы наиболее сильного среди субъектов отношений — мощных монополистических группировок, транснациональных корпораций. Но все более в этих воздействиях отражаются и надклассовые интересы, общенародные потребности.

Государственные и межгосударственные институты обязаны быть активными охранителями таких ценностей, как стабильность и гармоничность общества, безопасность людей, сохранение и воспроизводство среды обитания народов — природной, национально-исторической, культурной и иной. В этой связи нужно критически оценить явный перебор в бичевании прошлого своей страны. Народ, потерявший опору в своем прошлом, утрачивает и многое из того, чем формируется будущее. Рассчитывать на успех может лишь то общество, которое гордится историей своей страны, своим государством. Это не призыв к квасному патриотизму и новой лакировке действительности, а лишь напоминание об элементарном психологическом правиле: «Начиная дело, обрети уверенность в себе».

Заслуживает поддержки подход к осуществлению экономической перестройки, предложенный научным коллективом во главе с чл.-корр. АН СССР Ю. В. Яременко. Главное его достоинство, отличающее от большинства других концепций и программ, заключается в умении соразмерить желаемое с реальным. Верно установлено наиболее существенное противоречие между замыслом реформы и возможным развитием экономики — крайне перекошенная структура народного хозяйства. Исходной посылкой проектировок стал вывод о том, что нынешняя несбалансированная производственная структура в нашей стране «может функционировать только при условии постоянного нарушения законов рыночной экономики» [1].

Определена и единственно возможная (в случае верности анализа ситуации) стратегическая последовательность действий в экономике. Первый шаг связывается с существенным снижением внеэкономической нагрузки на народное хозяйство, создающим предпосылки для сбалансированности, с ликвидацией наиболее очевидных технологических разрывов. Вторым шагом является глубокая перестройка экономики на основе централизованных программ ее социальной переориентации, создание

[1] Проблемы прогнозирования. Вып. 2. О стратегии перестройки экономики страны. М., 1990. С. 3.

минимальных предпосылок для рыночной саморегуляции. Третий шаг — изменение механизмов управления и завершение формирования рыночных структур, полноценное использование рынка как инструмента саморазвития отраслевой и технико-технологической структур экономики.

Характерная деталь. В Основных направлениях по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике есть раздел о структурной и инвестиционной политике. Следует подчеркнуть, что этот подход носит концептуальный, а не частный характер. Он не может выполнять функции одного из разделов концепции совсем иного типа.

Особая сложность ситуации заключается в том, что, следуя в течение 1987—1990 гг. (ради создания нового хозмеханизма) по пути разрушения существующих структур, мы в материальном и организационно-техническом смысле не поднялись, а даже опустились вниз на ступеньках лестницы, ведущей к цивилизованному рынку. Надо наконец признать, что переход к рыночной экономике — это не только изменение системы экономических отношений, но и масштабная программа по коренному преобразованию народнохозяйственной структуры, производительных сил страны.

Переход к рыночному механизму не бесплатные упражнения по изменению форм отношений. Это — крупнейшая **инвестиционная** программа, требующая экономических обоснований, выстраивания инвестиционных затрат и эффектов во времени и пространстве. Даже для такого индустриального и компактного региона, как бывшая ГДР, затраты по приобщению к рыночному хозяйству в ближайшие 10 лет, по оценкам, фигурирующим в финансовых кругах ФРГ, ожидаются на уровне примерно 775 млрд. долл.

Программа перехода к рынку сможет быть реально действующим инструментом развития только тогда, когда из нее уйдет подтекст политических игр, борьбы за особое положение отдельных слоев в обществе, когда она превратится в программу общенационального спасения и движения вперед, разделяемую всем народом. Нужна разумная государственная линия действий в этом направлении. Особая взвешенность необходима в отношении приватизации. Быстрее других она, наверное, может проводиться в сферах, по самой своей природе требующих **малых** форм хозяйствования — в торговле, бытовом обслуживании, общественном питании, сервисных отраслях индустрии, фермерских направлениях сельского хозяйства, венчурном инновационном бизнесе. Именно здесь мы более всего нуждаемся в восприятии опыта капиталистических стран.

Примечателен опыт ряда развитых стран по широкому поощрению малого бизнеса. Так, в 1987 г. в США общее число предприятий достигло 18 млн. (кроме сельскохозяйственных), но 97% из них — мелкие (к которым статистика относит юридически самостоятельные предприятия с численностью до 500 чел.). Причем основная масса — это мельчайшие предприятия: в 90% предприятий занято менее 15 чел., а в 80% — не более 10. На долю мелкого бизнеса приходится 38% ВНП, здесь сосредоточено 47% совокупной рабочей силы. Однако надо учитывать, что бурное создание малых предприятий сопровождается почти столь же активным их разорением. Имеются данные, что после 5 лет существования в самостоятельном бизнесе закрепляются лишь 23% образовавшихся фирм. Мелкий бизнес невозможен без крупных устойчивых корпораций, оказывающих поддержку наиболее удачливым. Еще более существенна помощь государства, вне которой никакого бума малого бизнеса ни в одной стране не было бы. Так, в США на закупки в сфере малого бизнеса приходится в общей сложности 30% расходов годового бюджета федерального правительства.

Что же касается крупных форм хозяйствования, масштабы распространения которых в СССР традиционно велики, то при их реорганиза-

ции требуется осмыслить мировой и собственный опыт. По признанию зарубежных специалистов, многие освоенные Западом организационно-экономические находки возникли как перенос на свою почву приобретений советского и иного социалистического опыта и обществоведческой мысли.

Специфика нашего общества во многом определяется приверженностью коллективизму в системе жизненных установок народа, что не может не учитываться при выборе типа экономической политики государства. С этой точки зрения, в частности, весьма сомнительна линия, предлагаемая некоторыми учеными на отказ от плановых начал в функционировании экономики. Думается, что неразумно выбрасывать инструмент, начавший давать сбои, не установив по-настоящему, в чем же их причина. Стоит разобраться и в том, почему ни одна здравомыслящая дирекция самых гигантских корпораций капиталистических стран (масштабы которых соразмерны с совокупной экономикой крупных стран) не только не отказывается от планирования и от директивных методов руководства, а, наоборот, как правило, на их совершенствование тратятся все бóльшие средства.

При анализе зарубежной практики, по-видимому, более всего надо обращать внимание на те направления и формы, которые созвучны с психологическими императивами, укоренившимися в нашей среде. Можно, например, предположить, что большой отклик найдет у нас развитие форм, аналогичных так называемым «общественным фондам», действующим во многих странах. Эти фонды на Западе выступают часто как холдинговые фирмы, сосредоточивающие акции производственных и торговых предприятий, банковских учреждений и обеспечивающие расходование дивидендов на социально полезные идеи, в том числе на приобретение акций, адекватных этим целям.

У нас, возможно, такие фонды удастся превратить в действенную форму поддержки науки, гибкого стимулирования новых поисковых направлений и инновационных проектов. На фоне нынешних спекулятивно-рваческих устремлений рынка балансирующие усилия в пользу науки, перекрываемые общественными фондами, были бы крайне полезными и важными.

Польза и опасность экономического романтизма

Переломное время, которое переживает страна,— это отражение не только противостояния между старым и новым, но и борьбы утраченных иллюзий с новыми мечтами. Отказ от идеи **всеобъемлющего** централизованного планирования и управления экономикой породил своего концептуального антипода — обожествление стихийного рынка, новый экономический романтизм. Борьба в экономической науке была и ранее. Но сейчас она обрела политический и социальный смысл.

Правильное разрешение этого противоречия, на наш взгляд, возможно, если руководствоваться не субъективными или эмоциональными предпочтениями, а критерием **развития** социально-экономической системы. Полномасштабное освоение рыночных отношений необходимо, но в той мере, в какой оно включается в задачу более высокого ранга — устойчивого развития общественных производительных сил ради блага, лучшей и свободной жизни нынешнего и будущих поколений людей.

На данном этапе прежде всего должна быть разбужена предпринимательско-творческая инициатива в области производства, НТП, интенсификации созидательной деятельности во всех направлениях. В этом смысле неизбежен упор на преимущественно рыночные стимулы. И с таких позиций может быть по достоинству оценена определенная польза, приносимая стране новой волной экономического романтизма.

Но есть и другая сторона у этой медали. Ее холодный блеск распространяется пока только по поверхности нашей жизни, но в дальнейшем может и ослепить, и заморозить очень многих.

Так называемые радикальные концепции экономической перестройки базируются, в сущности, на идее немонополистического свободного рынка, свободного предпринимательства. Такой рафинированный рынок должен предполагать полное исходное равенство субъектов рыночных отношений и примат **частного** интереса (над общим) как двигателя поведения. Введение данных посылок в ранг ключевых в условиях, которые не только не соответствуют, а все более противоречат им на деле,— основной смысл ошибки и потенциальной огромной опасности нового экономического романтизма.

Если ранее была склонность к завышенным оценкам достигнутого в стране уровня обобществления экономики, то теперь есть тенденция к занижению. Трудно сказать, какая из этих крайностей более опасна. Несомненно одно: реализовавшиеся до сих пор меры по разгосударствлению были с точки зрения развития производительных сил скорее шагами назад, чем вперед, ибо носили во многом мелкобуржуазный и спекулятивный характер. Если бы они осуществлялись в середине прошлого века, то можно было бы рассчитывать, что на базе жесткой конкуренции многочисленных собственников был бы сделан в целом прогрессивный шаг в развитии производства, позволивший стране занять в итоге более высокое место в экономической иерархии мира.

При нынешнем же соотношении факторов развития, взятых на вооружение преуспевающими странами,— когда на первом плане стоят такие механизмы, как **стратегическое планирование и стратегическое управление, инновационный тип формирования рыночных позиций, высококвалифицированный институционализм,** распространяемый не только на внутристрановой, а и на международный уровень экономических связей,— курс на безоглядное дробление собственности и организационно-экономических форм производства может оказаться трагическим для судеб страны.

Фактор конкуренции реализуется в современной экономике совершенно иным образом, чем в эпоху классического капитализма. Уже давно никто не полагается на стихию проб и ошибок, не надеется на прямое подавление конкурента чисто экономическими и тем более спекулятивными рычагами. Главный козырь в завоевании высоких конкурентных позиций — умело выстроенная фирмой система стратегических предпочтений на базе прорывов в технологиях, в организационно-управленческих и культурно-психологических формах.

В развитых странах в последнее время занял колоссальное место малый бизнес, о чем уже говорилось. Нам этот путь тоже надлежит стимулировать. Но надо осознавать, что на Западе и в Японии система мелких предприятий — это не ренессанс свободного предпринимательства, а качественно новая ступень мобилизации творческого потенциала с сосредоточением его вокруг программ, реализуемых в итоге крупным бизнесом и государственными усилиями. Современный малый бизнес — это гибкая инфраструктура для вызревания революционных технологических сдвигов без большого риска крупных банкротств в обществе.

В этом можно убедиться, если проанализировать, например, способы функционирования венчурного капитала в США и других странах. Он держится благодаря исключительной поддержке государства; дробления поискового риска на инвестиционные порции и этапы во времени, что дает простор смелому творческому поиску на каждом этапе — от одного решения по выделению ассигнований до другого; включения крупного частного капитала в инвестирование широкого внедрения нововведений лишь после того, как риск стал минимальным.

В США большое значение имело принятие в 1982 г. закона о развитии мелких инновационных фирм. Он открыл двери массе предпринимателей для участия в борьбе за безвозмездные целевые субсидии (гранты). Во взаимоотношениях государственных ведомств с претендентами на субсидии применяется принцип трех этапов продвижения нововведений. Из федеральных фондов можно поддерживать два первых этапа разработки новых идей. На первом ведомства выдают мелким фирмам заказы стоимостью до 50 тыс. долл. сроком до 6 мес. Если фирма доказывает за этот срок преимущества предложенной заявки, с ней могут заключить контракт стоимостью до 500 тыс. долл. сроком до 2 лет. Обычно около половины заявок, финансируемых на первом этапе, получают заказ на дальнейшую разработку. После второго этапа к финансированию удачных проектов с целью коммерческого освоения продукции подключаются уже венчурный капитал, крупные промышленные и финансовые компании.

Опасность мелкобуржуазного экономического романтизма заключается и в том, что в создаваемой им суете конкурентной (и политической) борьбы есть вероятность пропустить еще одну волну больших структурно-технологических сдвигов, в которую сейчас вступает мир. А мы уже и так отстали в области компьютеризации, ресурсосберегающих и малооперационных технологий и др.

Анализ специалистов показывает, что современный технический уровень народного хозяйства СССР соответствует тому, что был в США в начале 60-х гг., и технико-экономическому уровню других развитых стран во второй половине 60-х гг. В середине 80-х гг. фактическое отставание СССР по техническому уровню от эталона (за который принята Великобритания) составило 18 лет, а перспективное — 24 года. Если же сравнивать с США, то фактическое отставание измеряется 24 годами, а перспективное — свыше 50.

В мире идет интенсивная подготовка к прикладной разработке и экономическому освоению технологий, основанных на системе новых научных открытий и изобретений (наноэлектроника, искусственный интеллект, сверхпроводимость, биотехнологии и т. д.). С чем придет на будущий мировой рынок наша страна, если растратит весь свой творческий потенциал только на конструирование конкуренции прошлого века?

Есть пословица: «Идущий по следу не обгонит!» Конечно, сейчас совсем по-иному должна ставиться проблема нашего соперничества с США и другими странами. Былого самодовлеющего характера она иметь не может. Но проблемы сопоставления уровней и соревновательности так или иначе остаются. Важно, например, соразмерение целей, которые выдвигаются в социальной области (а это в печати обычно делается не иначе как в сравнении с уровнем благосостояния в США, ФРГ, Швеции), с возможными средствами их достижения в нашей стране и во всем мире.

В технологической области ориентир выхода на высший в мире уровень должен присутствовать при выборе стратегических приоритетов научной и инновационной деятельности. Только имея свои технологии пионерного уровня, хотя бы по ограниченному кругу направлений, можно рассчитывать на партнерское, недискриминационное отношение к представителям нашей страны на мировом рынке. Поэтому и сомнительна логика тех ученых и политиков, которые призывают сначала пройти базовый путь становления рыночных отношений, отработанный наиболее развитыми капиталистическими странами, и лишь потом задумываться над вопросами техники, технологии, уровня их развития относительно мировых рубежей.

Нужно несколько особо приоритетных государственных научно-тех-

нических программ для осуществления по обходной траектории рывка на самый высший мировой уровень. На базе чисто рыночных отношений (тем более в нынешнем их утробном состоянии) этого достичь невозможно. Такой «нерыночный» путь развития будет на самом деле мощнейшим ускорителем создания цивилизованного рынка.

Необходимо исходя из глобальных тенденций внутреннего и мирового развития спрогнозировать возможное место нашей страны в мировом хозяйстве. Вхождение в мировое рыночное хозяйство будет означать признание правил игры, основанных на огромной дифференциации в распределении богатства между субъектами отношений. Большинство людей надеется, что рыночные отношения помогут достичь уровня благосостояния США и других стран. Но, видимо, пора более серьезно поставить вопрос, а на чем же основывается такое благосостояние? И реально ли его достижение на рыночной основе для всего человечества?

Элитарность положения в мире, завоеванная группой наиболее развитых стран на базе капиталистических отношений, воспринимается как само собой разумеющееся с позиций интересов населения этих стран. Но ведь их достаток — результат потребления подавляющей доли ресурсов мира на льготных для них условиях. Положение таково, что всего лишь четверть населения мира потребляет $^4/_5$ всей товарной энергии мира и $^4/_5$ выплавляемых металлов, 85% ресурсов бумаги. Один американец потребляет столько же энергии, сколько достается пятистам индийцам.

Какой принцип будет принят человечеством относительно взаимоотношений между вырвавшейся вперед элитой и остальной массой народов? Если они будут строиться на праве экономически сильного устанавливать свои правила рыночного поведения — это один подход. Он вполне отвечает принципу частной собственности, но допустим ли с позиций судеб человечества? Другой подход — это возвращение к идее **коллективизма, равенства**, органически свойственной социализму.

Если человечество хочет обойтись без вселенских жестоких конфликтов по поводу глобального распределения ресурсного потенциала мира, оно обязано будет найти рациональные формы организации согласия в мировом сообществе. Это еще более усиливает роль государственных институтов в отладке экономических отношений.

Человечество до сих пор могло полагаться на принцип частного интереса как мотор экономического прогресса только потому, что оно имело возможность не учитывать всерьез **фактор экологических границ, роста производства и потребления.** Этому простору, похоже, уже в самые ближайшие годы наступит конец, если, конечно, не ориентироваться на допустимость гибели планеты. Без мощного воздействия государственных и межстрановых институтов на экономическое поведение субъектов данную проблему не решить.

Разумеется, персонифицированный экономический интерес, в том числе основанный на частной и групповой собственности, во всех странах мира и далее будет мощным двигателем прогресса в производстве и обществе. Тем более это актуально для нынешнего этапа нашей страны, поскольку именно на базе преодоления отчуждения от собственности, на базе предпринимательской инициативы предстоит повысить эффективность воспроизводства, освоить ресурсосберегающие технологии, решить проблемы более экономичного и социально взвешенного природопользования. Каждый из последующих периодов будет характеризоваться своим сочетанием личного и общего интереса как стимулирующих факторов экономики. При всем том надо видеть генеральную тенденцию, складывающуюся под объективно усиливающимся влиянием процесса обобществления производства, которая требует все более активного и квалифицированного участия государства в экономической жизни общества.

ГОСУДАРСТВО И ПРЕДПРИЯТИЕ

М. Карпунин,
канд. экон. наук

Кризис экономики, несмотря на многочисленные программы по ее стабилизации и оздоровлению, обостряется все больше. В 1990 г. объемы выпуска промышленной и сельскохозяйственной продукции снизились соответственно на 1,2 и 2,3 %, национального дохода — на 4 %. А в январе — марте 1991 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года получено меньше продукции промышленности на 5 %, сельского хозяйства — на 13, национального дохода — на 10. Денежные же доходы населения возросли на 24,1 %. Добыча угля и нефти, производство металла, машин, пиломатериалов, химических волокон и нитей, цемента и бумаги в натуральном выражении уменьшились на 5—15 %. По многим позициям важнейшей номенклатуры страна возвратилась на рубежи начала 80-х, а то и 70-х гг.

Полностью разрушен потребительский рынок. Впервые за последние годы объем товаров народного потребления сократился относительно 1990 г. В торговле практически не осталось недефицитных товаров. Заметно снизилось качество жизни. Дефицит союзного бюджета за первые три месяца 1991 г. вышел за предел, утвержденный Верховным Советом СССР в целом на год.

На грани банкротства находится внешняя торговля. Объем экспортных операций уменьшился на 45 %, импортных — на 34,4. Под угрозой — погашение внешнего долга государства, дальнейшая закупка за рубежом необходимых народному хозяйству товаров. И, судя по всему, «черная полоса» экономикой еще не пройдена. Обнадеживающие прогнозы до конца этого года не просматриваются.

Сегодня даже непосвященному в тонкости экономических связей человеку становится ясным, что искать истоки сложившейся ситуации только в застойном периоде по меньшей мере наивно. Хотя именно в то время сформировалась наша неудовлетворенность масштабами, структурой и результативностью производства, уровнем и качеством материального благополучия. Эта неудовлетворенность вызвала перестройку системы общественных отношений, и прежде всего механизма воспроизводственного процесса. Сейчас ясно, что главные причины экономического кризиса, раскалывающего общество на противоборствующие силы, в непродуманности той схемы общественных преобразований, которые выдаются за перестройку, за кардинальную реформу экономики.

Правильная по своей цели концепция развития страны, изложенная в партийных документах и законодательных актах, не подкреплена компетентным и объективным научным анализом процессов, происходящих в отечественной и мировой экономике. А это условие формирования конкретной программы действий, определяющей ближайшие задачи общества, средства достижения целей, сроки ее реализации и ответственных исполнителей.

Обратимся к недавнему прошлому. На II Съезде народных депутатов СССР шла речь о мерах по оздоровлению экономики, этапах экономической реформы и принципиальных подходах к разработке тринадцатого пятилетнего плана, проект которого должен был вноситься в парламент страны к 1 сентября 1990 г., однако до сих пор так и не представлен. На четвертой сессии Верховного Совета СССР одобрены Основные направления по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике. Пятой сессии представлена Программа дейст-

вий Кабинета министров СССР по выводу экономики из кризиса, судьбу которой определит ближайшее будущее. Нужны результаты.

Причин кризиса экономики много. Но главная из них — неопределенность характера экономико-правовых взаимоотношений государства и предприятия как в будущей системе экономических отношений, так и особенно в переходный период. Много слов произнесено о том, что в новых условиях хозяйствования предприятие должно быть единственным полноправным субъектом рыночных отношений в рамках единого общесоюзного экономического пространства. Это касается производств, относящихся к различным видам собственности. Но поскольку преимущественная часть совокупного общественного продукта и национального дохода производится государственными предприятиями, речь, по-видимому, следует вести прежде всего о них.

Характер отношений государства и предприятий, включая основанные на государственной собственности, формально определен Законом «О предприятиях в СССР». В нем говорится, что государство обеспечивает предприятию, независимо от форм собственности, равные правовые и экономические условия хозяйствования, способствует развитию рынка, осуществляя его регулирование с помощью экономических рычагов и стимулов, реализует антимонопольные меры, социально защищает всех трудящихся. Оно дает льготы предприятиям для технического совершенствования производства и в первую очередь внедряющим открытия, изобретения, рационализаторские предложения. Согласно закону, органы государственного управления строят свои отношения с предприятием, используя экономические рычаги — проценты по вкладам и ссудам, доходы по ценным бумагам, цены и налоги, налоговые льготы и экономические санкции, целевые дотации и субсидии, валютный курс, нормы амортизационных отчислений, социальные, экологические и другие нормы и нормативы.

Но это пока схема, которую предстоит долго наполнять реальным содержанием. Между тем уже сегодня органы государственного управления ведут себя так, как будто они по отношению к государственным предприятиям не имеют никаких прав и обязанностей. Такая парадоксальная ситуация может быть лишь следствием растерянности управленческих органов, которые, находясь в состоянии перманентной перестройки, забыли об обязанности блюсти государственные интересы.

Вакуум, образовавшийся между временны́ми границами от жесткой регламентации деятельности предприятий до фактической потери управления ими со стороны государства (несмотря на то, что оно продолжает оставаться собственником основных фондов и оборотных средств, находящихся в распоряжении предприятий), можно назвать экономическим безвластием, грозящим перерасти в хозяйственный хаос. Законодательные и исполнительные государственные структуры ограничивают свою роль в экономике изданием законов, указов, постановлений и распоряжений, которые нижестоящие административные и хозяйственные звенья считают в лучшем случае рекомендациями, необязательными к реализации. Сегодня государственные предприятия считают возможным не принимать заказы на поставку продукции для общественных нужд, не заключать договора по выданным фондам и прикреплениям с партнерами, если последние не подтвердят согласие на бартерные сделки. Трудовые коллективы могут месяцами проводить забастовки (если не с экономическими, то с политическими требованиями), не опасаясь никакой экономической ответственности за остановки производства потребителей своей продукции.

Уход государственных структур от управления экономическими процессами, тем более в переходный период, алогичен. Его трудно объяснить.

Известно, что в любой экономической системе различные субъекты хозяйствования являются носителями объективно функционирующих производственных отношений. Это в равной мере относится к социалистической системе хозяйствования. При общенародной собственности действует несколько типов экономических субъектов: общество как целое, как ассоциация производителей; государство; предприятия и их трудовые коллективы; отдельные работники. При этом собственником средств производства выступает общество в целом. Юридически право собственности осуществляет от его имени государство. Но общество это не какая-то отвлеченная экономическая категория. Оно не существует вне постоянно развивающихся отношений между названными субъектами хозяйствования. Оно имманентный продукт их взаимодействия. А свою функцию собственника средств производства общество способно выполнять только организуя эффективную хозяйственную деятельность тех структур, в распоряжение которых оно передало эти средства.

Поэтому очень важно представлять действительный характер отношений, которые должны складываться между экономическими (хозяйственными) субъектами, четко видеть всю организационную структуру системы общественного производства. Особое место в этой структуре занимают предприятия. Исторические процессы технико-технологического обобществления производства отдельных материальных благ послужили своеобразной причиной их организационно-экономического обособления. Они — первичные хозяйственные звенья. А применительно к социалистической экономике — основные, базовые звенья единого народнохозяйственного комплекса. Другие звенья являются надстроечными, посредническими и т. п. Это имеет принципиальное значение для организационно-юридического разграничения функций и задач хозяйственной деятельности каждого звена в общей системе разделения общественного труда, в том числе для формирования правильной экономической политики государства.

Анализ современного состояния экономики показывает, что вроде бы идет активный процесс нахождения нового соотношения между государством и предприятием в их влиянии на ход общественного производства. Государство «отделяют» от непосредственного участия в хозяйственной деятельности. О самом этом акте законодательного волеизъявления избранников нашего общества (а все структуры союзной, республиканской и местной власти выбраны законным путем) говорится без иронии. Просто констатируется факт. Предметом озабоченности и беспокойства в данном случае служат субъективные подходы к пересмотру функций государства, когда игнорируются не только перспективные, но и ближайшие последствия скоротечного «освобождения» государства от выполнения функций хозяйственного управления.

Если обратиться к истории, то в принципе поиск «линии поведения» каждого из субъектов социалистического хозяйствования (единого экономического центра в лице государства, отраслевых и территориальных органов управления, осуществлявших руководство хозяйственной деятельностью, первичных хозяйственных звеньев, отдельных работников) в направлении выработки системы производственных отношений, которые наиболее полно бы отвечали характеру развивающихся производительных сил, велся практически беспрерывно на протяжении всех лет советской власти, правда, с различной степенью интенсивности. Причем в конкретных условиях сознательное (зависящее от желания и воли людей) совершенствование форм производственных отношений всякий раз задумывалось и осуществлялось как перераспределение функций между двумя субъектами хозяйствования — государством и предприятием. И такое перераспределение чаще всего было прямолинейным: усиливались или ослаблялись функции централизованного экономического регулиро-

вания производства и соответственно сужались или расширялись возможности воздействия на ход экономических процессов со стороны предприятий.

Однако надо четко представлять, что само по себе перераспределение функций без глубинного анализа и обогащения их содержания вряд ли способно повлиять на изменение качества (сущности) экономических отношений. Каждый из субъектов хозяйствования является носителем экономических интересов — различных по своей направленности, отражающих специфику и степень их участия в производстве и распределении совокупного общественного продукта или какой-то его определенной части. Характер этих интересов многолик и сложен. Здесь играют роль как объективные, так и субъективные предпосылки. Например, степень участия в воспроизводстве совокупного общественного продукта, условия, определяющие место субъекта в кооперации общественно разделяемого труда, можно отнести к объективным моментам. Ошибки же, просчеты или некомпетентность принимающих решения работников центральных экономических ведомств, которым государство (действовавшее, в свою очередь, от имени общества в целом как ассоциации производителей) поручало выполнять функции обеспечения взаимосвязи и координации деятельности других хозяйствующих субъектов, следует квалифицировать как субъективное искажение подлинного экономического интереса. К субъективным моментам относятся также бесхозяйственность, низкий уровень организации и дисциплины труда, производства, устаревшие методы руководства, низкая квалификация работников и др. Промежуточное положение между этими интересами занимают элементы местничества, ведомственности, группового эгоизма и т. д.

К началу перестройки не удалось добиться гармонии функций и интересов государства и предприятия в естественном стремлении общества к более высокой эффективности производства. Некоторые причины этого сводятся к тому, что правовые нормы, определяющие разделение функций между государством и предприятием, не в полной мере учитывали особенности проявления охарактеризованных выше интересов; недостаточно четко устанавливали ответственность различных субъектов хозяйствования за нарушения процесса расширенного воспроизводства совокупного продукта, наносящие ущерб одной из сторон производственного отношения, не содержали законодательного разрешения возникающих противоречий.

Другие причины состоят в том, что многие принимаемые решения носили некомплексный характер. Затрагивая одни элементы хозяйственных и управленческих структур, они оставляли неизменными остальные, хотя последние были тесно связаны с первыми. Не всегда учитывалась реальная материальная и финансовая база, из-за чего ряд начинаний не доводился до конца. Реформы останавливались на полпути, а производственные отношения возвращались в первоначальное, несколько модифицированное состояние.

При проведении в жизнь различных управленческих новаций бюрократически игнорировалась системность переподготовки кадров всех уровней для работы в новых экономических условиях. Отсюда такая пестрота в уровнях развития производительных сил и в использовании прогрессивных форм организации труда, производства и управления не только в межотраслевом масштабе, но и внутри каждой отрасли.

Многим хозяйственникам импонировал подход к преобразованию экономического механизма, который был сформулирован на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС. Речь шла о том, чтобы в первую очередь создать для предприятий и объединений наиболее благоприятную экономическую среду, закрепить за ними необходимые права и повысить их

ответственность и на этой основе внести коренные изменения в деятельность всех вышестоящих звеньев хозяйственного управления.

Главный замысел радикальной экономической реформы состоял в комплексном подходе к совершенствованию всех сторон управления экономикой, к созданию хозяйственного механизма, основанного на переходе от преимущественно административных к преимущественно экономическим методам руководства на всех уровнях, к управлению интересами и через интересы, к широкой демократизации управления, всемерной активизации человеческого фактора. При этом имелись в виду: переход к новому экономическому механизму функционирования государственных предприятий (объединений); развитие альтернативных форм хозяйствования — кооперации, индивидуальной трудовой деятельности, акционерных и совместных предприятий; повышение эффективности централизованного руководства народным хозяйством на основе экономических методов и преобразование характера деятельности центральных экономических ведомств, отраслевых и территориальных хозяйственных органов; формирование более действенных, адекватных новым условиям хозяйствования организационных структур управления; развитие рыночных, товарно-денежных отношений, переход к оптовой торговле средствами производства; оптимальное сочетание отраслевых и территориальных форм управления экономикой, изменение принципов управления социально-экономическим развитием союзных республик и регионов, расширение прав и повышение ответственности республик и местных Советов народных депутатов за уровень экономического и социального развития регионов; создание более эффективной системы управления внешнеэкономической деятельностью на основе сочетания широкой хозяйственной самостоятельности участников внешнеэкономических связей с государственным регулированием этой деятельности; усиление социальной направленности развития экономики; осуществление мероприятий подготовительного периода, направленных на создание условий для внедрения принципиально нового механизма хозяйствования.

Однако такой замысел не удался в силу выше названных причин, а также социального противоборства, жертвой которого стала экономика. В угоду политических амбиций принимались новые и новые решения, в то время как предыдущие не были выполнены и даже осмыслены.

Так, Закон СССР от 30 июня 1987 г. «О государственном предприятии (объединении)» предусматривал определенные права последних в их отношениях по вертикали и горизонтали, а механизм для их реализации не разрабатывался. В результате одна из сторон активно использовала выгодные для нее нормы отношений и игнорировала невыгодные. Скажем, планирующие органы переложили на язык права разработку экономических нормативов на двенадцатую пятилетку. В них были заложены условия хозяйствования и пропорции пятилетнего плана на 1986—1990 гг., которые во многих случаях формировались, исходя из субъективных подходов, без учета требований закона. В итоге значительное количество предприятий оказалось в трудной экономической ситуации.

В свою очередь, многие коллективы, используя право разработки и утверждения годовых планов и договорных цен на отдельные виды изделий, добивались высоких оценочных результатов (объемов производимой продукции как базы для формирования фонда заработной платы и прибыли как базы для начисления фондов экономического стимулирования) за счет исключения из планов или сокращения производства менее выгодной продукции и завышения цен на другую (в том числе новую и модернизируемую). Поэтому механизм зависимости оплаты труда от его результатов, мотивация высокопроизводительной деятельности оказались утерянными. Практически утрачен и контроль над ростом де-

нежных доходов населения, что в сочетании с ограниченностью товарных ресурсов привело к развитию инфляционных процессов, дестабилизации потребительского рынка. Из-за бесконтрольности государства над денежными доходами нагнетание денежной массы приняло поразительные размеры. С помощью так называемых первой, второй и других моделей хозрасчета, при посредстве кооперативов, совместных предприятий, разного рода ассоциаций, общественных объединений, концернов, союзов и других структур безналичные деньги стали превращаться в наличность. В течение 1986—1990 гг. количество наличных денег в обращении увеличилось вдвое при росте розничного товарооборота и платных услуг в 1,4 раза. Если в одиннадцатой пятилетке прирост денежных доходов населения составлял 77,8 млрд. руб. в год, то в 1990 г.— 99,5 млрд. руб.

Перестали быть дееспособными и другие рычаги государственного управления и регулирования процессами социально-экономического развития страны.

Из-за фактического отказа от принципов реформы 1987 г. намеченная перестройка структур и деятельности центральных экономических ведомств, территориальных органов хозяйственного управления, отраслевых министерств применительно к новым условиям хозяйствования так и не состоялась. Положения о многих из них, например, о Госплане СССР, об отраслевом министерстве, о территориальном производственно-экономическом управлении, вообще не утверждались в ожидании следующей реорганизации. Процессам, составляющим предмет деятельности прежних государственных органов управления,— оплате труда, планированию, налогообложению, кредитованию, ценообразованию, материально-техническому снабжению — не было придано новое нормативно-правовое обеспечение. В итоге эти процессы остались также бесконтрольными. Положение о государственном заказе утверждалось как временное и несколько раз менялось. В ценообразовании на протяжении всей предыдущей пятилетки действовала старая методологическая основа. Реформа цен, как намечалось, в 1989—1990 гг. не была проведена. Система экономических санкций осталась неразвитой. Плата за кредит не стала фактором сбережения финансовых ресурсов: в результате запасы товарно-материальных ценностей из года в год росли. Переход к оптовой торговле остался, по существу, все той же долговременной перспективой.

Учитывая результаты работы народного хозяйства в последние три года двенадцатой пятилетки и в первом квартале 1991 г., можно сделать однозначный вывод. Поспешный демонтаж сложившихся структур управления экономикой со стороны государства, игнорирование накопленного опыта функционирования механизма административного и экономического регулирования хозяйственной деятельности при отсутствии новой системы управления, ориентированной на развитые рыночные отношения подавляющей массы предприятий-товаропроизводителей,— все это не оправдало себя. Проблема соотношения функций государства и предприятия в развитии и повышении эффективности общественного производства нуждается в новом переосмыслении. Это соотношение, конечно же, не может быть какой-то строго заданной величиной. Более того, представляется, что оно должно быть весьма подвижным и подчиненным тем тенденциям и перспективным целям, которые ставит перед собой общество на тот или иной период.

Если иметь в виду более отдаленное будущее, то не вызывает сомнения необходимость овладения инструментарием рыночных отношений всеми самостоятельными предприятиями, независимо от формы собственности. Их взаимосвязи должны носить партнерский характер и строиться на экономически эквивалентном, признанном рынком обмене ре-

зультатами своего труда. При этом рыночные регуляторы производства не самоцель, а средство упрочения социалистических ценностей: форм собственности, которые обеспечивают трудящемуся положение хозяина производства, ликвидируют его отчуждение от средств производства и результатов труда, позволяют участвовать в управлении; принципов оплаты труда, учитывающих реальный вклад людей в экономические результаты, способствующие преодолению уравниловки и иждивенчества, искореняющие незаконные доходы; экономической соревновательности товаропроизводителей, побуждающей работать на потребителей, повышать качество продукции, максимально использовать достижения науки и техники, снижать издержки производства.

Система хозяйствования, ориентированная на активное использование рыночных регуляторов, очень жестка. Она предъявляет предприятиям требования, несоблюдение которых может привести к прекращению их жизнедеятельности. Суть этих требований сводится к следующему.

Хорошее знание внешней среды, в условиях которой должны осуществляться взаимоотношения предприятия с партнерами по кооперации и обмену результатами труда, учет закономерностей коммуникативности в системе управления и организации производства продуктов и услуг. Неправильное представление о месте предприятия в хозяйственной жизни отрасли, региона, в народнохозяйственном комплексе, неведение относительно достоверных потребностей в этих продуктах и услугах и степени их удовлетворения другими товаропроизводителями (конкурентами) может сориентировать руководителей и специалистов на неэффективные управленческие решения и свести на нет самую высокую результативность внутрихозяйственной деятельности.

Регулярное обновление информации об отечественных и зарубежных нововведениях и конструктивном исполнении изделий того же функционального назначения, от реализации которых предприятие получает прибыль, а также об изменениях в применяемых материалах, оборудовании, средствах технологического оснащения (или их аналогах), с тем чтобы более обоснованно определить предпочтение в практических действиях и направлениях возможных инвестиций и других ресурсов для достижения очевидных (по сравнению с конкурентами) преимуществ продукции и услуг, предлагаемых потребителю. Еще Адам Смит обращал внимание на то, что каждый товаропроизводитель должен находить для себя более выгодную работу в пределах ресурсов, которыми он располагает.

Формирование целостного представления не только о качестве и потребительских свойствах производимых товаров и затратах ресурсов на их создание и применение за полный жизненный цикл, но и о степени воздействия каждого из этапов цикла на совокупные потребительские свойства и затраты. Только научившись измерять и оценивать степень этого влияния, можно обратить методы воздействия собственных усилий и усилий партнеров на изменение сложившегося соотношения в пользу получения большей экономической выгоды.

Сочетание приобретенных навыков и традиций в организации внутрихозяйственной деятельности с поиском новых решений в управлении интенсивным использованием каждого из факторов производства (живого труда, предметов и орудий труда, технологий и информативных ресурсов) и в обеспечении экономической интеграции этих факторов.

Создание и поддержание на требуемом в каждый данный момент уровне необходимых (для возможного наращивания производства и удовлетворения спроса потребителей в товарах и услугах) резервов производственных мощностей, трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Использование методов организации и стимулирования труда спе-

циалистов, ориентирующих их на улучшение конечных, а не промежуточных результатов производства.

Подчинение цели достижения кратковременного успеха интересам устойчивого экономического положения предприятия на длительную перспективу.

Разумеется, перечисленные требования не окончательны. Но и сказанного достаточно для понимания того, какое огромное количество проблем порождает необходимость их соблюдения. Причем мало видеть эти проблемы и разбираться в их существе. Нужно знать характер их взаимодействия, с учетом этого уметь ранжировать порядок их решения, определять круг специалистов, размер ресурсов и наиболее эффективные пути для реализации возникающих задач.

Если бы абсолютное большинство предприятий было готово к организации и взаимосогласованию такой хозяйственной деятельности, то у государства не было бы необходимости ее опекать. Оно вполне могло бы ограничиться разработкой перспектив развития экономики, а также государственных целевых комплексных программ по осуществлению эффективной структурной политики, развитию наиболее перспективных направлений науки и техники, защите окружающей среды, гарантированию права на труд; проведением стимулирующей производство налоговой и финансово-кредитной политики; осуществлением антимонопольной и антиинфляционной политики; принятием законов, регламентирующих хозяйственную деятельность и контроль за их соблюдением; борьбой против теневой экономики и хозяйственной преступности; обеспечением социальной защиты нетрудоспособных, материальной заботы о малообеспеченных слоях населения, недопущением социального расслоения общества; регулированием цен и тарифов, денежной массы и кредитных вложений с помощью ставок банковского процента, использованием государственных товарных резервов для стабилизации рынка и цен, согласованием интересов развития Союза ССР, союзных республик и регионов; реализацией мер по защите интересов страны в системе мирохозяйственных связей: валютного курса, лицензирования экспорта и импорта, таможенной политики.

Однако большинство предприятий и объединений из-за отсутствия необходимых материально-технических, организационно-экономических и кадровых предпосылок не готовы в ближайшей перспективе в полной мере осуществить вышеперечисленные требования и предоставить государству возможность выполнять названные функции. Задача государства — подготовить их к этому.

Кризис экономики усилила структурно-техническая и материально-финансовая несбалансированность. Она складывалась десятилетиями, а в последние годы еще более усугубилась. Во многих отраслях отсталость потребительского и инвестиционного секторов экономики, с одной стороны, воспроизводит недостаток товаров и услуг, а с другой — вызывает прогрессирующее устаревание производственного аппарата и технологий.

Износ основных фондов увеличился, использование ресурсов ухудшилось. Во многих сферах производства оборудование эксплуатируется на пределе возможностей. В теплоэнергетике, например, степень его износа достигла 47 %. В техническом парке легкой промышленности удельный вес оборудования, не отвечающего современному уровню и нуждающегося в замене, составляет 43 %. Еще низк техническая оснащенность сельского хозяйства. В критическом состоянии машиностроение, использование в нем прогрессивных технологий и материалов. Расчет на то, что с помощью неразвитых рыночных отношений удастся осуществить серьезную структурную перестройку, несостоятелен. Опыт США по выходу из депрессии 30-х гг., Японии и ФРГ по послевоенному

возрождению экономики свидетельствует, что эффективность структурной политики зависит от централизованного государственного управления.

Неоправдано и забвение пятилетних планов, сведение роли планирования к формированию и доведению до предприятий госзаказов. Это сводит роль государства до пассивного наблюдателя и регистратора разрушительных процессов в экономике. Народнохозяйственный план, освобождаясь от прежних деформаций, должен выступать инструментом увязки общеэкономических, межотраслевых и межреспубликанских пропорций, рычагом стимулирования ресурсосбережения, средством формирования межотраслевых и межреспубликанских поставок ресурсов. С помощью расчетов в рамках народнохозяйственного планирования должны определяться и реализовываться приоритеты в социально-экономическом развитии как страны в целом, так и различных республик, отдельных секторов общественного производства.

Государство не может оставаться безучастным в организации хозяйственной деятельности в сферах с неблагоприятными условиями воспроизводства, в наукоемких отраслях, требующих целенаправленного, постоянного вложения инвестиций и других ресурсов, в производствах, затрагивающих общенациональные нужды. За государством регулирование производства товаров и услуг с помощью различных экономических методов, руководство предприятиями государственного сектора. В конечном счете и разгосударствление собственности, изменение характера, содержания, подходов к управлению государственными предприятиями — тоже прямая обязанность государства.

Переходный период, в течение которого возможно функционирование «двухсекторной» экономики, продлится не один десяток лет. Поэтому нужно без промедления отрабатывать заново или совершенствовать используемый арсенал инструментов, с помощью которых будет функционировать дееспособный механизм экономических отношений между государством и предприятием. Это в равной мере касается законодательно-правовых актов и норм, финансово-экономических рычагов (системы налогообложения, ценообразования, финансирования и кредитования), различных программ, реализующих народнохозяйственные приоритеты, госзаказа, натурального налога, лимитов и квот, новой «технологии» планирования, механизма социальной защиты и др. Система таких инструментов должна быть взаимосвязанной, взаимосогласованной. Важно, чтобы она способствовала более высокой эффективности производства и структурно связывала звенья государственного управления, придавая единую нацеленность их действиям. Думается, что и развитие рыночных отношений должно быть предметом заботы государства.

В свою очередь, новая модель функционирования экономики предприятия в переходный период предполагает организацию его деятельности на основе более совершенных форм хозяйствования и прогрессивных методов труда, расширения самостоятельности, дополнительных полномочий структурным подразделениям, зависимости оплаты труда работников от их вклада в повышение эффективности производства. Только при таком подходе можно говорить о создании основ новой целостной системы социалистического хозяйствования и управления.

ВСЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ЧЕЛОВЕКОМ

Как бы ни менялись и ни совершенствовались техника, технологии, материальные ресурсы, главным фактором остается человек. От того, как он проявляет свои творческие способности, зависит благосостояние общества. Но чтобы он мог их проявить, необходимо создать ему соответствующие условия. Именно поэтому труд человека, его потребности (а он работает, чтобы лучше жить) должны быть в центре внимания и государства, и каждого руководителя предприятия.

Это и было темой беседы редактора журнала С. К. ЛЮБАНОВСКОЙ с генеральным директором Минского завода холодильников (ПО «Атлант») Л. И. КАЛУГИНЫМ.

— Леонид Иванович, сейчас очень много говорят о необходимости создания у нас рынка, видя в нем единственный выход из кризисной ситуации, в которой оказалась наша страна. Насколько готово наше народное хозяйство, по вашему мнению, к переходу к рыночной экономике?

— Прежде чем говорить о переходе страны к рыночной экономике, я бы хотел начать с того, что такое цивилизованный рынок, как при нем должна строиться работа и как это происходит в других странах. Как говорят, мы развиваемся по кривой Гаусса. В центре — рынок, ниже — фундаментальные науки, рядом — отрасли, необходимые данному государству. Они состоят из предприятий, которые самостоятельны, обеспечивают прибыль, т. е. в экономическом смысле находятся в хорошем состоянии. Взаимоотношения их с государством строятся по следующему принципу: часть прибыли предприятие отдает государству; государство формирует бюджет и в деятельность предприятия не вмешивается. Таким образом, предприятие является хозяином своего товара и продает его там, где ему выгодно, а не там, где диктуют. Ведь в условиях рынка покупатель сам определяет, какой товар, какого качества, какой цены ему нужен. Но это при обеспеченности рынка товарами. И в этом случае рынок заставляет производителя вести хозяйство эффективно, с низкой себестоимостью, сокращать издержки производства, часто менять изделия, чтобы выдержать конкуренцию, и не стремиться повышать цену, поскольку чем выше розничная цена, тем меньше шансов продать.

Фундаментальные науки, все перспективные отрасли, без которых развитие общества невозможно, не могут быть сразу прибыльными — ни теоретически, ни практически. Значит, они должны финансироваться из бюджета страны. Таким образом, государство, формируя бюджет за счет прибыльных отраслей, финансирует развивающиеся отрасли, фундаментальные науки и долгосрочные программы. В свою очередь, новые отрасли, если они достигли успехов, переходят в разряд прибыльных, включаются в формирование бюджета и работают без дотации.

Вернемся к отраслям, которые сегодня убыточны, но без них государство, общество жить не могут. Например, в Японии это судостроительная промышленность. Еще не так давно это была процветающая отрасль, но когда заказы сократились, она оказалась в экономическом упадке. Ну, а что такое Япония без кораблей? Значит, нужны вложения в эту отрасль, иначе производство заглохнет, будут потеряны кадры, и начинать уже придется с нуля. Эту задачу государство решает путем перепрофилирования кадров, создания каких-то новых предприятий, консервирования существующих заводов, чтобы потом они работали. И таким образом складывается цивилизованный рынок.

Разоряющиеся предприятия поглощаются более крупными. Но ведь физически они не уничтожаются. В них вкладывают капитал, осуществляют техническое перевооружение и реконструкцию, и они опять рабо-

тают. Сегодня же у нас проповедуется рынок, но, к сожалению, состояние дел таково, что не видно, чтобы рынок серьезно создавался. Хотя попытки есть, но они не имеют вид стройной логической системы, и неизвестно, к чему это приведет. Нельзя неразумно бросаться в рынок. Это не базар, а прежде всего четкий порядок, причем не меньший, чем при плановом хозяйстве. При рынке государство посредством налоговой политики регулирует как частный, так и государственный капитал, уменьшая или увеличивая налоги, создавая приоритеты, т. е. речь идет не об административном, а экономическом регулировании. И никто никому не приказывает, что надо делать. Допустим, в каком-то регионе создается угроза безработицы вследствие, например, увеличения рождаемости. В этом случае государство и местные власти уменьшают налоги на развитие производства каких-то товаров, и тогда этот капитал идет на создание дополнительных рабочих мест. Вот пример четкой, строгой дисциплины действия рынка, где участники все — и государство, и предприниматели, и местные власти.

Здесь важно подчеркнуть: самостоятельность региона начинается с самостоятельности предприятия. Это главное. Второе — экономика. Экономика наших предприятий и тех зарубежных фирм, которые, скажем, хорошо живут, ни в какое сравнение не идет. Когда у нас говорят — и на высоком уровне, и в средствах массовой информации — о том, что государство берет прибыль 35%, а на Западе — 30%, к сожалению, никто не вникает, что понятие о прибыли здесь разное и нельзя сравнивать несравниваемые величины.

У нас формирование экономики предприятий остается старым. Например, как формируются цены, в частности, на товары народного потребления — на продукцию нашего объединения? Определяется себестоимость, потом государство устанавливает рентабельность, этот процент диктует прибыль. Но эта прибыль искусственная, она устанавливается административным путем, а говорят о рынке. В итоге получается оптовая цена, потом государство устанавливает налог с оборота. И получаем отпускную цену (новый сегодня термин). По ней я отдаю продукцию торговле. Торговля накручивает еще торговую скидку, и получается розничная цена. И таким образом, я как директор предприятия не хозяин цены своей продукции. В этом году предприятие имеет, допустим, 45 руб. с холодильника, в зависимости от модели, а торговля — 180 руб.— за то, что продаст наш холодильник. Объясняется это риском продажи. **Но сегодня же риск не произвести в связи с разрушившимися хозяйственными связями у директора завода в миллион раз больше, чем продать при дефиците.** Говоря о рынке и самостоятельности предприятий, им практически этой самостоятельности не дают. А ведь здесь ничего нового изобретать не надо. Это не политика, а экономика. Экономика — это затраты, результаты хозяйствования данного коллектива. Если обратиться к опыту деятельности зарубежных фирм, то мы там не найдем этих промежуточных надуманных понятий — отпускная цена, оптовая цена и т. д.

Есть рыночная цена, по которой предприятие (не торговля!) может продать на рынке в данный момент свой товар. Есть издержки, т. е. затраты на его производство. Разница между ценой и издержками — доход. И он потом делится на части. Государство устанавливает налог, остальное — мое. Если я продаю товар через посредника, договариваюсь с ним о проценте. Но, наверное, он не будет таким, как в нашем примере. И тогда все становится на свое место — цена должна быть ценой.

У зарубежных фирм от реализации продукции остается гораздо больше средств, чем у нас, при одних и тех же издержках производства. Значит, имеется и возможность платить своим работникам ту заработную плату, которую они зарабатывают. Поэтому она «у них» существенно отличается от нашей. Наша экономика построена по принципу: один ра-

ботает, другой распределяет. И если эту старую систему хозяйствования не изменить и в масштабе страны, и в масштабе предприятия, то мы будем лишь говорить о рыночной экономике, наблюдая всякие извращения: тягу к личной наживе, спекуляцию, любые способы обогатиться, не произведя ни на копейку.

Хочу подчеркнуть следующее: **в рынок нельзя ни ворваться, ни войти по приказу.** Ведь те страны, которые сегодня достигли больших успехов, шли к рынку долго и сложно. Когда бываю за рубежом, я не обращаю внимания на витрины магазинов. Они мне неинтересны. Это внешний лоск. Меня интересует другое: как они этого достигли, как производят продукцию, за счет чего. Конечно, товар в магазине — это красиво, но, к сожалению, наши средства информации, показывая витринную часть рынка, не на то ориентируют. Это или от непонимания, или сознательно, но в немалой степени подрывает строй социализма. Односторонняя, что очень опасно, «красивая» информация негативно влияет на молодежь, на психологию людей. Создается иллюзия «легких» денег. А ведь это не так. Учить нужно только правдой! И хорошо бы поэтому знать, как многие фирмы добивались процветания, с чего начинали, каким путем шли, когда были в таком состоянии, как мы. Я к тому, что и мы должны пройти этот путь, одним прыжком его не одолеешь. Этапность перехода должна быть, причем жестко регулируемая государством. Я не открою истины, если скажу, что главная забота государства — обеспечить наличие рабочих мест для населения страны. Оно не имеет права бросать всех в море рынка, не дав им челны. Если не дать весла — утонут все. Вот тогда и будет массовая безработица, которой нас теперь пугают. А она нередко кончается трагично. Никакое правительство не имеет права доводить свой народ до этого. Я бы не считал допустимой точку зрения, которая проскальзывает в некоторых источниках информации, что завтра все предприятия будут брошены на произвол судьбы — и выживай, как хочешь. А ведь предприятия в предыдущие годы не все одинаково развивались и разные средства в них вкладывались. Например, если в наше предприятие было вложено больше средств и оно больше подготовлено к рынку, то его надо пускать на рынок. У него есть шансы выжить и показать пример другим. Предприятия, которые в худших условиях, нельзя отпускать на «умирание». В них нужно вложить больше, дать дотации, и это прямая задача государства. Оно должно подходить к каждому предприятию индивидуально. И тогда не будет ни стихии рынка, ни страха перед ним.

— А где взять деньги? За счет чего это делать?

— За счет прибыльных предприятий, путем налогов, кредитов. Ну и ресурсов. Они же есть. Нужно только ими правильно распорядиться. А иначе — массовая безработица, забастовки, паралич хозяйства. И дохода не будет. Пойдут налоги, кредиты, за которые будут рассчитываться другие поколения, наши потомки. А такого допускать нельзя. Поэтому и необходимы дотации слабым предприятиям. Но на какой-то контрактной основе и конкретно. Например, контракт на два года. За это время предприятие должно стать на ноги и обязано помнить, что через два года его никто подкармливать не будет.

Если обратимся к примеру бывшей ФРГ, то увидим, что после войны они поднимали экономику централизованно, многое беря из нашего опыта. Государство вело эти дела, частным фирмам они были не под силу. Но уже в 50-е гг. оно пошло на децентрализацию экономики, отдавая многие свои функции фирмам и компаниям. И рынка у них тоже не было в таком виде, какой он создан сейчас.

— Как вы оцениваете предпринимаемые сейчас шаги по приватизации, разгосударствлению?

— Это очень сложный вопрос, я бы сказал, он носит и политический, и экономический характер. **Без создания условий** для личной заинтере-

сованности каждого работника, каждого коллектива поднять экономику невозможно.

А вот какую форму собственности принять — об этом надо было сказать откровенно и четко. Ведь практически вся собственность, которая создавалась за все эти годы, очень большая, и мы в этом случае не бедные. Обладаем различными основными средствами, которых далеко не меньше, чем в любой развитой стране. Но эта же собственность создавалась народом! И что, отдать ее сейчас в частные руки? Причем тем, которые вчера при нашем официальном уровне заработной платы в 300 руб. заработали миллионы? Они честно их заработали? Нечестно. А управлять экономикой, предприятием должны все-таки честные люди. Поэтому я считаю: распродавать собственность, разбазаривать ее по частным рукам сегодня, учитывая и то, как воспитан наш народ, нельзя. Не надо «ломать» людей. Какая в этом цель и кому это выгодно — ломать людей? Они ведь привыкли к общественной собственности.

А теперь давайте посмотрим на собственность на Западе. Там она далеко не частная, в том виде, в каком нам ее преподносят. Большие концерны, предприятия не являются государственными, но они и не принадлежат отдельным лицам. Это собственность акционеров, т. е. предприятий и соответственно коллективов. И именно этот вид собственности, особенно для крупных предприятий, нам больше всего подходит — даже по психологии людей. Почему завод не может быть собственностью его коллектива? Зачем его продавать кому-то? А ведь сегодня все условия, включая льготное налогообложение, должны быть созданы **производителям.** К сожалению, авторитет производителя так и не восстановлен. Низок и авторитет руководителя производства. В этом отношении интересен опыт концепции развития экономики Японии (1956 г.). Они начали ее с поднятия авторитета руководителя, как это ни странно для нас. Ведь у нас два года назад сказали, что директором может быть каждый, на выборной основе. Так ни в одной стране мира не делается, а действует принцип: если должность выборная, то по узаконенному тесту, квалификационному требованию определяется уровень компетентности, т. е. какой человек должен быть на этом месте, с каким образованием, опытом, каких результатов он достиг в процессе своей практической деятельности. Любую работу, подчеркиваю, должен выполнять специалист.

У нас же в институтах учат только технике. А в вопросах организации производства каждый самоучка, что неправильно. Ведь каждая хозяйственная структура должна работать в одной системе. Если бы всех управленцев учили этой системе, тогда бы они работали примерно одинаково, т. е. были бы единые подходы к экономике, организации, ведению производства, а уже отдельные вопросы каждый руководитель может решать в зависимости от индивидуальных особенностей и способностей. Но у нас, повторяю, этому не учат. Сегодня на Западе к руководителям предъявляются требования, которых раньше не было: он должен обладать **даром предвидения**. И это уже государственная постановка вопроса. На этой базе и происходит у них организация, в том числе системы обучения. И, конечно, основа основ — человек. **Все методы хозяйствования, вся экономика должны быть направлены на то, чтобы человек жил лучше.** Тогда он будет заинтересован в творческом труде. Тем более, когда его работа делается не для какого-то отчета, плана, а нужна обществу. Это тоже принципиальная постановка вопроса. Не может быть государство богатым при нищем народе. И за этим следует изменение всех структур практически во всем, в том числе и в обучении кадров, и их подготовке. Я хочу вернуться к вопросу авторитета руководителя в тех производствах, где выпускают товары. Ведь сегодня на рынке нет товаров. И по всей логике, элементарной, человеческой, не вдаваясь

в большую политику, надо создавать приоритет производителю, начиная со школьной скамьи. Сейчас экономическая ситуация убедительно свидетельствует, что труд инженера, труд хорошего, квалифицированного рабочего неблагодарен, невыгоден, что, оказывается, можно продать продукт труда других и на этом разбогатеть. И в результате чего мы достигли? В технические вузы, которые определяют судьбу страны на долгие десятилетия вперед, нет конкурса, а в торговые вузы — большой конкурс. Значит, политика не та. В свое время наша страна имела хорошие успехи в области техники и авторитет специалиста, инженера был очень высок, в технические вузы из-за высокого конкурса попадали лучшие, одаренные. А свели на нет авторитет специалиста отношение к нему, низкая оплата труда. Когда в 60-х гг. в ракетной, космической технике мы опередили США, там провели анализ, почему они отстали, и сделали интересный вывод. Оказалось, что мы в предыдущие годы вкладывали в эти отрасли, в подготовку кадров больше, чем американцы. Они переориентировались и пошли вперед. Ведь от кадров зависит все. А мы, уменьшив вложения в обучение кадров для ведущих отраслей, пришли к тому, что имеем: в технические вузы пошли далеко не по призванию. А ведь сегодня так развивается техника, электроника, что если к проблеме обучения не отнестись ответственно, нас ожидают очень серьезные трудности со специалистами во всех отраслях.

При дефиците нужно создавать приоритеты не для спекулянтов, а именно для специалистов — технических, финансовых, банковских, коммерческих и т. д. Именно эти люди поведут страну дальше. И если воспитывать молодежь еще со школьной скамьи в том духе, что труд — дело неблагодарное, а хорошо живет тот, кто занимается обманом, то тогда надо задаться вопросом: какую цель мы перед собой ставим, какое общество хотим построить и для чего? Получилось так, что при отсутствии товаров человек труда оказался не в почете.

Между тем в нормальном человеческом обществе вся структура, система воспитания и идеологии должны быть направлены именно на то, чтобы человек труда был в почете, причем не на словах, а на деле, в том числе и через оплату труда прежде всего. А паразитирующие должны отторгаться обществом. На Западе есть безработные, которые не хотят вообще работать. Их не берут на предприятия не потому, что нет свободных мест, а потому, чтобы они не разлагали остальных. Но авторитет специалиста и оплата его труда там несравнимо выше, чем у нас.

— А если мы перенесем этот вопрос в рамки вашего объединения? Я имею в виду отношение к специалистам.

— Это вопрос сложный. Правительство с 1 января как бы разрешило не устанавливать ограничения в заработной плате специалистам. Но это длительный процесс, он требует изменения системы оплаты труда. И никакие действия не должны нарушать микроклимат в коллективе. Очевидно, не случайно в западных фирмах заработная плата специалистов анонимная. Потому что критерий оценки труда своего и чужого всегда разный, и это не зависит от нас. По отношению к себе человек снижает требования, а по заработной плате — наоборот, И в итоге, когда один получит 300 руб., а другой — 1 тыс. руб., первый будет всегда недоволен и неблагожелательно относиться к тому, кто получил больше. В этом смысле анонимная оплата представляется не лишенной смысла.

Ведь только руководитель может правильно оценить труд своего специалиста. Он ему платит и за его потенциальные возможности, за то, что он может дать производству в будущем. Поэтому мы у себя в объединении будем менять штатное расписание, стремиться постепенно к тому, чтобы специалист, который обладает наибольшими потенциальными возможностями и больше творит, и получал больше.

— Но здесь, очевидно, возникнут сложности в связи с реформой роз-

ничных цен, сопровождавшейся компенсациями граждан. А это требует средств.

— Конечно, проблем будет много. Реформу мы проводим, когда экономика в кризисном состоянии, что осложняет решение всех этих вопросов, но проводить ее надо. Зарабатывать надо деньги самим. Должны сработать и такие, к сожалению, забываемые ныне понятия, как патриотизм, Родина, родная земля. Необходимо осознать, что мы работаем на себя, а не на другое государство и на нас никто другой работать не будет. И потом, человек сыт не только хлебом единым. У него есть чувство морального удовлетворения от работы, духовные потребности, увлечения. Поэтому человека мы не должны рассматривать как робота и не сужать его потребности: потребление материальных благ, желание красиво одеваться и прочее. Мы должны вернуться к патриотическому воспитанию молодежи, уважению к творчеству. Без любви к труду творчества не будет, будет только рвачество за одни материальные блага.

Но в первую очередь эти требования относятся к руководителю. Если он не будет патриотом своей Родины, то не будет и патриотом своей фирмы — не будет! Он должен быть также заинтересован в развитии своего региона, области, города. Ведь необходимо решать и социальные вопросы. Фирма, имеющая хорошее финансовое состояние, должна выполнять не только чисто налоговые вопросы, но и социальные. Мы же не только работники данного предприятия, но и жители конкретного города, республики, граждане страны. Поэтому надо решать широкий круг вопросов.

Выпуская свою продукцию, мы тем самым работаем на народ прежде всего. Значит, продукция должна быть качественной, дешевле, быстрее обновляться, улучшая тем самым жизнь людей. И то, что я сказал, это не идеальная модель — это сама жизнь. Без такого подхода не будет движения вперед. Но, повторяю, все должно быть направлено на человека, ради человека, начиная с его рождения. И важно правильно определять приоритеты в развитии страны. И поэтому основной вопрос — воспитание кадров. Есть товары в магазинах или нет — не это главное сегодня. Главное — человек. Товар можно купить на валюту, и он будет. А вот если человека не воспитывать, не создавать, не растить труженика, специалиста, товара опять не будет, а ресурсы не безграничны. Значит, мы растим иждивенцев, воспитываем и плодим не тех специалистов и не в том количестве, которое нужно. А это беда для страны. Каждая отрасль должна иметь достаточное количество специалистов, которые обеспечивали бы ее успешное развитие. Только тогда развивается и страна, и общество.

— Как у вас обстоит дело с выпуском продукции? Идет ли ее наращивание или спад? И в этой связи такая важная проблема: как вам удается сохранить хозяйственные связи? Нарушаются ли они, с кем, почему?

— Пока мы работаем нормально, за прошлый год план выполнили и сверх плана сделали 3 тыс. холодильников, т. е. идет, как и прежде, наращивание выпуска продукции. Удается сохранить хозяйственные связи, но уже при помощи бартерных сделок. Естественно, раз многие материалы централизованно не поставляются, приходится переходить на прямые связи, начиная даже с получения электроэнергии, а не только сырья и всех ресурсов. Сложности возрастают, но они не от нас зависят.

Раньше Госплан и Госснаб делали ежегодно баланс по производству, выпуску товаров и материальных ресурсов. И недостающие ресурсы приобретались по импорту централизованно. Сейчас эта система разрушена, ресурсов в стране на запланированный объем производства не хватает. Естественно, устанавливаются прямые связи. Чтобы нарастить выпуск материальных ресурсов, нужны большие капитальные вложения, которых сейчас нет. Поэтому, разрушив старую систему снабжения

и не создав новую, мы осложнили состояние экономики. Что касается нашего объединения, то здесь, поскольку продукция пользуется спросом, выручают бартерные сделки. Кое-что покупаем по импорту за счет выручки валюты от продажи продукции на экспорт.

— Вы постоянно обновляете продукцию. Как вам это удается, поддерживая продукцию на высоком уровне?

— Считаю, что правильно в свое время всем коллективом решили сделать продукцию конкурентоспособной на внешнем рынке. Это заставляет всех постоянно работать над качеством, потому что требования в тех странах, в которые мы поставляем холодильники, более высокие, чем на внутреннем рынке. Мы сегодня торгуем на внешнем рынке, который перенасыщен. Занимаясь экспортом с 1974 г., мы изучили требования потребителя, стандарты, дизайн, т. е. мы частично работаем в условиях их рынка.

— Но если внешний рынок перенасыщен, зачем ему ваша продукция?

— Дело в том, что правительства и фирмы стран, с которыми мы торгуем, ставят своей задачей насытить продукцией все уровни населения. А это значит, что фирмы должны делать большую номенклатуру изделий. А чем шире номенклатура, тем сложнее производство. Поэтому каждая фирма выбирает, что ей производить самой, в оптимальных количествах, чтобы производство было эффективным, а что покупать. Например, фирме нужно выпускать 1 тыс. моделей, но эффективность будет низкая, потому что количество изделий небольшое каждое в отдельности. Чем выше количество, тем выше и эффективность. Мелкие партии всегда для любого предприятия убыточны. Поэтому фирмам выгоднее ряд моделей покупать, расширяя тем самым номенклатуру.

— Как вы входили во внешний рынок?

— Мы входили в него постепенно и непросто. Особенно в рынок капиталистический, потому что было сразу много условий, но главное одно — мы гарантировали, что будем ежегодно заниматься улучшением качества. Там не любят фирмы, которые стоят на месте. С ними просто не будут торговать. По многим вопросам, связанным с дизайном, улучшением качества, изучением стандартов, зарубежные фирмы нам помогали, вплоть до комплектующих и материалов, которые они нам поставляли. А поставляя на внешний рынок продукцию, соответствующую его требованиям, мы растем — каждый рабочий, специалист, весь коллектив. К этим требованиям долго нужно привыкать и специалистам, и рабочим. Ну, а отсюда и другой уровень квалификации, ответственности.

До 1987 г. в объединении был экспортный отдел, а когда разрешили организовать фирму и производить самостоятельно экспортно-импортные операции, мы не ощутили сложностей перехода, потому что многие операции уже делали сами. Более 50% продукции мы поставляем на экспорт, но экспортная продукция выполняется не отдельно, на какой-то линии, а массово, на всех линиях сборки, т. е. на этих же линиях делаются холодильники и на внутренний рынок. Таким образом, выполняя требования фирмы, мы практически подтягивали технический уровень всей продукции. В этом и полезен внешний рынок. Он полезен и в другом: знакомство с работой зарубежных фирм, изучение их технологий, организации производства помогает исключить ошибки в собственной работе. Это учеба, которая не дается ни в одном институте. Чем сильны зарубежные фирмы? Массовой международной кооперацией. Ни одна страна не производит все сама. Если страна изобрела какое-то изделие, то другая покупает технологию «ноу-хау» и начинает его производить. Таким образом, кооперация осуществляется и в производстве, и в научных разработках. Поэтому и быстрее идет технический прогресс, насыщение рынка товарами. Надо сказать, что психология производителя при дефиците товаров и при их избытке совершенно разная. При дефи-

ците можно сделать как угодно — все равно купят. Отсюда и безответственность. А когда знаешь, что могут не купить, приходится стараться.

От экспорта продукции мы получаем валютные отчисления и можем на более высоком уровне производить техническое перевооружение, внедрять новое оборудование, новые технологии, учить специалистов создавать новые модели на другом качественном уровне. Улучшая качество и наращивая производство, коллектив чувствует себя стабильно и надежно. Если есть деньги, значит можно решать различные социальные вопросы. создавать условия для творческого труда. Поэтому на заводе нет текучести и нет страха банкротства, которым многих сейчас пугают.

— А как у вас строятся отношения со смежниками? Помогают ли они вам или, наоборот, сдерживают работу? Соответствует ли их технический уровень вашим запросам и уровню? Помогаете ли вы смежникам в этих вопросах?

— Качество холодильников, конечно, зависит не только от нас, но и от всех поставщиков, от качества получаемых материалов, сырья, комплектующих. Практически со всеми поставщиками мы работаем по улучшению качества их продукции. С большинством из них и их отраслевыми институтами заключаем ежегодно сотни договоров по совершенствованию конструкций и материалов, а иначе работать нельзя. Мы начинали с конструкции, дизайна, практически не имея ни цветных пластмасс, ни красителей, ни концентратов. По договорам многие организации работали над этими вопросами, а мы финансировали выполнение их работ. В итоге достигли неплохих результатов. И продолжаем в этом направлении развиваться. По кооперации ежегодно образуется масса договоров. Сейчас строим завод компрессоров за валютные отчисления, правительство помогло. С рядом заводов и институтов заключаем договоры по освоению материалов и комплектующих к 1991—1993 гг., когда мы уже начнем производить компрессоры. Это очень важная работа. Ведь компрессор — сердце холодильника. Как видите, работа проводится большая по всему циклу создания изделия.

— Сейчас идет борьба между центральными и республиканскими ведомствами за распределение выпускаемой продукции. Как разрешается вопрос с вашей продукцией? Каковы ваши суждения по этому поводу с учетом наличия больших связей по кооперации?

— Сегодня этот вопрос стоит немного по-другому. В этом году поставками наших холодильников на внутренний рынок (экспорт — наш вопрос) распоряжается республика. Сейчас очень сложно решается проблема ее жизнеобеспечения, и правительство Белоруссии вынуждено заключать прямые договоры с другими республиками по вопросам продовольствия. Ну, а поскольку наши холодильники пользуются спросом, естественно, они попадают в межреспубликанский протокол на бартерные поставки.

Безусловно, это вынужденный, переходный период. Жить республике надо. В дальнейшем же, года через четыре, когда в Союзе будут построены новые заводы по производству холодильников, объединение само будет распределять свою продукцию. Вернее, оно будет искать рынок сбыта. Мы подойдем от дефицита к насыщению рынка и, как на Западе это делает любая фирма, сами будем продавать свои изделия. Государство, правительство республики ее не будут распределять. Хозяином товара будет производитель, и главным станет вопрос — как сбыть. Сегодня проблема — как отгрузить. Поэтому для нашего завода основной остается задача **качества продукции.** Вот почему мы уже три года назад начали техническое перевооружение производства и хотим завершить его к 1993 г.

У себя, на Минском заводе холодильников, будем внедрять новые технологии, разрабатывать и осваивать производство новых изделий.

Практически планируем полное обновление продукции к 1993 г., расширение номенклатуры. Это будут изделия совершенно на другом качественном уровне, соответствующем мировым требованиям. И одновременно к 1993 г. построим завод компрессоров в Барановичах. Имея новый тип холодильника и компрессора, мы сможем, повторяю, быть готовыми к рынку, гарантировать коллективу сбыт своей продукции. Как видите, к этому вопросу мы подходим и готовимся серьезно.

Но переход к рынку потребует и у нас на предприятии, и во всей стране изменения структуры и функции управления хозяйством. Такая реорганизация необходима потому, что старые структуры, если можно так сказать, с коллективной ответственностью, превращенной фактически в коллективную безответственность, тормозят движение к рынку.

В условиях рынка структура предусматривает **персональную** ответственность каждого за свою работу. Поэтому предстоит серьезная и переподготовка кадров, и реорганизация управления производством в системе хозяйствования, оплаты труда, распределения функций. И главное — опять человек, его учеба, воспитание. А все вместе взятое — создание условий для творческой работы личности. Каждый должен быть личностью на своем рабочем месте, а мы как руководители обязаны им помогать. И платить персонально каждому за его потенциальные возможности, за конкретный труд, а не коллективно — всем поровну. Этот вопрос сегодня является практически главным.

На передовых западных фирмах работник, его нужды, потребности, склонность поставлены на первое место. Руководитель же фирмы должен работать на международном уровне — не замыкаться в стенах своего предприятия, а видеть намного шире, видеть, что в мире делается, перенимать все прогрессивное, чтобы фирма шла вперед и не могла споткнуться. Таким образом, повторяю, большое значение имеет видение проблем, их предвидение.

— Рынок затрагивает не только производство, но и меняет место человека в общественном производстве. Есть ли у вас программа по переводу высвобождаемых работников на другие рабочие места, предусматривается ли их переподготовка, обучение новым профессиям? Входит ли все это в комплекс мероприятий социальной программы объединения?

— Я уже говорил, что человек себя чувствует надежно, когда знает, что его предприятие работает стабильно, прибыльно и не может обанкротиться. Уверенность коллектива передается в целом предприятию, т. е. здесь все взаимосвязано. На нашем заводе мы ставим вопрос так: чтобы воспитать и себя, и руководителей, и коллектив, нельзя решать вопросы по-старому, исходя из того, что человек создан для работы. Он должен работать для того, чтобы хорошо жить, а не жить для того, чтобы работать. Поставить человека на первое место, создать ему условия для творческого труда и хорошей жизни — вот главная задача каждого руководителя. И если это удастся, значит, будем считать, что той цели, которую мы поставили, достигли и создали надежную базу для своего коллектива и для детей, которые нас заменят.

Каждый руководитель, каждое предприятие должны работать на будущее, а не только на сегодняшний день. Предприятие или фирма, которая не занимается перспективными вопросами, рано или поздно погибнет. Те фирмы, которые упускают перспективу, обязательно становятся банкротами. Или, чтобы выжить, они прибегают к последнему средству — массовому сокращению работников. Но тогда фирма теряет свой авторитет на рынке. Что касается нашего предприятия, то, повышая качество холодильников и увеличивая их выпуск, мы не стоим перед проблемой сокращения рабочих. Этого не будет. У нас подготовлен комплекс социальных мероприятий. Их надо решать. Сейчас приходится заниматься всеми вопросами — от продуктов питания до одежды. Мы та-

ким образом пытаемся восполнить их недостаток в магазинах, что тоже помогает поддерживать микроклимат в коллективе.

— А это чувствуется. Я провела целый день на вашем заводе. Видела многих людей. Они спокойны, доброжелательны. В их лицах нет тревоги.

— Ну спокойны они относительно. Как сегодня может быть спокоен человек? Но по крайней мере мы стремимся создать им минимум необходимых удобств. На заводе есть продовольственный магазин, стол заказов, кулинария. Стараемся обеспечить людей товарами народного потребления. К тому же с оплатой труда мы не стоим на месте. И в какой-то мере это, конечно, создает уверенность в завтрашнем дне. Хочу подчеркнуть еще один важный момент. Чтобы улучшить управление производством и подготовиться к рынку, надо менять отношения людей в процессе производства. Первый серьезный шаг мы уже сделали — разработали новый коллективный договор.

— В чем его новизна?

— Предыдущий коллективный договор включал только план и какие-то социальные блага. Мы несколько изменили положение, которое носит основополагающий характер. Первое. Прием на работу начиная с этого года будет осуществляться на договорной основе — со всеми! И будем со всеми работниками перезаключать договор. Раньше поступающий на работу писал заявление — и все, и никаких обязательств ни со стороны работника, ни со стороны руководителя.

В новом же договоре четко определяются права, обязанности и ответственность обеих сторон, т. е. администрации и каждого работника. Оговариваются сразу условия его работы и определяются все правовые взаимоотношения. В течение года положения договора будут внедрены. Второе. В новый договор мы внесли совершенно новое понятие аттестации специалиста. Теперь это будет аттестация его работы за прошедший год, его вклада. И уже исходя из этого будут решаться вопросы оплаты труда, передвижения по службе и т. д. Цель же здесь одна — развивать творчество специалистов и не подходить усредненно к каждому по заработной плате. Немаловажно при этом, что все инженерные службы мы оснащаем компьютерной техникой, в достаточном количестве, по всем направлениям. Таким образом, ужесточая требования к специалистам, мы одновременно создаем им базу для творческого труда, чтобы каждый мог проявить свои способности. И, конечно, разница в оплате труда должна быть существенной. А при усредненной заработной плате и работа ниже среднего уровня, потому что становится неинтересно хорошо работать, так как нет стимула, морального удовлетворения. Поэтому мы и приняли принципиально новый коллективный договор. Но мы приняли на собрании коллектива и другое важное решение — **мораторий** на забастовки. Причин для забастовок нет: предприятие прибыльно, работает надежно, решаются большие перспективные задачи, разработана и выполняется социальная программа по широкому кругу вопросов. Коллектив же все это видит и ощущает. Поэтому и решение о моратории было единогласным. Коллектив уже привык зарабатывать деньги сам, принятые программы большие, в том числе социальные, их надо финансировать самим. Поэтому возникающие разногласия надо решать совместно. Чтобы не доводить предприятие до финансового краха.

— Вы говорите о финансировании больших программ. А за счет чего? За счет включения дополнительных затрат в себестоимость продукции?

— Ни в коем случае. Надо хорошо работать. Чем лучше будем работать, тем больший доход получим. У нас нет практики повышения цены. Мы устанавливаем на модель цену, и сколько бы ее ни выпускали, она остается неизменной. Поэтому надо постоянно обновлять продукцию,

делать новые модели, другого качества, на новом техническом уровне, улучшать потребительские характеристики изделия. И тогда на этой базе может быть и новая цена. Т. е. **цена должна быть заработана,** а не повышена. Поэтому мы и создаем условия для частой замены изделия. Нельзя 5—10 лет делать одну и ту же модель. В условиях рынка каждые 2—3 года изделие должно обновляться, чтобы успевать за требованиями покупателя и даже опережать их. Практически сегодня многие фирмы, например японские, выпускают продукцию, о которой покупатель еще ничего не знает. Они первые пошли по этому пути и убедили западные страны, что работа только на запросы покупателя — это уже отсталая концепция. Производитель должен идти впереди требований покупателя, потому что только он знает, что можно сделать и что можно улучшить. И это уже принципиально иная постановка вопроса перед специалистами. Как и руководители, они тоже должны обладать даром предвидения. Рынок того требует. И чем больше в этом направлении специалисты будут преуспевать, тем больше шансов, что фирма будет процветать.

— Из нашей беседы напрашивается вывод, что в нынешней неустойчивой ситуации многое зависит от профессионализма и решительности директора и других руководителей предприятий.

— От руководителя зависит очень многое. По крайней мере он определяет стратегию и идеологию фирмы. И ошибаться он не может, потому что его ошибки могут дорого стоить. Можно пойти по ложному пути, освоить какую-то продукцию, но окажется, что она не пользуется спросом.

— А вам удается быть таким дальновидным руководителем?

— Я учусь. Занимаясь экспортом и импортом, я и мои сотрудники стараемся учиться работать и подходить к решениям вопросов так, как при рынке. Потому что мы видим, торгуя долгие годы с Западом, что такое рынок и как руководители должны себя вести и работать. Самое главное, еще раз повторяю, для руководителя и сегодня, и завтра — повернуть всю деятельность предприятия к человеку, поставив его на первое место. А ради него и все остальное. И мне как руководителю тоже хочется сделать больше для людей.

Функции руководителя заключаются не в зарабатывании своей заработной платы. Они настолько шире, что заработная плата должна быть само собой разумеющимся. Если руководитель отдает себя делу, то о заработной плате он не должен думать вообще. Он должен думать о деле, о фирме, о людях, которые на ней работают. Поэтому у него должна быть другая психология, другая форма работы, самоотдача ради коллектива, ради предприятия. Ну, а если это есть, то есть и стремление делать лучше и учиться самому. Ведь никто никого не научит, если он не хочет. Поэтому и я стараюсь учиться у всех: и у своего коллектива, и у тех, с которыми мы работаем. Но очень много у нас «камней» на дороге. Нигде руководитель не встречает на своем пути столько помех, досадных, нелепых. А сколько из-за этого мы впустую тратим сил! Нас окружают сотни инструкций и ограничений, каждый шаг контролируется. И постоянно оглядываешься — правильно ли сделал. Конечно, в таких условиях работать очень тяжело. И здесь уже многое зависит от стойкости руководителя. Но если продолжать так, то сил не хватит. Все равно когда-нибудь сдашься: или надоест, или здоровье подведет. Мое ощущение, что любой наш руководитель хорошо работающего предприятия с такой же фирмой на Западе справился бы. А их фирмач у нас — не каждый. Потому, что они решают свой круг задач, а нам приходится еще сотни трудностей преодолевать, мы связаны по рукам и ногам. Остается только удивляться, как еще директора наших предприятий работают. А ведь качество работы и отдача большая должны быть прежде всего от руководителя. Систему хозяйствования необходимо создавать

для развития творческой работы руководителя и всех работников. А правительство методом налогов, законов должно помогать им в этом. Тогда и товары будут. В свое время наш завод относился к бывшему Минлегпищемашу. Средств у него было мало. Поэтому мы, с одной стороны, в трудном состоянии были, а с другой, если говорить применительно к рынку,— в лучшем. Потому что сама жизнь заставляла нас крутиться и считать копейки. А теперь когда сам зарабатываешь деньги, а не получаешь централизованно, то особенно бережно к ним относишься и тщательно взвешиваешь, как ими распорядиться.

Сейчас положение в стране резко ухудшилось в связи с забастовками, которые практически доводят страну до катастрофы. Я не помню, чтобы в какой-нибудь стране забастовки доводили общество до такого состояния. Мы превзошли все страны по разрушению. У нас под угрозой металлургические предприятия. И если они остановятся, потом придется вкладывать сотни и сотни миллионов рублей, чтобы их восстановить. Нельзя до этого доводить. И чего будет стоить мое творчество руководителя, если я завтра не получу металл? Конечно, здесь проявилось и несовершенство наших законов, и то, что вовремя ряд вопросов не решили, да и шахтеры выдвинули крутые требования. Но то, что не делалось десятилетиями, за два года не решить, например, вопрос повышения в несколько раз заработной платы. Но улучшать условия надо всем, не только шахтерам, и законы менять, чтобы упорядочить и урегулировать эти вопросы и решать их иным путем. Любая забастовка — это колоссальные убытки. Когда мы у себя разрабатывали коллективный договор, я, изучая опыт зарубежных фирм, обратил внимание, что очень многие крупные фирмы (200—300 тыс. человек) приняли мораторий на забастовки, хотя законом они разрешены, есть профсоюз, но тем не менее — мораторий. Значит, не зря они это делают. Они создали крупную базу для решения различных социальных вопросов, сложились такие взаимоотношения между администрацией и коллективом, что до забастовок дело не доходит. Одна сторона выдвигает реальные требования, исходя из экономической ситуации на фирме, а администрация должна и способна их выполнить. Так что методами забастовок и безрезультатных, затягивающихся переговоров дела не поправить.

Поэтому, возвращаясь к нашему новому коллективному договору, (кстати, у нас в стране еще нет соответствующего закона), считаю, что мы поступили правильно, включив вопрос о моратории на забастовки. Мы свой договор рассматриваем как закон, определяющий взаимоотношения людей в процессе производства.

Здесь следует обратить внимание на один важный момент. Мы говорим о рынке и пытаемся перенимать опыт передовых зарубежных фирм. И чтобы была обеспечена нормальная система работы наших предприятий, нужен пакет законов. И его, если мы действительно хотим строить рынок, нужно было давно подготовить. Ведь такие законы, дополняя друг друга, должны обеспечить условия для самостоятельности работы предприятий. Иначе опять очередное полурешение — полурынок в данном случае. Опять борьба директора с инструкциями, прочими помехами, сковывающими его самостоятельность, а значит, творчество. Ну а какая выгода и кому от того, чтобы все боролись и не работали? Каждый на своем месте просто должен нормально работать, а условия для этого создает закон. С него надо начинать. Только он определяет порядок всех действий всех организаций в процессе производства. Нужны не призывы о связи науки с производством, а конкретные, реальные шаги. Нужна глубокая серьезная программа для человека и во имя человека, а не для того, чтобы провозгласить ее, потом отсчитать 500 дней, а потом раскаиваться — опять ошиблись. Надо быстрее стабилизировать обстановку в стране. И работать. Народ трудолюбив, талантлив — выправимся.

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АГРАРНОГО ПОТЕНЦИАЛА

В. Милосердов,
чл.-корр. ВАСХНИЛ

Этапы развития аграрной политики

За годы Советской власти аграрная сфера экономики развивалась неравномерно. Были периоды скачков, наступали спады, периоды застоя и кризисов. В развитии сельского хозяйства можно выделить лишь три пятилетних периода с достаточно высокими темпами роста производства: 1922—1926 гг., когда валовая продукция сельского хозяйства выросла почти вдвое; 1954—1958 гг.— на 51% и восьмая пятилетка (1966—1970 гг.) — прирост составил 21%.

В остальные годы темпы роста сельского хозяйства были либо незначительными, либо приближались к нулевой отметке, либо даже сокращались абсолютные объемы производства. Так было в период массовой коллективизации, такая же ситуация и в настоящее время.

Главные причины неустойчивости темпов экономического роста заключаются в несоответствии аграрной политики реальным потребностям общества, в незаинтересованности тружеников села в конечных результатах. Действительно, когда интересы трудового крестьянства, коллектива и общества в целом совпадали, тогда обеспечивались быстрые темпы экономического роста и, наоборот, при отсутствии правильного политического курса пропадали стимулы к труду, появлялись апатия и безразличие, начинались застойные явления и даже экономические кризисы.

Принятая в 1921 г. новая экономическая политика отвечала чаяниям трудового крестьянства, раскрепощала их производительные силы, позволяла самостоятельно распоряжаться (после сдачи продналога) излишками продовольствия. Эти меры не замедлили сказаться на быстром наращивании производства продуктов питания. Однако вскоре был установлен неэквивалентный обмен между селом и городом, преследовавший цель «выжать» из крестьян средства, необходимые для индустриализации. Резко были снижены цены, особенно на зерно. Создались невыгодные для крестьян условия торговли. Они стали придерживать хлеб, что привело к принудительному его изъятию у крестьян. К ним применялись дискриминационные меры.

На этом фоне развернулась массовая коллективизация, которая проходила при грубейших нарушениях ее основных принципов. Сельскохозяйственная продукция забиралась практически бесплатно, ужесточилась эксплуатация сельского населения. Насильственные методы привели к отчуждению крестьянина от земли, была ограничена демократия. Вначале предполагалось, что перекачка средств из сельского хозяйства в промышленность будет временной мерой. Но, как оказалось, неэквивалентный обмен затянулся на десятилетия.

Установление жесткой распределительной системы управления, искоренение любых проявлений самостоятельности, превращение рачительного хозяина земли в наемного работника усугубили и без того тяжелое положение крестьян. Снизились социальная активность масс, заинтересованность в конечных результатах. Высшее партийное руководство сосредоточило в своих руках все вопросы управления производством и распределения ресурсов, денежных средств и продукции. Отнюдь не плановая система виновата в том, что пренебрегались скрупу-

лезные проработки квалифицированных специалистов Госплана, других министерств и ведомств, постоянно волевым порядком вносились в план изменения, создавались тем самым диспропорции, а сколько принималось специальных программ, рожденных в результате поездок руководителей партии в отдельные регионы страны, уже после утверждения плана развития народного хозяйства, которые тоже лихорадили экономику страны, увеличивая разбалансированность.

Особенно ощущалась неразумность вмешательства центра в формирование продовольственного фонда страны. Из общего объема закупаемой продукции в общесоюзный фонд направлялось лишь 15—20%. Остальная часть, хотя и потреблялась на месте, также закупалась централизованно. Существовало положение, исходя из которого получалось — кто больше производил, у того больше и брали, оставляя регионам семена и примерно одинаковый для всех процент обеспечения животных концентратами.

В этих условиях центр вынужден был взять на себя функцию по обеспечению населения каждого региона продуктами питания, а животных — концентрированными кормами. Хотя местные органы лучше знают, как использовать производственный потенциал, как распорядиться ресурсами, где имеются резервы. Расширение их самостоятельности, предоставление большей свободы позволило бы постепенно освобождаться от части функций центра и более заинтересованно решать хозяйственные вопросы на местах. Но этого не происходило. Руководители хозяйств, районов, областей невольно оказывались в положении иждивенцев у государства, мало беспокоились о наращивании производства продовольствия, о сохранности закупаемой государством продукции, о комплексной переработке сырья, не предпринимали мер по своевременному строительству объектов переработки продукции. Наоборот, они скрывали свои резервы и возможности. И в то же время предпринимали усилия к тому, чтобы выпросить у государства побольше фондов на мясо, молоко, комбикорма, семена. При такой практике благополучие того или иного региона во многом зависело не от объемов производимой им продукции, а от поставок ее из госресурсов. Все это усиливало равнодушие руководителей местных органов, предприятий к делам эффективного использования ресурсов, наращиванию производства.

В 80-е гг. было принято бесчисленное количество всевозможных решений, постановлений по совершенствованию управления и хозяйственного механизма АПК, нацеленных на предоставление большей самостоятельности колхозам и совхозам, на раскрепощение их производственного потенциала. Испробовано множество вариантов управления аграрной сферой экономики. Министерство сельского хозяйства сменилось на Комиссию по АПК, потом на Агропром, снова на Комиссию по продовольствию и закупкам. Сегодня опять возвращаемся к Министерству сельского хозяйства.

Все эти необоснованные изменения в управлении и экономическом механизме наносили вред сельскому хозяйству, пищевой промышленности. Они приводили к противоборству одновременно действующих старых и новых элементов хозяйственного механизма. Например, хозрасчет, самофинансирование, аренда, фермерские хозяйства сосуществуют с несовершенной системой закупочных цен, централизованными методами распределения материальных ресурсов. Доминировали нажимные, бюрократические методы руководства сельским хозяйством. И как результат— снижались стимулы к труду. А потому не давали отдачу ни наращивание инвестиций и производственных фондов, ни увеличение аппарата управления, ни всевозрастающий научный потенциал.

Темпы роста производства продовольствия существенно отставали от темпов увеличения капитальных вложений, основных фондов, материальных ресурсов. На каждую единицу прироста продуктов питания

требовалось все большее количество материальных и топливно-энергетических ресурсов, денежных средств. Так, в девятой пятилетке на 1% прироста валовой продукции АПК потребовалось увеличить производственные основные фонды на 4,2 млрд. руб., в двенадцатой — уже на 11 млрд.

Перекосы в инвестиционной и структурной политике, экстенсивный, затратный путь развития, невнимание к социальному переустройству села — главные причины движения аграрной экономики к застойному состоянию. При росте капитальных вложений в агропромышленную сферу структура АПК не совершенствовалась, экономика отдельных его отраслей рассогласовывалась, углублялись диспропорции.

Все прошлые попытки построить экономическую модель, обеспечивающую приемлемое сочетание плана и рынка, где вознаграждались бы талант, производительность труда, предприимчивость, не были реализованы. Вместо того, чтобы постепенно создавать экономический механизм, отторгающий часть централизованных функций, мешающих проявлению самостоятельности на местах, в период перестройки стали быстро разрушать государственный аппарат, не создавая ничего взамен. В результате образовался вакуум власти. Кризис в системе управления привел к анархии, ломке хозяйственных связей. Партия и государство потеряли контроль и влияние на важнейшие социально-экономические процессы, образующие основу надежности экономического положения, национального спокойствия. Возросла неустойчивость функционирования народного хозяйства. Появился хаотичный прямой товарообмен, спекуляция. Забуксовала вся система хозяйственного управления. В этих условиях рывок к рынку чреват дальнейшим осложнением социально-экономического развития страны, нарастанием хаоса.

Застойные явления в АПК привели к резкому увеличению импорта продовольствия и сырья для его производства. На эти цели расходовалась значительная часть валютных средств.

Поэтому появилась настоятельная необходимость в разработке такой аграрной политики, с помощью которой удалось бы сначала остановить дальнейшее сползание сельского хозяйства, других отраслей АПК к социально-экономическому кризису, а затем обеспечить ускорение темпов экономического роста производства продовольствия, улучшение душевого потребления продуктов питания, задействовать организационно-хозяйственные и социальные резервы.

Сущность современной аграрной политики

Составной частью социально-экономической политики является аграрная политика. Создание надежного продовольственного фонда в стране, ускоренное развитие агропромышленного комплекса имеют исключительное значение для наиболее полного удовлетворения жизненных запросов народа, повышения благосостояния советского человека, улучшения условий его труда и быта.

Разрабатывая аграрную политику, нужно четко представлять стратегические и тактические цели, последовательность внедрения тех или иных звеньев хозяйственного механизма.

Важнейшая проблема — повышение темпов экономического роста и обеспечение их устойчивости. Они зависят от многих факторов: ускорения научно-технического прогресса и интенсификации производства, укрепления материально-технической базы, изменения инвестиционной и структурной политики в АПК, преобразований в социальной сфере и т. д.

Все эти меры, можно сказать, стратегические. Они не дадут немедленно отдачи, хотя и потребуют огромных вложений. Однако откладывать их решение нельзя. Крестьяне должны почувствовать, что о них ста-

ли заботиться, что продовольственный вопрос — это вопрос всей страны, всех отраслей народного хозяйства. Главным источником новых инвестиций может быть более эффективное использование накопленного производственного потенциала и выделяемых средств, приведение в действие всех организационных, экономических и социальных резервов.

Следует подчеркнуть, что решающим фактором социально-экономического развития был и остается человек, его заинтересованность в результатах своего труда, причастность к решению назревших проблем. Поэтому очень важна система стимулов, экономических интересов, обеспечивающих мотивацию труда, пробуждающих социальную активность масс. Ибо сегодняшний кризис — результат отсутствия заинтересованности в эффективной работе, апатия и безразличие, непричастность к делам своего предприятия.

Преобразование экономических отношений в АПК. Практика показала, что переход к общественной собственности на средства производства не приводит автоматически к повышению мотивации труда. Нужно еще и внимание к человеческой личности, создание для нее благоприятных условий. В сельском хозяйстве проблемам мобилизации людей, повышения их заинтересованности в лучшей работе, интенсификации труда не придавалось надлежащего значения. Для преодоления причин, снижающих эффективность агропромышленного производства, появилась настоятельная необходимость создания принципиально новой системы экономических отношений, которая бы расширяла самостоятельность хозяйств, заинтересовывала работников в повышении эффективности производства и производительности труда, обеспечивала его социальную активность.

Верховные Советы страны и союзных республик приняли пакет основных экономических законов: о собственности, о земле, о земельной реформе, о суверенитете союзных республик. Сегодня, по существу, создана правовая база для регулирования экономических процессов, для формирования целостного правового механизма. Юридически закрепляется многообразие форм собственности, создается система правовых актов, дающих простор хозяйственной самостоятельности, инициативе, творчеству.

Разгосударствление и приватизация. Гигантомания в создании колхозов, совхозов, перерабатывающих предприятий, других звеньев агропромышленного комплекса привела к неуправляемости этими предприятиями и организациями, сделала крестьян непричастными к делам своего хозяйства, отстранила их от управления делами, снизила ответственность за результаты своего труда. Это сказалось на эффективности функционирования отраслей АПК, на использовании производственного потенциала.

Поэтому, чтобы повысить эффективность производства, разумнее использовать природные ресурсы, необходимо крестьянину стать хозяином земли, средств производства, полученной продукции и прибыли. Для этого следует осуществить разгосударствление крупных предприятий, отказаться от регламентации всех видов работ на предприятиях АПК, от жесткого контроля за структурой производства, за ценами и т. д.

Нужно предпринять срочные меры по ликвидации всех бюрократических структур, мешающих крестьянам эффективно работать, поднять эффективность функционирования существующих форм хозяйствования на основе предоставления всем товаропроизводителям самостоятельности, преобразования организационной структуры общественных хозяйств в ассоциации первичных кооперативов, арендных коллективов, фермерских хозяйств, акционерных обществ. Наиболее приемлемая форма приватизации — акционирование.

Это позволит в преобразованных хозяйствах раскрепостить труженика села, сделать его совладельцем средств производства, а следова-

телью, и заинтересованным в результатах труда. В данном случае предприятие, как и человек, получит право на реализацию своей индивидуальности. Говоря о приватизации, следует иметь в виду, что сегодня речь должна идти не о возврате в исходное состояние к примитивному мелкокрестьянскому хозяйству, а к качественно новой ступени аграрных отношений. Будущее в многообразии форм собственности и хозяйствования: это колхозы и совхозы, кооперативы, а также экономически мощные комплексные хозяйственные системы, как правило, акционерного типа.

Переход к многообразию форм собственности и хозяйствования. В стране на начало года имелось более 40 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, около 10 тыс. кооперативов, 35 тыс. колхозов и совхозов применяют арендный подряд. Отдельные колхозы и совхозы начинают переходить на акционерную форму хозяйствования, возникают иные формирования. Всем формам собственности необходимо создавать одинаковые условия, не мешать им развиваться, делать всех товаропроизводителей свободными. Это обеспечит социальную активность крестьян, послужит побудительным мотивом для эффективной работы, даст простор хозяйственной инициативе и предприимчивости.

Сравнительная эффективность разных форм хозяйствования будет определяться в процессе функционирования. Критерий преимущества той или иной формы — конечный результат, возможность производить на единицу совокупного труда (живого и овеществленного) наибольшую массу конечной продукции. Хотя в практической деятельности вместо взаимовыгодных партнерских отношений между колхозами, совхозами, с одной стороны, фермерскими и иными формами хозяйствования — с другой, возникает противоборство, нагнетание страстей.

Крестьяне должны сами решать, по какому пути развивать сельское хозяйство. По нашему мнению, с учетом неразвитости рыночных механизмов, отсутствия самостоятельной сферы обслуживания, новые формы хозяйствования могут пока эффективно развиваться только во взаимодействии с колхозами, совхозами, с использованием их инфраструктуры (ремонтной, заготовительной и других служб).

Постепенно будет создаваться новая снабженческо-сбытовая система, хозрасчетные оптово-посреднические фирмы и объединения; ремонтно-сервисные центры; пункты комиссионной продажи и проката техники. Эта система впоследствии будет снабжать крестьянские хозяйства и личные подворья малогабаритной техникой, транспортными средствами, удобрениями, комбикормами, строительными и другими материалами. За короткое время все это создать невозможно. А значит, сохранятся существующая организация материально-технического обеспечения, дефицит машин и оборудования средней и малой мощности, неразвитость оптовой торговли, которые будут сдерживать формирование крестьянских (фермерских) хозяйств, отрицательно влиять на эффективность их работы. Исходя из этого к середине 90-х гг. даже при создании благоприятных условий они могут производить максимум 5—7% продовольственных товаров. Следовательно, крестьянские, фермерские и иные новые формирования не могут в ближайшие годы стать ключевым звеном аграрной политики.

Поэтому необходимо повышать эффективность функционирования общественных форм хозяйствования на основе создания эффективного экономического и правового механизма, преобразования организационной структуры колхозов и совхозов.

Земельная реформа. Для проведения земельной реформы необходимо сначала определить по каждому региону страны резервный фонд земли и на ней создавать крестьянские (фермерские) хозяйства, иные формы хозяйствования. По желанию отдельные крестьяне могут выходить из колхоза и совхоза, получать надел земли и создавать свое хо-

зяйство. При такой модели земельной реформы новые формирования могут стать хорошим подспорьем в наращивании производства продовольствия.

Переход на рыночные отношения. Нашей стране нужно предпринять усилия для стимулирования роста производства и, в первую очередь, продовольствия. Ибо за счет продукции АПК формируется более половины розничного товарооборота. Эта сфера экономики является самой болевой точкой нашего общества. И поэтому она должна быть приоритетной в укреплении материально-технической базы, развитии производственной и социальной инфраструктуры.

Улучшение положения в агропромышленном комплексе — самая важная и неотложная задача на современном этапе, так как сегодня степень наращивания продовольствия будет первым и самым главным барьером при переходе на рыночные отношения. И если страна его не преодолеет, если потребитель потеряет последние надежды на улучшение условий жизни, то не перейдем к рынку вообще.

Для эффективного функционирования рынка необходимы такие предпосылки, как самостоятельность и экономическая ответственность предприятий, гибкое ценообразование, конкуренция, материально-финансовая и структурная сбалансированность экономики, наличие надежной системы государственного экономического регулирования, обеспечивающей, в частности, социальную защищенность граждан.

Агропромышленный комплекс — наиболее благоприятная сфера экономики для перехода на рыночные отношения. Их надо шире использовать уже сейчас. Однако это не делается. Продналог и госзаказ достигают 80% производимой продукции. Учитывая, что многие виды ресурсов для села нельзя приобрести без бартерных сделок, то для свободной торговли хозяйствам, по существу, ничего не остается.

В связи с резким повышением цен на материально-технические ресурсы, поступаемые в село, а также на строительство объектов в текущем году экономическое и финансовое положение колхозов и совхозов резко ухудшается, число нерентабельных хозяйств увеличивается. А следовательно, угроза распродажи нерентабельных хозяйств на аукционах повиснет над многими из них. Нужно срочно проводить компенсационные меры и предоставить хозяйствам бóльшую свободу в хозяйствовании.

В процессе перехода к регулируемому рынку экономические меры следует сочетать с административными. При этом масштаб прямого государственного регулирования экономикой целесообразно последовательно снижать, а сферу рыночных отношений — расширять.

Некоторые экономисты предлагают выйти из кризиса через полное разрушение государственной плановой системы. Однако в условиях, когда рвутся хозяйственные связи, нарушается договорная дисциплина, практически парализована розничная торговля, важно найти рычаги обуздания этих процессов, стабилизации экономического положения. Для этого прежде всего необходимо восстановить управляемость обществом, сдержать разрушение планово-распределительной системы, добиться исправления глубоких диспропорций на потребительском рынке.

Радикальные преобразования не могут проводиться без эффективной власти, без планового регулирования экономики. Это не означает возврата к системе всеобщего распределения. Сейчас отпала необходимость в детальной регламентации хозяйственной деятельности товаропроизводителей. Колхозы, совхозы, арендные коллективы, фермерские хозяйства должны иметь возможность свободно распоряжаться определенной частью своей продукции. В свою очередь, государство для обеспечения гарантированных поставок через план регулирует важнейшие виды продовольствия и сырья для промышленности. При переходе на рыночные отношения это послужит стабилизирующим фактором. По мере выпрямления положения на потребительском рынке товаропроиз-

водители будут получать бóльшую свободу по реализации своей продукции по договорным или свободным ценам. Конкуренция защитит товаропроизводителя от неэквивалентного обмена сельскохозяйственной продукции на промышленные товары.

При переходе к рынку государство не может в полном объеме обеспечивать товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции материально-техническими ресурсами по государственным ценам. В связи с этим целесообразно установить порядок, при котором государство гарантирует поставки материальных ресурсов по государственной цене на сумму, вырученную товаропроизводителями от продажи своей продукции по госзаказу и продналогу.

Социальная направленность развития АПК. Решающим условием ускорения темпов роста производства и повышения его эффективности является активная социальная политика. Какие бы ресурсы ни направлялись в производственную сферу села, они не дадут должной отдачи, если не позаботиться о самом человеке, условиях его труда и быта, о социальной и производственной инфраструктуре. Социальная политика воздействует на повышение эффективности производства, на подъем трудовой активности масс. Человек — главный источник повышения производительности труда, решающий фактор ускорения социально-экономического развития страны.

Успех дела в значительной мере зависит от непосредственного участия в производстве колхозника, рабочего, от их заинтересованности в конечных результатах. Социальная политика должна рассматриваться, с одной стороны, как фактор развития экономики, научно-технического прогресса, с другой — как формирование нового человека.

До последнего времени значительные средства вкладывались в производственную сферу и лишь небольшая их доля — в социальное переустройство села. Увлечение технической стороной проблемы привело к тому, что потребности человека, его интересы отодвинулись на второй план. И как следствие — снизились трудовая и социальная активность, личная заинтересованность. Это, пожалуй, главная причина того, что в сельском хозяйстве, перерабатывающей промышленности не смогли реализоваться возможности в раскрытии способностей человека.

Улучшение производственных, культурно-бытовых условий и морально-психологической обстановки на селе повысит привлекательность сельского труда, создаст благоприятные условия для переселения некоторой части городского населения на постоянное жительство в сельскую местность. Этому процессу необходимо придать организованный характер, стимулировать переселение в первую очередь в малолюдные сельские районы.

Интенсификация и научно-технической прогресс. Важнейшее условие развития агропромышленного комплекса — интенсификация производства на базе ускорения научно-технического прогресса, перевооружения всех отраслей АПК, усовершенствования межотраслевых пропорций, обеспечения сбалансированного развития производительных сил. Без этого невозможно обеспечить существенное повышение эффективности производительности труда.

Для этой цели необходимо разработать меры, позволяющие в короткий срок расширить, реконструировать и технически перевооружить предприятия машиностроительных отраслей, преобразовать их материально-техническую базу, освободиться от устаревшего оборудования, ускорить замену активной части фондов. Причем главное внимание следует уделить качественной стороне машиностроительной продукции. Без этого не осуществить технический прогресс, не повысить многократно производительность труда, не снизить материало-, фондо- и энергоемкость продукции. До последнего времени отечественное машинострое-

ние обеспечивало в основном лишь количественное наращивание технических средств.

Наша страна производит в 6—7 раз больше, чем США, тракторов, зерноуборочных комбайнов. Но и при этом их не хватает. В напряженный период работ до 20% технических средств простаивают. Огромные затраты требуются на поддержание техники в работоспособнм состоянии. Ремонтом тракторов и сельскохозяйственных машин сегодня заняты более миллиона работников с фондом заработной платы 3 млрд. руб. и основные производственные фонды на сумму около 12 млрд. руб., что составляет 80—90% от занятых в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении. Целесообразнее часть этих средств направить на модернизацию и техническое переоснащение машиностроительных отраслей, на выпуск более качественных сельскохозяйственных машин.

Дальнейшее наращивание технических средств приведет к углублению затратного, экстенсивного пути развития аграрной сферы экономики. Это тупиковый вариант. Ни металлургия, ни машиностроение, ни топливно-энергетический, ни строительный комплексы не выдержат такой структуры. Начинать нужно с производства высокоэффективной, надежной в эксплуатации техники и оборудования. Следует реконструировать заводы по сельскохозяйственному машиностроению, выпускать техники меньше, но лучшего качества. Она должна быть более производительной и надежной. Сократится потребность в механизаторах, в ремонтниках, в горючем, в запасных частях, металле и т. д. В результате на единицу совокупного труда будет производиться значительно больше конечной продукции.

Совершенствование инвестиционной и структурной политики в АПК. Одним из важнейших показателей степени развитости агропромышленного комплекса является его структура. Критерий ее оптимальности — повышение эффективности функционирования всего комплекса, обеспечение наибольшего выхода конечной продукции с единицы исходного сырья и ресурсов, сокращение потерь продукции на всех стадиях ее прохождения от поля и фермы до стола потребителя.

Повышение уровня продовольственного обеспечения должно происходить не только путем наращивания объемов производства сельскохозяйственной продукции, но и значительного снижения ее потерь при уборке, хранении и переработке. Необходимо быстрыми темпами проводить модернизацию пищевой и перерабатывающей промышленности АПК. Подсчитано, что для сохранения сельскохозяйственной продукции требуется значительно меньше ресурсов, чем для ее производства. Однако в течение ряда пятилеток темпы роста капитальных вложений в пищевые отрасли промышленности были в три раза ниже, чем в сельское хозяйство. Это привело к значительному отставанию мощностей перерабатывающих отраслей промышленности от объемов закупок сельскохозяйственной продукции. На их развитие направляется немногим более 10% капитальных вложений АПК. Но и эти средства не осваиваются в полной мере. Темпы роста фондовооруженности этих отраслей продолжают отставать от других отраслей АПК. И как следствие здесь сегодня находится в эксплуатации около 40% технологического оборудования, отработавшего два и более амортизационных срока.

Недостаток мощностей по переработке сельскохозяйственной продукции, низкое техническое их состояние, некомплектность поставки оборудования, медленное выбытие устаревших фондов привели к тому, что большие объемы продукции растениеводства и животноводства поступают потребителю в непереработанном виде. На стадиях транспортировки, хранения, переработки и реализации имеются огромные потери, которые нередко достигают 25—30% производимой продукции. Например, в стране на душу населения производится 69 кг мяса и мясопродуктов, кроме того, завозится по импорту около 5 кг, всего 74 кг на челове-

ка. Потребляется же лишь 64 кг. Соответственно молока —412 и 341, овощей — 124 и 87, картофеля — 270 и 105 кг.

Все это свидетельствует о том, что быстрейшее развитие перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса является одним из решающих участков улучшения продовольственного обеспечения населения, а потому требует принятия неотложных мер по техническому перевооружению и глубокой реконструкции всей индустрии переработки, хранения и транспортировки сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции. Следует построить новые, расширить, реконструировать и технически перевооружить действующие предприятия по выработке мяса, цельномолочной продукции, сыров.

В целях приближения перерабатывающих предприятий к сырьевым зонам нужна программа по широкому строительству (непосредственно в колхозах и совхозах, агрокомбинатах, агрофирмах и в системе Центросоюза) предприятий по переработке скота, птицы и молока небольшой мощности в комплектно-блочном исполнении.

Для выхода перерабатывающих отраслей АПК на качественно новый технический уровень предстоит освоить выпуск высокопроизводительной техники нового поколения, главным образом систем машин по всему комплексу хранения, транспортировки и переработки продовольственного сырья. Должны найти широкое применение средства автоматизации, робототехника, микропроцессорная и вычислительная техника. Длительное время перерабатывающая промышленность страны оснащалась в значительной степени за счет оборудования, поступающего по импорту. Сегодня в этой сфере доля импортного оборудования в активной части фондов составляет 27%, в том числе в хлебопекарной, макаронной и кондитерской промышленности — 43%, в масло-жировой и чайной промышленности, а также плодоовощном хозяйстве — 55—65%.

С 1991 г. резко сокращаются поступления оборудования по импорту. Производство собственного технологического оборудования для перерабатывающих отраслей на 94% сосредоточено в отраслях оборонной промышленности. Надежды на техническое оснащение и перевооружение процессов переработки, хранения и транспортировки сельскохозяйственного сырья сегодня связаны с конверсией оборонных отраслей. К решению задач по резкому увеличению производства технологического оборудования для перерабатывающих отраслей АПК и повышению их технического уровня в настоящее время привлечено более 200 оборонных предприятий и объединений. В соответствии с программой создания новых машин и оборудования за период 1988—1995 гг. предусмотрено освоить выпуск более 4,5 тыс. наименований новой техники, в том числе министерствами оборонных отраслей — более 3 тыс. Это позволит довести удельный вес оборудования перерабатывающих отраслей АПК, соответствующего мировым образцам, до 90—95% общего его производства.

Таким образом, задача сейчас состоит в том, чтобы изменить морально-психологическую атмосферу на селе, пересилить неблагоприятную тенденцию в развитии аграрной экономики, придать ей динамизм, открыть простор инициативе и творчеству масс, утвердить демократические принципы руководства и тем самым создать условия для эффективного использования потенциала советского сельского хозяйства.

ЕЩЕ РАЗ О ФОРМАХ СОБСТВЕННОСТИ

А. Селезнев,
д-р экон. наук, профессор

Революционное обновление нашего общества в рамках социалистического выбора предполагает глубокие изменения, связанные с развитием многообразных и равноправных форм собственности. На этой основе формируется многоукладная экономика, приводятся в действие механизмы рыночных связей и конкуренции, утверждаются хозяйское отношение к народному достоянию, подлинная свобода личности, открываются возможности демонополизации производства, преодоления его утяжеленной структуры. Однако этот чрезвычайно сложный процесс требует постоянного поиска оптимального соотношения между формами собственности, мер по разгосударствлению экономики, определения приоритетов форм собственности, формирования соответствующей рыночной инфраструктуры, действий по социальной защите населения.

Вопросы разгосударствления собственности имеют самое непосредственное отношение к власти, что и стало предметом острой политической борьбы. С содержанием и характером предстоящих перемен различные политические силы связывают будущее нашей страны. Оно видится по-разному: либо в обновлении социализма, либо в реставрации капиталистических отношений.

В настоящее время для глубоких преобразований в структуре и формах собственности созданы и продолжают формироваться необходимые правовые предпосылки — приняты Закон Союза ССР «О собственности в СССР», «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде», «Об общих началах предпринимательства в СССР», Указ Президента «О фонде государственного имущества СССР».

В Верховном Совете СССР в соответствии с постановлением IV Съезда народных депутатов СССР в первом чтении принят Закон Союза ССР «Об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий». Принятыми актами узаконены различные формы собственности, определен правовой режим их дальнейшего развития, создана юридическая основа для осуществления конкретных действий по разгосударствлению собственности.

В то же время по ряду вопросов нет четких решений в связи с медленной разработкой необходимых подзаконных актов и некоторых недостающих законов. В частности, отдельными постановлениями правительства регулируются вопросы создания и функционирования акционерных обществ и товариществ, малых предприятий. Наряду с этим существует значительный разрыв между правовыми концепциями общесоюзных и республиканских законов.

Законодательству Союза ССР противоречат принятые и находящиеся на рассмотрении законодательные акты республик по вопросам частной собственности, собственности на землю, содержанию и масштабам приватизации предприятий. Нередко действующие общесоюзные законодательные акты игнорируются.

На рассмотрение Верховного Совета РСФСР выносится законопроект «О приватизации государственных предприятий». Он определяет правовой механизм перехода общенародного достояния, находящегося в государственной собственности, в другие формы собственности. Ставка делается на доминирующую роль частной собственности. Предусматривается продажа предприятий иностранному капиталу.

Закон «О собственности в РСФСР» и постановление Верховного Совета РСФСР от 24 декабря 1990 г. о введении его в действие рассчи-

таны на проведение широкой кампании по перераспределению собственности на территории России и направлены на коренное изменение правовой среды функционирования народного хозяйства. На основе этого закона Совет Министров РСФСР 22 января 1991 г. утвердил положение о процедуре перехода предприятий из союзного подчинения в юрисдикцию органов государственного управления республики. Руководство республики стремится перевести как можно больше промышленных предприятий из союзного ведения в республиканское. В этих целях снижаются ставки налога на прибыль тем предприятиям, которые переходят в республиканское подчинение, даются обещания об их материальной и финансовой поддержке. Принято решение Совета Министров РСФСР о переводе из союзного подчинения в республиканскую юрисдикцию предприятий лесной и целлюлозно-бумажной промышленности.

Таким образом, несмотря на то, что не приняты общесоюзные законодательные акты, процесс приватизации уже идет, и нередко стихийно. Все более широкие масштабы приобретает выкуп предприятий и организаций коллективами и отдельными гражданами. Это делается без предварительной государственной инвентаризации и рыночной оценки имущества. В результате народное достояние переходит в руки собственника по символической цене.

В стремлении опередить события, выкупить имущество по минимальной цене некоторые коллективы приобретают в собственность прежде всего предприятия, оснащенные новым высокопроизводительным оборудованием и являющиеся монополистами по выпуску уникальной продукции. Так, бывший Тверской стекольный завод, изготавливающий высокохудожественные изделия из стекла, преобразован в фирму «Тверис» на основе выкупа основных фондов с помощью банковского кредита. Предприятие пользуется монопольным положением на рынке.

Коллектив Тираспольского швейного объединения им. 40-летия ВЛКСМ заинтересован в выкупе своего предприятия в связи с обновлением значительной части технологического оборудования высокопроизводительным импортным. Это открывает перспективу выпуска качественно новой, пользующейся спросом продукции и значительного улучшения финансового положения.

Вызывают обеспокоенность факты административного нажима в ряде мест, принудительной продажи имущества. Этот процесс может вылиться в крупномасштабное и социально опасное «отмывание» капиталов дельцами теневой экономики, коррумпированной бюрократией, привести в отдельных случаях к утверждению монополии частной собственности, присвоению права распоряжаться имуществом от имени народа без его участия.

Допускается вольное толкование Указа Президента СССР «О новых подходах к решению жилищной проблемы в стране и мерах по их практической реализации». Затянулась разработка эффективного механизма осуществления предусмотренных в нем мер. Медлительность правительства в принятии соответствующего постановления, предусматривающего конкретные пути решения этой проблемы, обусловливает появление инициативных проектов приватизации жилья, в которых намечается его произвольная экспертная оценка «независимыми комиссиями», продажа по рыночным ценам[1]. В результате реализации подобных программ возможно создание принудительных механизмов

[1] Рыночная оценка любого имущества не противоестественна, но не может быть произвольной. При этом важно учитывать ценность имущественных комплексов, каждый из которых не сводится к сумме включенных в них объектов, которые в единстве формируют особую потребительную стоимость и требуют интегральной оценки, чего, как правило, не делается. Кроме того, оценка производственных комплексов должна включать и оценку научно-технических заделов, так называемую интеллектуальную собственность.

«высвобождения» жилья, занимаемого пенсионерами и малообеспеченными гражданами в пользу представителей теневой экономики и бюрократической верхушки в органах власти и управления. Не исключена последующая спекуляция жильем.

По баснословно высоким ценам уже ведется аукционная продажа квартир государственного жилого фонда в прибалтийских республиках. При значительном развертывании процессов, не имеющих под собой необходимой правовой основы, одновременно тормозится работа, которая уже могла бы вестись на законных основаниях и быть фактором оздоровления финансов.

Постановлением Совета Министров СССР от 25 октября 1990 г. «Об основных принципах формирования плана капитального строительства на 1991 г.» предусмотрено осуществить меры по рациональному использованию зданий и сооружений на законсервированных и приостановленных стройках, завершению их строительства, перепрофилированию или продаже, сдаче в аренду, а также безвозмездной передаче государственным организациям. В настоящее время в незавершенном строительстве «связано» ресурсов более чем на 200 млрд. руб., законсервировано 36,5 тыс. объектов стоимостью свыше 50 млрд. руб. Возможности продажи законсервированных объектов не реализуются, поскольку затянулась подготовка правительственными органами соответствующего положения.

В развитии **арендных отношений** с последующим выкупом государственного имущества коллективами серьезной помехой является отсутствие в ряде республик соответствующих законодательных актов, а также нарушение устойчивости горизонтальных связей в экономике. Это сковывает инициативу коллективов, ставит их в условия риска и неопределенности гарантий социальной защиты. Например, из 112 предприятий Кишинева на начало 1991 г. перешли на арендную форму хозяйствования лишь 6. Основная причина — боязнь стихии рынка.

Серьезные трудности, в том числе и правового порядка, ощущают коллективы предприятий при переходе к **акционерной форме** хозяйствования. В связи с отсутствием соответствующего законодательного акта и нерешенностью многих вопросов акционирования в этом деле наблюдается отсутствие методологического единства. Создание крупных акционерных обществ в каждом конкретном случае регулируется правительственными решениями, что сдерживает их развитие. В частности, в соответствии со специальным постановлением Совета Министров СССР от 9 января 1991 г. «Об акционерных формах хозяйствования в станкостроительной и инструментальной промышленности» Минстанкопром СССР преобразовывается в Государственное акционерное объединение «Станкоинструмент». Аналогично в соответствии с постановлением Совета Министров СССР (август 1990 г.) в акционерное общество преобразовано объединение «КамАЗ».

Следует отметить, что разработка и принятие совершенных законодательных актов без накопления соответствующего опыта невозможны. Это в какой-то мере оправдывает близкий к экспериментальному порядок отработки **смешанных форм разгосударствления.** В частности, в Минэлектротехприборе проверяется жизненность функционирования различных образований, относящихся к разным формам собственности. Здесь в составе госсектора функционируют межотраслевые государственные объединения, ассоциации, концерны, научно-производственные объединения, предприятия и организации. Наряду с этим развиваются аренда, акционерные общества с акциями трудового коллектива, кооперативы с выкупом оборотных средств, малые предприятия. Эта работа ведется по программе, согласно которой планируется постепенно снизить долю госсектора в общем объеме реализованной продукции. Благодаря

расширению самостоятельности предприятий в системе этого министерства удалось стабилизировать работу свыше ста предприятий.

Становление малых предприятий как формы разгосударствления и выхода отдельных структур из состава крупных предприятий нередко стало приобретать характер перехода на льготный режим функционирования. Отлаженные технологические процессы при этом нарушаются в связи с самостоятельностью малых предприятий, которые подводят учредителей в выполнении договорных обязательств по мотивам выгоды диверсификации производства. В этой связи принципиальное значение приобретает вопрос технологической совместимости и общности «разгосударствляемых» (путем насаждения малых предприятий и кооперативов) хозяйственных комплексов. Произвола в этом деле допускать нельзя.

Процесс развития смешанных экономических структур типа совместных предприятий не всегда подчинен повышению эффективности производства. На начало 1991 г. в стране создано около 3 тыс. совместных предприятий с участием фирм, компаний и предприятий развитых капиталистических стран, на долю которых приходится третья часть уставного фонда. Деятельность таких предприятий открывает некоторые дополнительные возможности увеличения экспортного потенциала страны. Однако реальный эффект их функционирования в народном хозяйстве пока незначителен. Только 43% общего количества зарегистрированных предприятий осуществляет производственную деятельность или оказывает услуги. Продукция совместных предприятий, занятых промышленным производством, составляет 0,2% в общем объеме производства в стране, их доля в экспорте страны — 0,3, в импорте — 1,6%.

Анализ показывает, что разгосударствление собственности требует создания более гибкого, соответствующего условиям рынка правового механизма, таких преобразований, которые усилили бы мотивацию труда, исключали любые формы социального паразитирования, обеспечивали надежную социальную защиту трудящихся.

Курс на развитие многоукладной экономики предполагает создание гибких механизмов правового регулирования процессов преобразования предприятий, основанных на одних формах собственности, в предприятия с другими формами собственности, а по необходимости — и возврата к исходным структурам. В принятых и в рассматриваемых Верховным Советом СССР законах о разгосударствлении и приватизации предполагается, что процесс будет во всем односторонним и необратимым. В том, что возможна некоторая обратимость, убеждает перевод в прошлом многих колхозов на режим совхозов и обратно. Поэтому должны быть правовые нормы, регулирующие возможные переходы из одного состояния в другое. Таких норм пока нет.

Учитывая широкую пропаганду популистского лозунга о всеобщей принудительной денационализации, а также возможные масштабы разгосударствления собственности в связи с принятием республиканских законов, необходимо исключить возможность значительной деформации базисных структур в экономике. Указом Президента СССР следовало бы предусмотреть **ограничение** масштабов разгосударствления и приватизации, не допускать недооценки социально-политических последствий, связанных с продажей предприятий гражданам СССР, иностранным гражданам и юридическим лицам, с вступлением в силу законов рынка по отношению к трудовым ресурсам. Должны быть нейтрализованы нетрудовые доходы, используемые для выкупа государственного имущества. Необходимы законодательное ограничение применения наемного труда, реальная гарантия недопущения эксплуатации человека человеком. Назрела потребность в принятии мер по согласованию союзного законодательства и законодательства республик, ускорить разработку и принятие необходимых подзаконных актов, включая положение о Фонде государственного имущества.

Преобразование государственной собственности должно основываться на четких представлениях о содержании понятия «разгосударствление». Как известно, истоки идеи разгосударствления находятся в практике диктата по отношению к ним министерств и ведомств. Путем постепенного разгосударствления имелось в виду отладить механизм **саморегулирования** в экономике, освободить предприятия от неоправданного диктата государственных органов[2]. На основе передачи общественной собственности в полное хозяйственное ведение предприятий предполагалось расширить их самостоятельность, избавить государство от содержания убыточных предприятий за счет дотаций госбюджета, укрепить хозрасчет. Однако этой форме разгосударствления не уделяется должного внимания. А ведь она особенно целесообразна в базовых отраслях народного хозяйства, где вопрос о смене собственника в обозримой перспективе решаться не может.

Подлинное разгосударствление собственности должно быть направлено против бюрократизации управления государственной собственностью и, по существу, заключаться в устранении ее чрезмерной монополии, в развитии наряду с ней негосударственных форм — коллективная, кооперативная, индивидуальная (частная трудовая, смешанная), в децентрализации распоряжения, владения и экономической реализации собственности.

Разгосударствление не исключает реализацию государством совершенно определенной экономической роли как собственника части общественного богатства, субъекта законодательного регулирования норм деятельности всех собственников, в результате чего могут быть существенно улучшены и механизмы социальной защиты трудящихся.

Таким образом, речь идет о создании условий функционирования товаропроизводителей в режиме саморегулирования. Однако ни в одной стране мира оно не означает «отсутствующего взгляда» государства.

Сравнительно высокая доля государственной собственности в экономике СССР обеспечивает реальную возможность централизованного регулирования макроэкономических процессов и социального развития общества. Нельзя допускать, чтобы общественной собственности в форме государственной в лучшем случае отводилась роль подстраховочного механизма, который запускается лишь тогда, когда важные общественные потребности не могут быть удовлетворены из-за отсутствия интереса к развитию производства в соответствующих отраслях со стороны частного капитала. Именно такой видят роль общественной собственности те, кто отводит ей уже в ближайшее время лишь 25—30% в составе всего имущества страны, предполагая на этой основе обеспечить смену строя. Не отрицая возможности доведения доли государственной собственности до такого уровня через значительное время, нельзя всерьез принимать предложения сделать это немедленно. Такой максимализм лишен оснований.

Запас устойчивости экономической системы, функционирующей на базе общественной собственности на средства производства в форме государственной, не может быть сохранен и умножен в результате ее свертывания, осуществляемого без понимания вопроса меры перемен. При всей значимости научных рекомендаций эту меру априори знать нельзя. Поэтому целесообразны эксперименты.

Необходимо критическое отношение к такому пониманию «смешанной экономики», в которой формировалось бы произвольное соотноше-

[2] При таком понимании разгосударствления представляется уместным говорить об относительном разгосударствлении экономики в широком смысле слова — включая не только базисные отношения собственности, но и организацию производительных сил общества, освобождение надстроечных структур от бюрократически заданных государством правил их функционирования.

ние частной и различных форм общественной собственности. Не следует обольщаться мнимыми преимуществами господства частного сектора. Далеко не все страны, где он доминирует, являются экономически развитыми.

Альтернативой системе общественной собственности не может быть ни частная собственность, ни сочетание ее форм с предельно ограниченной общественной. Однако общественную собственность на средства производства не следует сводить только к государственной, функционирующей в изживших себя формах присвоения. Она не исключает сосуществования коллективных форм собственности.

Учитывая влияние на процессы преобразования государственной собственности экономических, политических, социально-демографических и других факторов, априори нельзя однозначно оценивать достоинства или преимущества новых форм собственности и заранее заданного их соотношения. Они будут определяться конкретными обстоятельствами. В связи с этим соответственно условиям целесообразно использовать различные формы разгосударствления. Прежде всего необходимо широко использовать права государственных предприятий полного хозяйственного ведения на основе хозрасчета, сдачи предприятий в аренду без выкупа средств производства или с выкупом их коллективами — с участием государства в собственности через акции.

Следует придерживаться позиций постепенного выкупа мелких предприятий их коллективами. В условиях аренды выкуп приобретает эволюционный, естественный характер. Данный путь представляется предпочтительным. Он охватывает довольно продолжительный период, достаточный для того, чтобы перестроить психологию людей, мобилизовать их на результативный труд по приумножению персонифицированной собственности. Был бы в результате значимым и нравственный урок обретения собственности.

Перспективным направлением в разгосударствлении собственности является создание акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью путем интеграции на этой основе мелких и средних взаимодействующих предприятий и дезинтеграции крупных. В процессе акционирования целесообразно широко использовать систему участия, т. е. продажи акций работникам предприятий. В развитии коллективной формы собственности акционированию наряду с арендой и выкупом целесообразно было бы отдать предпочтение[3].

Перспективно развитие **корпоративно-коллективной собственности на базе акционирования.** Такая коллективная собственность реализует право собственности граждан, позволяет переключать их доходы и отложенный спрос на формирование фонда накопления и тем самым оказывать влияние на темпы инфляции. Субъектом коллективной собственности на началах приобретения акций может быть и государство как представитель интересов всех граждан.

Акционирование предприятий может быть эффективной формой решения межреспубликанских проблем. Преимущества акционерной формы разгосударствления собственности связаны также с сохранением за государством контрольного пакета акций, что обеспечивает его интересы. При этом реально изменяется положение всех субъектов собственности, имеющих акции. Достоинства акционерной формы разгосударствления связаны также с формированием акционерного фонда приемлемыми для акционеров методами участия (перечисление денежных средств, передача имущества и имущественных прав). Увеличением

[3] Нужно различать акционирование как «сложение» потенциалов путем продажи акций крупным инвесторам, так и акционирование в форме «персонификации» собственности — продажи акций работникам предприятия пропорционально индивидуальным трудовым вкладам.

привлекаемых средств и поступлением вкладов новых акционеров создается подвижность внутренних структур акционерных обществ и их достаточно высокая конкурентоспособность. Вместе с тем нельзя считать приемлемым предлагаемое некоторыми специалистами сведение разгосударствления к приватизации собственности в форме передачи работникам символа или титула собственности на часть общенародного имущества. При таком подходе к разгосударствлению реальностью стал бы захват значительной части общественного достояния бюрократией, дельцами теневой экономики.

Акционирование таит в себе и негативные следствия. Оно ставит под сомнение цель разгосударствления — сделать всех тружеников хозяевами. Нельзя быть хозяином на нескольких предприятиях в различных городах. Акционирование в механизме «разгосударствления» собственности должно учитывать, что оно имеет специфические функции, основные из которых — перелив средств, их привлечение с целью объединения потенциалов; аккумулирование уставного фонда (при этом имеется в виду привлечение не только денежных средств, но и перераспределение дефицитных материальных ресурсов). Фактически оно связано с добровольной передачей собственниками средств для их слияния тогда и там, где и когда их явно недостаточно, чтобы развернуть реализацию крупномасштабного проекта. Исторически акционерные компании так и появлялись. В результате широкое распространение получили **корпоративные** предприятия, в рамках которых статус собственников остается прежним: держатели акций вправе их отчуждать или получать по ним дивиденд.

Акционерная форма хозяйствования при всей ее эффективности не является особой формой собственности. Если ей не предшествуют целенаправленные действия по изменению статуса имущества, то сама по себе она не означает преобразования собственности.

Признаком преобразования государственной собственности является ее **персонификация.** Но чтобы при этом не было негативных социальных и политических последствий, нужен механизм определения доли каждого трудящегося как производственной, так и непроизводственной сфер в величине ежегодно создаваемого национального дохода или фонда личного накопления, пропорционально трудовому вкладу каждого, независимо от места работы.

Специалистами предлагаются различные варианты распределения стоимостного эквивалента государственного имущества: в виде облигаций, акций холдинговых компаний, народных акций. Их общим недостатком является то, что они не защищают государственное имущество от нетрудовых доходов и от распределения по вложенному паю, который может быть и нетрудовым. Стоимостной эквивалент государственного имущества в виде ценных бумаг может быть скуплен, сконцентрирован в одних руках. Предотвратить это может только система лицевых счетов всех работников, отражающая трудовые вклады людей и позволяющая работникам создавать необходимые накопления.

Одной из целей процесса приватизации в восточноевропейских странах является создание широкого слоя частных собственников-предпринимателей. Именно с формированием данного слоя и связываются во многом надежды на быстрые перемены в направлении развития рыночных, предпринимательских начал. Однако уже сейчас стало очевидным, что на этом пути возникает ряд достаточно серьезных ограничений.

Во-первых, возможности привлечения денежных средств населения к выкупу государственной собственности весьма невелики. Так, по оценке экспертов, в Венгрии сбережения населения составляют лишь десятую часть по отношению к стоимости национального имущества страны, которое может быть приватизировано. В Чехословакии эта цифра не пре-

вышает 20%. Сходная ситуация характерна и для других восточноевропейских стран. В этих условиях прямой выкуп государственной собственности населением если и возможен, то в весьма ограниченных пределах.

Во-вторых, уже имеющийся опыт продажи акций показывает неоднородность состава акционеров. Наряду с владельцами пакетов акций, желающих оказывать активное влияние на политику предприятий («акционеров-предпринимателей»), часть акций приобретается и частными лицами, рассматривающими акции как способ сбережения личных накоплений («акционеры-сберегатели»).

Формирование субъектов предпринимательства через систему акций будет иметь ограниченный характер. С учетом этого в ряде стран в качестве альтернативы прямому выкупу государственного имущества гражданами страны активно проводится приватизация государственной собственности через систему так называемых инвестиционных купонов. В ЧСФР для талонной приватизации предназначается порядка 40—80% акций предприятий, в Польше — до 30% с передачей права распоряжения акциями холдинговым компаниям.

В соответствии со Сценарием экономической реформы, разработанным Правительством Чешской и Словацкой Федеративной Республики (август 1990 г.), приватизация будет осуществлена по двум направлениям: расширение частнопредпринимательской деятельности граждан в народном хозяйстве; продажа государственной собственности частным субъектам.

Основное направление большой приватизации — создание акционерных обществ. Единственной возможностью включения населения в этот процесс является продажа на льготных условиях акций гражданам путем выдачи им инвестиционных купонов.

Причины, побуждающие к проведению талонной приватизации, связаны, конечно, с желанием ускорить процесс формирования слоя частных собственников (а рассчитывать на то, что население за счет собственных сбережений может выкупить приватизируемое имущество, не приходится). Это вынуждает идти по пути не продажи, а раздачи собственности через систему купонов. Обычно с такой формой приватизации связывается надежда на решение проблемы социальной справедливости при равномерном распределении собственности между всеми гражданами страны. Считается также, что создание на этой основе в короткие сроки широкомасштабного рынка ценных бумаг будет способствовать перераспределению средств в наиболее эффективные отрасли и сферы производства. Однако высказывается опасение: в условиях перехода к рынку, сопровождаемому в ряде случаев стагнацией жизненного уровня, многие граждане вынуждены будут пойти на продажу акций, а это может привести к обесценению акций и разрушению формирующегося рынка ценных бумаг.

Важнейшим элементом мирового опыта приватизации является создание специальных компаний, занимающихся продажей части акций крупным инвесторам и резервированием их для персонала приватизируемых предприятий, разработкой системы социальных гарантий для работников и их трудоустройством. При этом следует сказать, что цели приватизации достигаются не столько масштабами, сколько продуманностью программ, поэтапностью их осуществления, учетом условий и социально-экономических последствий, обеспечением национальных интересов. Большое значение придается длительности процесса приватизации. Так, в Англии на подготовку денационализации газовой промышленности потребовалось шесть, сталелитейной — восемь лет. В Японии государственная железнодорожная сеть приватизируется в течение пяти лет и еще не завершена. Для этого создана компания, занимающаяся переподготовкой и трудоустройством всех высвобождающихся работников, продажей высвобожденной земли и акций крупным инвесторам.

Мировой опыт не дает оснований однозначно судить о полном отторжении государственной собственности рыночной экономикой. При высоком уровне рыночной организации экономики имеют место тенденции повышения эффективности отраслей, в которых была проведена национализация. Такова, например, сеть государственных железных дорог в Англии, сталелитейная компания «Бритиш стил».

В разгосударствлении собственности нужно использовать мировой опыт с поправкой на то, что в других странах государственный сектор функционирует в условиях рыночной экономики, единых для всех предпринимателей «правил» хозяйствования. В такой ситуации приватизация означает выведение предприятий из-под прямого контроля государственных органов, но не ведет к коренному изменению экономической среды, хозяйственного механизма. В наших же условиях в связи с приватизацией неизбежны перемены в хозяйственном механизме, характер которых требует крайне осторожного подхода.

Развитие каждой формы собственности сопряжено с определенными трудностями и ограничениями. Так, создание коллективных предприятий затруднено тем, что коллективы, как правило, не обладают достаточными средствами для выкупа имущества. При выкупе в рассрочку будущие доходы предприятий в условиях роста цен все в большей степени становятся гарантом погашения долга, а не поступлений в бюджет. Коллективно-групповая собственность создает дополнительные проблемы в регулировании соотношения между накоплением и потреблением, ограничивает производственные инвестиции и возможности централизованного макрорегулирования экономики. Поэтому с позиции воздействия на экономику априори нельзя считать единственно приоритетными коллективные предприятия. Преимущества коллективной собственности должны быть подтверждены практикой. Международный опыт не дает оснований однозначно высказаться в их пользу, и, кроме того, в мировой практике они не получили широкого распространения.

Развитие мелкой частной собственности на трудовой основе нужно поощрять в тех сферах производства потребительских благ и услуг, где функционирование крупных государственных предприятий и организаций экономически нецелесообразно, а порой и невозможно. Однако исключительно осторожной должна быть приватизация в сфере обращения, в частности в розничной торговле[4].

Мелкие предприятия не могут быть только частными. Задачам демонополизации экономики больше отвечает возможность одновременного функционирования крупных, средних и мелких государственных предприятий. Новые формы собственности не могут насаждаться лишь на основе приватизации и разбазаривания государственного имущества. Необходимо создание условий для их развития наряду с государственной собственностью, а не вместо нее, на основе накопления доходов трудящихся, интеграции мелких хозяйств. Приватизация мелких предприятий, продажа части имущества государственных предприятий иным собственникам должна осуществляться, как правило, по воле трудовых коллективов. Наиболее приемлема ограниченная приватизация имущества в форме выкупа. Однако ее ход необходимо связывать с платежеспособностью граждан. Но и при этом остается открытым вопрос «общенародности» того, что продается «народу».

Анализ показывает, что население из общей суммы вкладов лишь

[4] Предусматриваемая программой Кабинета министров СССР широкая приватизация в торговле привела бы в условиях острейшего дефицита потребительских товаров к усилению перераспределительных процессов в пользу монополистов-производителей и монополистов-торговцев. И без того в торговле назрело острейшее противоречие между ее государственной формой и фактически частным — в силу бесконтрольности — присвоением. Нужно придать форме адекватное содержание. Без этого торговля останется самой криминогенной сферой «отмывания» теневого капитала.

не более 30% (150—200 млрд. руб.) может потратить для приобретения акций или выкупа — в долгосрочное кредитование в народном хозяйстве вовлечено уже более 200 млрд. руб.

В разгосударствлении собственности недопустимы поспешность, кампанейщина, стихийный характер этого процесса. Важно учитывать, что преимущества той или иной формы собственности могут быть реализованы при определенных условиях. Необходимо соотнесение намечаемых преобразований с социально-политической обстановкой в стране.

Процесс разгосударствления собственности требует учета экономических, политических последствий решения вопроса о собственности не только на средства производства, но и на невоспроизводимые условия и факторы производства, к каким относятся полезные ископаемые и другие природные ресурсы. В интересах нынешнего и последующих поколений собственность на природные ресурсы недопустимо превращать в объект приватизации. Этому должно способствовать правильное решение вопроса о собственности на землю, развитие и укрепление института пожизненного наследуемого владения землей.

Большую социальную значимость для населения представляет вопрос разгосударствления и приватизации в непроизводственной сфере. Не следует допускать, чтобы частное предпринимательство становилось господствующим в сфере культуры, просвещения, здравоохранения. Основная часть учреждений социально-культурной сферы должна остаться в государственной собственности. Тем самым будут сохранены гарантии государства в реализации основных конституционных прав граждан.

Чрезвычайно осторожным должно быть решение проблемы **собственности на жилье** [5]. Ее решение затрагивает жизненные интересы каждого советского человека. Приватизация в этой сфере должна проходить исключительно на добровольной основе, при неукоснительном соблюдении конституционных прав граждан. В качестве первого шага необходимо законодательно определить гарантируемый минимум жилья, которым государство обеспечивает бесплатно каждого гражданина. Его целесообразно передать в собственность граждан безвозмездно.

В процессе приватизации собственности в соответствии с правом граждан заниматься индивидуальной трудовой деятельностью или объединяться для совместного труда должно стать обязательным декларирование доходов, установление ограничений по использованию имущества, не подтверждаемого доходами. В противном случае неизбежны конфликты. Процесс разгосударствления собственности должен осуществляться на основе общесоюзных республиканских, межреспубликанских и отраслевых программ, согласованных с республиками, по единым требованиям.

Особенно важны законодательное закрепление доли госсектора в переходный период и в перспективе, соблюдение этапности, постепенность. Требуется критический анализ развития отношений собственности, прогнозирование экономических и социально-политических последствий становления негосударственных форм собственности.

---

[5] В 1990 г. в личную собственность граждан продано 70 тыс. квартир.

КАКОЙ БЫТЬ СИСТЕМЕ ОПЛАТЫ ТРУДА И НАЛОГОВ

П. Мстиславский,
д-р экон. наук

Значение таких стимулов трудовой деятельности, как характер труда, его творческий уровень, физические и гигиенические условия, степень напряженности, продолжительность рабочего времени и отпусков, бытовое благоустройство постоянно возрастает. Тем не менее главным фактором, определяющим заинтересованность работников в высокопроизводительном и качественном труде, особенно в рыночной экономике, остается заработная плата. Она играет исключительно важную роль и в эффективной организации общественного воспроизводства в целом, обеспечении его динамичности и сбалансированности.

В последние годы происходил, как известно, весьма быстрый рост оплаты труда, многократно опережающий увеличение производительности и выпуска товаров народного потребления. Неудовлетворенная покупательная способность населения достигла в 1990 г. 165 млрд. руб., и темпы ее прироста из квартала в квартал повышались. В прошлом году экономически необоснованные выплаты составили 70 млрд. руб., в том числе только по кооперативам примерно 10 млрд. руб.[1]. И именно в этом, очевидно, заключается основная причина опустошения магазинных полок: при таком разрыве между покупательной способностью и наращиванием производства товары расхватываются молниеносно, а стимулы для дополнительного их выпуска ослаблены.

Произошло это в значительной мере в результате широкомасштабного разрушения действовавшей ранее системы оплаты труда. Получив широкую экономическую самостоятельность и свободу действий, предприятия использовали их прежде всего для повышения оплаты труда даже в нарушение Закона о государственном предприятии (объединении), который обязывал обеспечить опережающее увеличение производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы (ст. 14). Банки в отличие от прежней практики ослабили или вовсе отказались от контроля за расходованием фондов заработной платы и выполнением данного закона. Недейственным оказалось регулирование фонда заработной платы специально введенным налогом. В итоге — инфляционный рост денежной массы, повышение розничных цен, обесценение рубля, а в конечном счете — подрыв стимулирующей функции заработной платы, падение трудовой дисциплины, снижение интенсивности труда и его качества, дальнейшее углубление кризисных тенденций.

Принятые Верховным Советом СССР Основные направления по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике предусматривают меры по преодолению негативных процессов, происходящих в народном хозяйстве. В их числе — проведение в переходный период жесткой финансово-кредитной политики, а в отдельных сферах — и прямого административного воздействия, с тем чтобы не допустить

[1] См.: Экономические науки. 1990. № 9. С. 141, 142.

неуправляемой инфляции. На наш взгляд, абсолютно необходимо также восстановить банковский контроль за расходованием денежных средств предприятий на оплату труда для сдерживания ее роста в пределах повышения эффективности труда и увеличения производимых товаров и платных услуг для населения.

Но главное — скорейшее осуществление реформы системы оплаты труда. Основные направления предусматривают ее проведение. Однако опубликованные материалы по этой реформе требуют, на наш взгляд, уточнения и существенных дополнений. Коротко рассмотрим их.

Переход к единым государственным тарифам оплаты труда как минимальным для работников соответствующей квалификации независимо от места их работы. Практически это означает введение единой тарифной сетки минимальных ставок и окладов, необходимость которой давно назрела. Такая социальная гарантия служит основой для повсеместного учета квалификации, предотвращения скрытой эксплуатации путем занижения оплаты труда и определенным стимулом для повышения квалификации.

Вместе с тем в соответствии с законом стоимости в основе минимальных тарифов должен лежать не минимальный потребительский бюджет, необходимый для поддержания жизни, а общественно необходимый минимальный уровень жизни, соответствующий достигнутому развитию производительных сил и потребностям людей при среднем составе семьи по числу иждивенцев. Учитывая расширение платного образования и введение налогов на личные доходы для создания общественных фондов (бесплатное образование, выплаты стипендий и осуществление других мер по повышению квалификации), в минимальный бюджет следует включать полные затраты на воспроизводство данной рабочей силы, в том числе и затраты общества.

Кроме этого, согласно рыночному закону спроса и предложения тарифные ставки должны быть соответственно повышены для дефицитных профессий. Необходимо также учитывать и международный спрос на работников определенных категорий во избежание их значительного ухода за рубеж. Во всех случаях надо иметь в виду, что разница в минимальных тарифах не может сводиться к разнице в затратах на воспроизводство. Она должна быть достаточной для того, чтобы служить весомым стимулом повышения квалификации и привлечения способных работников для более сложного и творческого труда.

При построении сетки минимальных ставок и окладов целесообразно использовать соотношения в оплате труда соответствующих категорий работников в зарубежных странах, которые проверены многолетними рыночными отношениями.

Отменяются верхние ограничения («потолки») для оплаты труда, и она регулируется только налогами. Такое правило служит мощным стимулом для интенсификации труда, повышения его эффективности. Вместе с тем, как показывает опыт многих государственных предприятий и учреждений и особенно кооперативов, в этом «новшестве» таится и возможность отрыва заработка от принципа оплаты по труду. Имеется немало случаев, когда за равный труд работники получают вознаграждение, в несколько раз различающееся между собой, иногда в месяц выплачивается по 5—10—20 тарифных ставок, что, конечно, никак не связано с количеством и качеством труда. Очевидно, что в каждой отрасли (специальности) предстоит выработать объективные критерии, определяющие, в каких случаях личный доход перестает быть трудовым и становится экономически необоснованным и социально несправедливым. Важно также введение обоснованных налоговых ставок.

Формы и системы оплаты труда, премий, надбавок и т. п. выбираются предприятиями самостоятельно без вмешательства государственных

органов. Такое условие позволяет создать систему оплаты труда, в наибольшей степени стимулирующую эффективный труд, научно-технический прогресс, повышение качества и экономичности продукции в конкретных условиях данного производства. Вместе с тем совершенно очевидно, что формы и системы оплаты труда должны выбираться квалифицированно, с учетом передового опыта и научных рекомендаций. Применение метода «проб и ошибок» должно быть сведено к минимуму, ибо это чревато серьезными последствиями экономического и социального характера (снижение стимулов, увеличение текучести кадров и т. п.). Поэтому данный пункт «Основных направлений» требует соответствующих дополнений, которые мы рассмотрим ниже.

Руководящие работники нанимаются на предприятия по контракту с окладом не ниже государственного тарифа. Это создаст новую основу отношений между коллективом предприятия и руководящими работниками, повысит их ответственность и позволит вознаграждать их по реальному вкладу в производственные процессы, оперативно заменять несправляющихся работников и вместе с тем дополнительно материально и морально их заинтересовать в максимальной отдаче сил и знаний. Важно, однако, чтобы контракты по найму предусматривали как конкретные требования к нанимаемым, так и достойное их вознаграждение. Обобщение передового опыта, в том числе зарубежного, является одним из условий эффективности такой реформы оплаты труда руководящих работников.

Новым источником личного дохода становятся дивиденды и другие **доходы от собственности.** Данное обстоятельство будет стимулировать предпринимательство, осуществление личных капитальных вложений, приобретение акций, других ценных бумаг, использование в качестве источника дохода личного имущества. Все это расширит возможности финансирования развития народного хозяйства и товарную массу потребительных ценностей. Вместе с тем при отсутствии каких-либо ограничений первоисточником таких доходов может оказаться не личный труд, а «теневая» экономика, нетрудовые накопления. Поэтому для обеспечения социальной справедливости необходимы меры контроля, предотвращающие такие ситуации. Следует исключить и возможность получения доходов за счет спекуляции. Перепродажа по повышенным ценам не может рассматриваться ни как источник трудового дохода, ни как источник разрешаемого дохода от собственности.

Доход от собственности не может быть единственным или главным доходом трудоспособного человека, в противном случае это будет означать возникновение рантье, отход от социалистических принципов распределения.

Вводится обязательное **повышение заработной платы в зависимости от роста цен, т. е. индексация.** Это предохраняет оплату труда от обесценения и служит важным условием сохранения ее стимулирующей функции. Важной задачей при этом является установление обоснованной индексации и ее дифференциация по отдельным категориям работников.

Перечисленные направления реформы заработной платы, на наш взгляд, необходимо дополнить существенными изменениями в **системе формирования фондов оплаты по труду, ее уровня, динамики и структуры налогов и платежей.** Действующий в настоящее время порядок ставит в неравные условия предприятия, основанные на разных формах собственности, не способствует полному хозяйственному расчету и осуществлению принципа самофинансирования.

Для обоснования конкретных мер в этой области необходимо рассмотреть некоторые теоретические вопросы, возникающие в связи с переходом к рыночной экономике. В экономической литературе и некоторых официальных документах часто речь идет о рынке труда и товарной при-

роде рабочей силы, а также о том, что оплата труда должна регулироваться только законами рынка — стоимости, спроса и предложения. Так ли это? У Маркса было два определения товара на рынке труда при капитализме. Согласно одному из них капиталист покупает **использование** рабочей силы, т. е. труд, заработная плата выступает как «цена труда»[2]. Согласно другому, основному определению, товаром является рабочая сила и заработная плата — это цена **рабочей силы**, денежная форма ее стоимости[3]. На первый взгляд одно определение исключает другое. В действительности же они взаимодополняют друг друга и являются двумя сторонами одного явления — отношений **найма рабочей силы**, отношений наемного труда.

Когда сдается в наем имущество (помещение, машина, земля, транспортное средство и т. д.), то покупается не нанимаемое, а только временное пользование им. Цена найма — арендная плата — определяется издержками содержания нанимаемого для его собственника. В равной степени наем рабочей силы в конечном счете есть покупка не рабочей силы (что было в докапиталистических формациях), а временного пользования ею — труда. Таким образом, товаром является наемный труд, а оплата его — «ценой наемного труда» (первая формулировка К. Маркса). Но цена эта определяется в силу отношений найма издержками собственника рабочей силы на ее содержание, т. е. стоимостью воспроизводства рабочей силы наемного работника (основное определение К. Маркса). Здесь заключен источник эксплуатации, на которую работник вынужден идти вследствие монополии капиталиста на средства производства.

В какой мере общерыночные отношения найма относятся к нашей экономике?

Несомненно, в тех случаях, когда работник нанимается к частному предпринимателю (индивидуальному или коллективному, кооперативному), труд его выступает как товар. Но если он трудится в своем хозяйстве — или как член кооператива, арендного коллектива, или как акционер своего предприятия, то он является и трудящимся, и собственником средств производства, т. е. и продавцом, и покупателем. Товарная форма приобретает здесь сугубо формальный характер: ведь нельзя же продавать товар самому себе.

Сложнее форма труда на государственном социалистическом предприятии. Здесь есть отношения найма, поскольку собственник средств производства и собственник рабочей силы — не один и тот же субъект. Вместе с тем каждый гражданин социалистического государства является собственником государственного имущества и каждый работающий на государственном предприятии прямо или косвенно в той или иной форме участвует в управлении им. В данном случае нет полного отчуждения труда в чужую собственность. Поэтому такой труд (равно как и рабочая сила) — не товар в его полном политэкономическом значении. Если же учесть нетоварный сектор государственных учреждений и перспективу преобразования многих государственных предприятий в кооперативные, акционерные и арендные, то можно сделать вывод, что товарный характер труда (рынок труда) не будет занимать преобладающее место в нашей экономике. Поэтому нельзя считать, что в нашей экономике будут безраздельно господствовать закон стоимости рабочей силы и закон спроса и предложения труда. В основе оплаты труда объективно должны лежать прежде всего специфические законы социалистического воспроизводства и эквивалентного присвоения в зависимости от эффективности труда. Не касаясь всей системы законов, регулирующих оплату труда в нашем обществе после его существенного обновления[4], отметим, что за

[2] См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 550, 553—554, 558, 568.

[3] Там же. С. 181—184, 201, 547.

[4] Подробно концепция автора изложена в статье «Система экономических законов в концепции социализма». См.: Известия АН СССР, Серия экономическая. 1990. № 1.

отношениями найма работника в большинстве случаев стояли и будут стоять не отношения купли-продажи (товарного обмена), а отношения **распределения** созданной стоимости и продукта по результатам труда, его качеству, экономичности, т. е. по эффективности труда. Но коль скоро производитель одновременно и собственник средств производства, то ему, видимо, должна принадлежать вся созданная им стоимость, определяемая, как известно, не индивидуальным, а признанным рынком общественно необходимым рабочим временем и его денежной оценкой. На этом основывается известное положение Лассаля о праве работника в социалистическом обществе на полный трудовой доход, равный созданной стоимости. Оспаривая это положение Лассаля, К. Маркс в «Критике Готской программы» обосновал, что в социалистическом обществе из полного трудового дохода (полной стоимости, созданной трудом) необходимы вычеты на общественные фонды: для содержания нетрудоспособных (социальное обеспечение и социальное страхование); совместного удовлетворения потребностей (здравоохранение, просвещение, культура); производственного и непроизводственного накопления; общих, не относящихся к производству общественных расходов (общегосударственное управление, оборона и т. п.). Эти вычеты и ныне во всем мире производятся в виде налогов и платежей, вносимых предприятиями и населением. Социализм не может избежать формирования указанных общественных фондов за счет созданной стоимости. Поэтому всегда будут две формы заработной платы: **полный заработок**, **начисленный** за труд, и **подлежащий выплате** — за вычетом налогов и платежей.

Реформа в этой области может состоять лишь в изменении частей стоимости, включаемых в полный заработок или в платежи и налоги, определении субъекта налогообложения (предприятия или работники) и соотношения налогообложения тех и других.

В капиталистических странах доля предприятий и доля населения в формировании общественных фондов весьма различна и зависит, в частности, от развития бесплатных общественных услуг. Но везде установлены более высокие по сравнению с нашей страной налоги и взносы на социальное страхование и социальное обеспечение, а также инвестиции из заработков населения, не говоря уже о более высокой плате за жилище, медицинские и культурные услуги. Поэтому там и удельный вес заработной платы в созданной стоимости сравнительно выше, чем у нас. Более низкий уровень жизни в нашей стране обусловливается не столько меньшей долей получаемой населением в конечном итоге созданной стоимости, сколько значительно более низким уровнем производительности труда[5].

Отчисления в общественные фонды у нас почти полностью осуществляются предприятиями. И хотя эти фонды в конечном итоге используются трудящимися, их семьями, но работниками они не воспринимаются как часть их дохода. При разных формах собственности и разной рентабельности распределяются эти взносы на общественные нужды весьма неравномерно, практически независимо от реально созданной стоимости. Поэтому норма прибавочного труда по предприятиям может колебаться в любых пределах и не поддается общественному контролю. Реформа оплаты труда, на наш взгляд, должна исправить это положение, приводящее к явной и скрытой социальной несправедливости.

В соответствии с принятыми Верховным Советом СССР Основными направлениями перехода к рыночной экономике общественные фонды предстоит формировать за счет налогов и платежей за ресурсы, обеспе-

[5] По расчетам, произведенным в ИМЭМО АН СССР (в долларах в сопоставимых ценах), в США общественная производительность труда в 1981—1985 гг. была выше, чем в СССР, в 3,65 раза, в сельском хозяйстве — в 10,5 раза. По американским данным, уровень жизни в СССР ниже, чем в США, в 3 раза.

чивая при этом равные условия для всех форм собственности и максимальное стимулирование высокой эффективности производства. Наиболее эффективно это может быть достигнуто с помощью фиксированных платежей за использование государственных и других арендуемых производственных фондов и природных ресурсов, в основе которых лежит дифференциальная рента I и II. С предприятий взимаются налоги, а также штрафы при нарушении правил ценообразования. Однако основную часть общественных фондов целесообразно формировать за счет вычетов из полного трудового дохода по единым нормам налогообложения. Тогда фонд оплаты труда должен образовываться как стоимость чистой продукции (очищенной от возможного ее завышения при нарушении ценообразования) за вычетом налогов (платы) за использование государственных ресурсов, процентов за кредиты и штрафов. Заработная плата работникам начисляется в пределах этого фонда. Выплачиваемая же заработная плата равна начисленной за вычетом налогов и платежей, размеры которых определяются потребностями формирования общественных фондов с учетом того, что часть последних обеспечивается вносимой платой за ресурсы.

Проиллюстрируем такую систему формирования фонда оплаты труда и его распределения, пользуясь статистическими данными 1989 г. Общая сумма валового национального продукта страны составила 924 млрд. руб., за вычетом из нее амортизации стоимость чистого национального продукта равна примерно 756 млрд. руб. Предположим, что норматив прибыли и налога (платы) за основные фонды в среднем определен в 6% их стоимости. Тогда при стоимости этих фондов 2,6 трлн. руб. сумма прибыли и налога с фондов будет равна 156 млрд. руб., а фонд оплаты труда — 600 млрд. руб. Такова была бы народнохозяйственная сумма начисленного заработка. Из него должны быть сделаны вычеты и прежде всего на социальное страхование и обеспечение. По нормативу, определенному в Указе Президента, в 1989 г. размер этого фонда должен был бы составить примерно 96 млрд. руб. Примерно треть этой суммы будет формироваться за счет платы предприятий за ресурсы, поэтому соответствующие вычеты из заработной платы составят в целом 66 млрд. руб., т. е. 11% начисленной заработной платы. Далее: на фонд совместного удовлетворения потребностей (за вычетом суммы, вносимой предприятиями и учреждениями) за счет заработной платы должно быть отчислено около 42 млрд. руб., или 7%. И, наконец, подоходный налог для общегосударственных нужд также составит около 42 млрд. руб. (фактический размер в 1989 г.), или 7% начисленной заработной платы.

Таким образом, выплачиваемый трудящимся фонд оплаты труда составит в нашем примере 450 млрд. руб. (75% начисленного). Существенно и то, что при таком порядке у работников будет оставаться более 17% заработка — вдвое больше нынешнего — на цели накопления (личное капитальное строительство, пополнение товарных и наличных денежных средств, приобретение акций, ценных бумаг, вклады в сбербанки и фонды общественных организаций).

В результате предлагаемой реформы доля оплаты труда в валовом национальном продукте повысится с 45 до 65%, а во вновь созданной стоимости (чистый национальный продукт) — с 55 до 80%. Такие пропорции сопоставимы со структурой этих показателей в зарубежных странах.

Нормативы вычетов из оплаты труда могут быть неодинаковыми, однако чем более они едины, тем социально справедливее. Ведь равная доля вычетов из полного трудового дохода (созданной стоимости) означает одинаковую норму прибавочного труда работников, равное их участие в труде на общество, на свое общественное обеспечение.

В перспективе пропорции использования валового национального продукта, фонда оплаты труда и его распределения, несомненно, будут

меняться в зависимости от объективно необходимых оптимальных пропорций общественного воспроизводства. Переход к рыночной экономике на основе разгосударствления приведет к изменению природы платы за ресурсы. Ее значение как налога, уплачиваемого государству, будет сокращаться. В нашем расчете не учтена плата за пользование землей, недрами, лесными и водными ресурсами. Введение ее увеличит суммы соответствующих платежей как части реализации созданной стоимости. Кроме этого, возрастут платежи за кредиты банков. Вместе с тем, несомненно, будет повышаться доля накопления в использовании заработной платы. Вряд ли уменьшится доля налога для общегосударственных нужд. Сокращение армии и государственного аппарата, безусловно, будет перекрыто государственными затратами на науку и экологию. Поэтому рассчитанные пропорции, по-видимому, близки к реальным.

Приведенные цифры позволяют ориентировочно оценить, как изменилась бы средняя оплата труда, если бы предлагаемая реформа была осуществлена в условиях 1989 г. Поскольку численность занятых в народном хозяйстве в этом году — 139,3 млн. чел., то среднемесячный заработок по начисленному фонду оплаты труда был бы равен 360 руб.[6], а чистый заработок за вычетом платежей и налогов — 270 руб. Ежемесячные взносы на социальное страхование и обеспечение 39 руб., в фонд бесплатных услуг — 25 руб., государственный налог — 25 руб. Такая оплата труда выше фактически полученной за счет фонда личного накопления. Предлагаемый порядок имеет то очевидное преимущество, что каждый работник точно знает, на какие цели расходуется созданная им стоимость и насколько обоснованны вычеты. Пропорции этого распределения могут демократически утверждаться и контролироваться.

Не менее важно изменение в системе оплаты труда в части **формирования индивидуального заработка.** Как известно, повременная оплата труда не стимулирует роста производительности, а сдельная — улучшения качества продукции. Обе формы не заинтересовывают ни в экономном использовании производственных ресурсов, ни во внедрении достижений технического прогресса. Выплата премий за выполнение плановых заданий вызывает стремление занижать эти планы, а премии из прибыли порождают тенденцию завышения цен. Между тем именно оплата труда должна быть основным стимулом всех направлений повышения эффективности производства. Разнобой систем и форм оплаты труда по предприятиям вызывает необоснованную ее дифференциацию и как следствие — текучесть кадров. Все это обусловливает необходимость перехода к более прогрессивной организации заработной платы, в принципе — к единой ее системе, с необходимыми вариациями в зависимости от конкретных условий производства.

Учитывая опыт передовых предприятий, а также международный опыт, можно предложить **базовую модель** формирования индивидуальной оплаты труда, синтезирующую различные формы оплаты труда и в основном преодолевающую их недостатки. Каждый существенный элемент эффективности труда влияет на соответствующую часть оплаты труда. Таких элементов пять: квалификация, мастерство, качество труда; продуктивность и интенсивность труда; новшества, дополнительные качества продукции; экономичность труда, сбережение (или перерасход) средств труда, личный вклад в техническое вооружение труда. Соответственно формула базовой модели полной (начисленной) индивидуальной оплаты труда ($З_н$) имеет вид

$$З_н = ТК\ (0{,}5^* + 0{,}5П) + 0{,}5Н \pm 0{,}5Э \pm дД.$$

Выплаченная оплата труда (Зв) рассчитывается по формуле

$$З_в = З_н\ (1 - в),$$

[6] В эту сумму, кроме заработной платы на предприятиях и учреждениях, включены доход от личного подсобного хозяйства и другие доходы по труду.

* Аванс в середине месяца.

$Т$ — минимальная тарифная ставка (оклад) по специальности и квалификации работника на данном участке;

$К$ — коэффициент индивидуального мастерства работника на данном предприятии (учреждении);

$П$ — степень выполнения месячного нормативного задания (при соблюдении заданного качества продукции);

$Н$ — надбавка к цене продукции за повышение ее качества в расчете на работника в месяц, руб.;

$Э$ — достигнутая экономия (+) или перерасход (—) средств труда, включая использование оборудования, его амортизацию, ремонт и т. п., руб.;

$д$ — дивидент на пай в фондах предприятия, руб. в мес./руб.;

$Д$ — сумма личной собственности работника в фондах предприятия, руб.;

$в$ — доля вычетов в начисленной оплате.

Условно коэффициенты в первой формуле указаны (как базовые) 0,5. Они могут быть любыми, но меньше единицы, иначе в трудовом вкладе отдельного работника будут учитываться результаты, зависящие не от него лично, а от всего коллектива или используемой техники. Сумма заработной платы группы работников (бригад) не должна быть больше фонда оплаты труда. Такой баланс может обеспечиваться за счет коэффициентов и дивидендов.

Подобный метод расчета более объективно учитывает индивидуальный трудовой вклад, чем обычно применяемые коэффициенты трудового участия, и обеспечивает опережающий рост эффективности по сравнению с заработной платой, стимулирование всех элементов этой эффективности. Если необходимо усилить стимулы обновления продукции или экономии тех или иных материалов, энергии, топлива, то это достигается увеличением коэффициентов при $Н$ и $Э$. Предлагаемая формула может использоваться и в неполном виде (например, без вознаграждения за новизну продукции или без дивидендов). В зависимости от конкретных условий производства в ней могут быть и дополнения (например, учет срочности заказа и т. п.). Важно обоснованно учитывать элементы эффективности, согласовывать их количественные показатели с работниками и профсоюзными организациями.

В рыночной экономике наряду с оплатой труда закономерно существование предпринимательского дохода, получаемого руководителями предприятий, а также коммерческими и инженерными работниками, проявляющими предпринимательскую инициативу. Источником этого дохода служит дополнительная прибыль сверх платы за ресурсы и дивидендов. В регулируемой экономике предпринимательским доходом не может быть прибыль, полученная в результате спекуляции или использования монопольного положения на рынке. Последняя изымается, а предпринимательский доход регулируется существенным прогрессивным налогом с льготами при использовании дохода на инвестиции, что практикуется во многих странах. Полагаем, что предпринимательский доход следует включать в фонд оплаты труда и распределять его между работниками по их личному вкладу в новизну продукции ($Н$) и в экономию затрат ($Э$) с коэффициентом единица.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ИНТЕГРАЦИИ НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА

А. Ковтуненко,
зам. генерального директора по экономике Белорусского НПО вычислительной техники

Бытует мнение, подкрепленное статистическими данными, что в условиях регулируемого рынка существенное влияние на научные разработки и освоение их промышленностью оказывают малые предприятия. В некоторых странах на таких предприятиях работают более 80% всех занятых. Ими производится до половины валового национального продукта. Отмечается также, что малые и средние предприятия восприимчивее к достижениям науки, активнее в развитии инновационного процесса, побуждают работающих повышать квалификацию, а следовательно, увеличивать вклад каждого в создание конечного продукта.

Но пятая часть всех трудящихся, занятая в крупных фирмах, производит вторую половину национального продукта, т. е. при производительности труда в четыре раза выше. Является фактом и то, что американские и японские фирмы, определяющие на рынке научно-технический уровень продукции и обеспечивающие в основном экономический прирост, намного крупнее самых больших советских предприятий. Кроме того, само существование малых форм бизнеса возможно только благодаря созданию крупными предприятиями производственной инфраструктуры.

Научно-технический прогресс зависит не столько от размера предприятия, сколько от заинтересованности работающих в результатах труда. Но при прочих равных условиях концентрация интеллекта и производства умножает успехи в развитии науки и техники.

Итак, основная проблема ускорения НТП связана с формированием экономического интереса у производителей. С этой точки зрения малые предприятия дают возможность быстрее увязать результат труда с материальным вознаграждением. Во многом именно этим объясняется их широкое распространение за рубежом, а в последнее время и в нашей стране.

Однако формирование у нас данного сектора экономики нередко ведет к ослаблению научного и производственного потенциала крупных предприятий. Предоставление двухгодичной льготы по налогообложению малых фирм в зависимости от способа создания последних заинтересовывает формировать их за счет персонала и мощностей крупных производств, разрушая тем самым уже действующие организационные структуры.

Наряду с этим законодательно не определены пути приватизации предприятий, что ставит в неравное положение малые и крупные производства, поскольку в первых создаются более предпочтительные условия стимулирования работающих. В результате продолжается отток высококвалифицированных специалистов на малые предприятия.

Не сформирован и экономический механизм взаимодействия науки и производства, несовершенна организация разработки и выпуска новой

продукции. Это дает повод специалистам считать крупные предприятия неповоротливыми, а в малых они надеются более просто решить проблему повышения экономической заинтересованности разработчиков и производителей в конечном результате. Действительно, в коллективе до 200 чел. такая цель реализуется быстрее. Вместе с тем для развития научно-технического потенциала всей страны необходимо взаимодействие крупных научных и производственных коллективов.

Трудность решения этой задачи состоит в том, что оплата труда научного коллектива не зависит от результативности промышленного производства. Заказчик уже после принятия разработки государственной комиссией или передачи документации на завод-изготовитель оплачивает работу полностью с учетом возмещения затрат и формирования прибыли. В дальнейшем, независимо от экономического эффекта, достигнутого у производителя новой продукции, материальное стимулирование разработчиков неизменно. Кроме того, изготовитель оплачивает освоение изделия, когда конкретные условия производства вынуждают менять конструкторскую документацию, устранять выявляемые ошибки разработчиков. Поэтому только гражданская совесть конструктора заставляет его думать о технологичности изделия, доступной и по возможности дешевой комплектации, о соответствии разработки требованиям производства.

В свою очередь, монополизм крупных предприятий и дефицит продукции с регламентированным ее распределением снижают требовательность промышленных коллективов к конструкторским разработкам, потребительским свойствам изделий, гарантирующих их конкурентоспособность. Главным считается готовность новой продукции к внедрению в производство. Но, поскольку материальная заинтересованность конструкторов заканчивается при проведении государственных испытанией, не выдерживается и это требование. У многих научно-технических коллективов объем доработок колеблется в пределах 70—100% от первоначальной конструкторской документации.

Переход к рынку изменил отношение к сотрудничеству. Появилась заинтересованность в совместной деятельности научных и производственных коллективов. Новые отношения обусловлены тем, что основным критерием общественной признательности труда становится покупка продукции потребителем. Поэтому конструкторская разработка полезна, если она внедрена в производство и по завершению его куплена. Производственники понимают, что конкуренция не позволит выпускать старые изделия. Но без развитого научного потенциала, учитывающего специализацию конкретного предприятия, обновить продукцию невозможно.

Выявились и недостатки хозяйственного механизма инновационного комплекса. Они заключаются не только в экономической незаинтересованности научных коллективов в сбыте промышленных изделий, но и в методах организации работы, а также в отсутствии ряда звеньев технологического цикла, например, таких, которые проводили бы маркетинговые исследования и отвечали за свои рекомендации, налаживали сервисное обслуживание. Поэтому требуется изменить такой хозмеханизм.

В Белорусском научно-производственном объединении вычислительной техники (БелНПОВТ), состоящем из научно-исследовательского института (НИИЭВМ) и двух крупнейших в отрасли производственных объединений по выпуску средств вычислительной техники, проводится определенная работа по формированию нового хозяйственного механизма интеграции науки и производства, включающего следующие основные направления.

Организация маркетинга и учет требований рынка при формировании научно-производственной программы объединения

До последнего времени перед оборонными отраслями промышленности не возникала потребность в организации маркетинга. Бюджетное финансирование науки и централизованные закупки промышленной продукции предопределяли формирование планов исследований и производства, исходя из соответствующих программ, разрабатываемых и утверждаемых на правительственном уровне. Однако конверсия и резкое сокращение выделяемых бюджетных средств изменили ситуацию. Одними из первых это почувствовали создатели вычислительной техники. Уменьшение бюджетных ассигнований, самофинансирование предприятий, а также возможность закупки импортной техники и широкое использование персональных ЭВМ обусловили в 1990 г. отказ потенциальных потребителей от приобретения машин среднего класса ЕС-1036 и ЕС-1066 с производительностью соответственно 0,8 и 5 млн. опер./сек и стоимостью 0,8 и 1,8 млн.руб. Из-за снижения объема выпуска этих изделий почти в 2 раза производственные объединения оказались в тяжелом финансовом состоянии.

Можно ли было ожидать хотя бы в 1989 г. данную ситуацию и уменьшить потери путем перехода на другую продукцию? Конечно, сокращение бюджетного финансирования и изменение хозяйственного механизма научно-производственному объединению предвидеть трудно. Информировать его об этом должно было государство, разрабатывая и доводя до коллектива заказ на выпуск машин. Однако переключение интереса потребителей на персональные ЭВМ, претензии покупателей к качеству продукции при расширении их возможностей закупать импортную технику должны были учитываться объединением при формировании производственной программы. Но чтобы выявить такие тенденции и степень их влияния на производственную программу, нужна специальная служба, изучающая рынок, которой к тому времени не было.

Потребовалось изменить работу с заказчиком, пересмотреть взаимоотношения с научно-исследовательским институтом, а также подходы к формированию производственных и научно-исследовательских прогнозов и планов. Сейчас в НПО создана служба маркетинга, которая, изучая советский и зарубежный рынки сбыта, прогнозирует их развитие, выявляет перспективные направления совершенствования техники, выдает рекомендации по разработке перспективных и текущих научно-производственных планов. Маркетинг — определяющая стадия инновационного цикла. Результаты изучения рынка служат базой не только перспективных планов проведения НИОКР, поступающих на производство через 5—10 лет, но и планов отдаленных работ, результатом которых станут базисные разработки, получающие конкретизацию в последующей деятельности. Исходя из анализа потенциальных возможностей рынка отдаленного будущего (15—20 лет) и основных направлений развития техники, в объединении будет формироваться ежегодный прогноз перспективных работ.

Изучение рынка имеет цель максимизации получения прибыли на протяжении жизненного цикла изделия. В связи с этим потенциальные возможности любого производственного звена подчинены интересам рынка.

Влияние последнего на различных этапах инновационного процесса неодинаково. Чем дальше этап от момента реализации продукции, тем меньше его зависимость от требований рынка и тем сильнее воздействие на изменение конъюнктуры. Вот почему отличаются и методы организации маркетинга на различных стадиях жизненного цикла техники. Поэтому наряду с отделом маркетинга объединения при главном

конструкторе (он изучает рынок в период предстоящих 5—20 лет и разрабатывает рекомендации по учету его требований и меры по формированию потребительского спроса) имеются отделы и при производственных объединениях, изучающие текущий потребительский рынок и его возможности в ближайшие 5 лет. В НИИЭВМ маркетингом занимается не только отдел при главном конструкторе, но и группы в хозрасчетных отделениях темодержателей, которые изучают текущий рынок НИОКР и дают рекомендации по формированию координационных планов объединения, охватывающих весь цикл изделия — от его создания до сервисного обслуживания покупателя.

В области вычислительной техники меняется и сам рынок, и объект продаж. Потребителю все больше нужны **вычислительные системы.** Поэтому в перспективе можно ожидать слияния отделов маркетинга производственных объединений и научно-исследовательского института, а также их специализации по сферам применения вычислительных систем. Будут выявляться запросы в вычислительных системах у потенциальных потребителей. В объединении создан коммерческий центр, который формирует потребности рынка путем проведения выставок, семинаров, рекламы опытных образцов.

Одна из задач маркетинга — оптимизация затрат на его осуществление. Эта деятельность сама по себе обусловливает дополнительную стоимость. Следовательно, главное не конкуренция цен, а разработка с учетом изучения рынка рекомендаций по созданию высоких потребительских свойств изделий, а также формирование предложений по их сбыту. Вместе с тем цена на изделие должна быть такой, чтобы гарантированно возмещались расходы на изучение рынка, рекламу и стимулирование сбыта.

Планирование работ и порядок заключения договоров на их выполнение

На основе прогноза, разрабатываемого отделом маркетинга при главном конструкторе, в объединении формируется перспективный план НИОКР на 15 лет. Новизна его в том, что он охватывает весь инновационный комплекс с учетом взаимосвязанного развития в этот период работ научно-исследовательского института и производственных объединений. Предусматривается и необходимость технологического совершенствования промышленного производства для освоения перспективных новшеств. Когда научные коллективы озабочены загрузкой конкретных предприятий и материально заинтересованы в эффективности их результатов, то сужается фактор технологической инерционности, снижаются барьеры во взаимоотношениях науки и производства.

На ближайшие пять лет подготавливается план задельных научно-исследовательских работ. В этом участвуют все тематические подразделения НПО, исходя из перспектив рынка и возможностей удовлетворения его потребностей на основе новых технологий. Предложения тематических подразделений изучаются отделом маркетинга объединения, а план утверждается научно-техническим советом.

Формируются и координационные планы создания конкретной техники, которые охватывают весь технологический цикл инновационного процесса. При этом оптимизируются сроки разработки изделия. Действующий хозяйственный механизм, обособленность научных и производственных подразделений обусловили последовательный принцип создания новой продукции. Однако зарубежная практика свидетельствует о том, что наибольший успех достигается в тех случаях, когда научные подразделения подключают к своей работе технологов и производственников, которые не только помогают учесть особенности имеющихся мощностей, но и своевременно готовят производство к серийному выпуску

продукции. Параллельно же осуществляется подготовка сервисных служб и заказчика к эксплуатации техники.

Разработке координационного плана предшествуют предложения тематического хозрасчетного подразделения научно-техническому руководителю объединения по созданию изделия, основанные на маркетинговых исследованиях и экономических расчетах, подтверждающих целесообразность выполнения НИОКР. Наряду с конструкторами в этом участвует группа маркетинга тематического подразделения, экономическое бюро, а при необходимости и отдел маркетинга, экономическая служба НПО.

Технико-экономическое обоснование предложений касается вопросов об источнике финансирования затрат, сроках создания, освоения и производства изделий, объеме их выпуска и прибыли. Если научно-технический совет объединения признает предложения обоснованными, экономическая служба начинает разрабатывать координационный план и сетевой график создания, производства и реализации изделия. В этом участвуют все подразделения НПО.

Разработка проекта плана не должна занимать более месяца. На данном этапе важно определить степень и сроки участия каждого исполнителя в создании изделия. Для сокращения этого цикла целесообразно на ЭВМ иметь перечень обязательных работ, составленный с учетом опыта по производству аналогичных видов продукции.

В настоящее время при разработке изделия практически не принимается во внимание преемственность научных знаний. Несмотря на общеизвестный факт о том, что если в нем воплощено более трети новых технических решений, то оно функционировать не будет, каждый проект начинается как бы с нуля. При определении трудоемкости не учитывается уже имеющаяся на 70—80% документация. Это объясняется тем, что НИОКР, как правило, выполнялись за счет заказчика и исполнители стремились доказать необходимость большего объема работ.

Переход к материальному вознаграждению за продажу продукта потребителю изменит ситуацию. Самофинансирование инновационным комплексом разработки новой техники заставит более жестко определять величину расходов. Наряду с потребностью в нормативной базе затрат живого труда, материалов и комплектующих изделий возникнет надобность в автоматизации и использовании в таких расчетах ранее подготовленной документации.

Однако товарно-денежные отношения в сфере науки не устранят стремления завышать величину затрат на разработку новшеств. Это естественный процесс для рынка. Чтобы разумно ограничить его, целесообразно отделу ценообразования в инновационном комплексе, занимающемуся только внешними ценами, предоставить право независимых экспертных оценок затрат живого труда по всем переделам технологического цикла создания и производства новой техники. Требуется изменить и цель специалистов по организации труда. Основной их функцией должен стать расчет затрат живого труда на конечный продукт для данного хозрасчетного подразделения. А материальное вознаграждение может быть определено с учетом конкретного вклада работника его руководством или коллективом. Для повышения объективности такой оценки и социальной защищенности людей целесообразно там, где возможно, нормировать труд.

Итак, проект координационного плана формируется по мере выявления потребностей рынка и установления эффективности разработки и производства новой техники. Подготовленный главными инженерами предприятий объединения совместно с главным конструктором изделия, он утверждается советом директоров БелНПОВТ. После этого подразделения научно-исследовательского института и производственных объединений заключают договора с соисполнителями НИОКР.

Внутри института такая работа осуществляется в виде оперативно-календарных планов. Между юридическими лицами НПО заключаются договора, в которых оговариваются сроки выполнения НИОКР, размер оплаты и ответственность сторон за принятые обязательства. Со сторонними соисполнителями договора остаются прежними.

Распределение работ, и особенно между темодержателями и соисполнителями, доставляет немало хлопот. Зная загрузку последних, темодержатели выделяют объем работ, практически не имеющий запаса трудоемкости. Заказчикам же главный конструктор обосновывает трудоемкость с определенным запасом. В результате дополнительная величина трудоемкости и, следовательно, заработной платы сохраняется за генеральным подрядчиком, что нередко вызывает нарекания соисполнителей.

Для решения такой проблемы в НИИЭВМ практикуются согласительные совещания у научно-технического руководителя, который, опираясь на экспертную оценку отдела цен, выступает арбитром в споре. Тема распределяется только на 80%, поэтому соисполнитель, сталкиваясь с необходимостью затрат большего труда, имеет возможность удовлетворить возникшую потребность за счет остающихся 20%. Нераспределенный объем работ после завершения темы становится собственностью подразделения-темодержателя.

На основе координационных планов, а также задельных НИОКР осуществляется годовое планирование. Исходя из уточненных потребностей рынка, оптимизируется набор таких планов на предстоящий год для НПО в целом и каждого его предприятия. Полной преемственности работ по всему технологическому циклу не получается. Например, те из них, которые выполнены институтом, необязательно сразу поступят в производство. Номенклатуру производственных планов жестко определяет рынок. Однако зарубежный опыт свидетельствует о том, что в объеме производства промышленных предприятий передовых фирм до 25% занимают изделия, разработанные в последние пять лет. Поэтому годовой план производственных коллективов НПО отражает различные координационные планы и этапы задельных исследований. Главное, чтобы производство имело возможность выбора, исходя из потребностей рынка, а научные подразделения — запас новых технологических решений для разработки конкретной конкурентоспособной техники.

Основные кредитно-финансовые инструменты управления инновационным процессом

До последнего времени в народном хозяйстве, и особенно в оборонном комплексе, преобладало бюджетное или отраслевое финансирование инноваций. Не нужен был и маркетинг, поскольку научные коллективы ориентировались не на конечный результат, а на поиск решений для достижения заданных характеристик. В результате технологического разрыва между наукой и производством переданная на предприятия техническая документация осваивалась годы и существенно дорабатывалась.

Однако интеграция науки и производства, а также осознание промышленными предприятиями того, что владение ведомствами научно-техническими разработками порождает невыгодное для предприятий тиражирование документации, усиление конкуренции и расползания дефицитной комплектации, побудили производственные коллективы изыскивать собственные источники финансирования инновационного процесса. Этому способствовало и сокращение бюджетного финансирования, отсутствие (начиная с 1991 г.) централизованных фондов развития науки и техники в министерствах.

В настоящее время изменилась направленность перераспределения.

Существенно повысилась доля общественных фондов потребления с целью решения социальных проблем. Предприятиям республики установлен 5-процентный налог на балансовую прибыль с целью аккумуляции средств для ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС и увеличена с 20 до 40% централизуемая часть амортизационных отчислений. В итоге, например, для БелНПОВТ при сокращении плановой прибыли по сравнению с 1990 г. на 15 млн. руб. централизуемые средства возросли на 19 млн. руб. Поэтому самофинансирование инноваций за счет прибыли осложняется. Не создана возможность финансирования НИОКР и путем включения этих расходов в себестоимость изделий. Раньше эта проблема частично решалась так: в себестоимости учитывались затраты на науку по статье «Расходы на подготовку и освоение производства новых видов продукции и новых технологических процессов». Например, в Минрадиопроме СССР по данной статье аккумулировалось в централизованном фонде развития науки и техники 4% затрат на основную заработную плату производственных рабочих. Основными положениями о затратах, включаемых в себестоимость продукции, работ и услуг на предприятиях СССР (утверждены в конце 1990 г.), расходы на науку не предусмотрены. Возможно, такой недостаток будет исправлен в подготавливаемых отраслевых инструкциях.

Пока же с согласия предприятий в себестоимость продукции, реализуемой по договорным ценам, могут включаться средства на финансирование общеотраслевых разработок. Они формируются в фонде ГКНТ. Но неясно, как быть предприятиям с финансированием собственных затрат на НИОКР.

Такой фонд усиливает централизованное финансирование. Конечно, оно должно сохраниться, поскольку позволяет ускорить развитие приоритетных отраслей, застраховать предприятия от повышенного риска, профинансировать затраты, которые не под силу отдельным коллективам. Однако организация государственной поддержки инновационного процесса должна измениться.

Наша страна является пионером программно-целевых методов планирования. Но до настоящего времени не удалось перейти от финансирования отдельных организаций, участвующих в программах, к финансированию инноваций. Затрачиваются большие средства, но, распыляясь по организациям, они не дают нужного результата. Финансовая поддержка целевых программ должна сопровождаться организацией конкурсности проектов на основе экспертизы, определяющей целесообразность их осуществления. Нужны экспертные центры при государственных органах управления для инвестирования целевых программ как на общесоюзном уровне, так и республиканском. По мере становления таких центров их функции могут выполнять специализированные независимые НИИ, осуществляющие экспертизу в качестве оплачиваемого задания и материально отвечающие за свои рекомендации.

С созданием МНТК улучшилось финансирование проектов. Но механизм централизованного распределения средств пока не отработан. Финансирование осуществляется, как и прежде, по исполнителям программ, по существу минуя МНТК. Между тем финансирование программ непосредственно комплексами намного повысило бы эффективность работы.

В зависимости от масштабности проекта организациями — руководителями программы могут быть не только МНТК, но и НПО и даже отдельные НИИ. Главное — наличие научного центра и генерального конструктора, ответственного за реализацию проекта вплоть до освоения и производства новой техники.

Перспективными в осуществлении целевых проектов могут стать ассоциации производителей. Но межотраслевые ассоциации (такие, как Ленинградская или Белорусская научно-промышленная) из-за широкого

круга входящих в них предприятий осложняют сближение интересов участников в реализации проектов. Наиболее эффективны отраслевые ассоциации, объединяющие предприятия по региональной принадлежности. Примером может служить Белорусская ассоциация предприятий радиопромышленности — «Белрадпром». Она стремится насытить потребительский рынок техникой на основе целевых программ.

Известно, что инновационный процесс требует повышенных затрат, особенно на этапе подготовки и освоения производства. Поэтому, с одной стороны, он сопровождается риском вложения средств в разработку и освоение изделия, а с другой — дополнительными расходами. Вот почему понятны стремления коллективов, участвующих в создании новой техники, уменьшить налогообложение прибыли [1].

Конечно, меры, принятые в налогообложении, вызваны чрезвычайными обстоятельствами. Однако, устраняя сегодняшние трудности, мы вскоре можем столкнуться с более сложными проблемами.

Развитие промышленности требует совершенствования протекционистских мер. Вопрос настолько серьезен, что для отдельных отраслей, например, для производства вычислительной техники, с его решением связано будущее. Имеется в виду утрата не только научного и производственного потенциала, но и экономической независимости страны. Налоговая система на импортную технику практически не развита. Налоговые барьеры на некоторые виды готовой продукции обходятся завозом в страну комплектующих изделий.

Вместе с тем в мире существуют проверенные методы управления поступлением на рынок импортной продукции. Наиболее приемлемо, на наш взгляд, налогообложение всех ввозимых изделий. При этом величина налога ставится в зависимость от доли собственного труда в реализуемой на внутреннем рынке продукции. Чем выше эта доля, тем меньше налог. Такой подход позволит не только ускорить развитие промышленности, но и заимствовать достижения зарубежной науки и техники.

Большое значение для инновационного процесса имеют кредитные рычаги. Они дают возможность не только сочетать научно-техническое развитие с интересами государства, но и использовать возвратность средств как стимул для повышения эффективности производства и качества продукции. Льготный кредит для решения проблем создания новых образцов техники заинтересовывает выполнять госзаказы. Кроме того, льготы могут применяться как инструмент улучшения качества работы: например, для достижения определенных потребительских свойств изделия, а также создания новых технологий, если режим льготности поставлен в зависимость от ранее заданного результата.

Такое финансирование осуществимо как на государственном уровне, так и внутри инновационного комплекса с помощью коммерческого инновационного банка. Банк позволит повысить экономическую самостоятельность структурных подразделений, привлечь свободные кредитные ресурсы и заработать средства для инновационной деятельности.

Углубление хозрасчета предполагает самостоятельность подразделений НПО. Ранее считалось целесообразным развивать ее вплоть до юридической самостоятельности. Однако налог с продаж ограничил экономическую самостоятельность структурных единиц, поскольку при товарообмене между юридическими лицами он приводит к существенному росту цены конечного продукта. Предоставление же хозрасчетному под-

[1] Используя опыт многих стран, Министерство промышленности Швеции разработало модель, позволяющую оптимизировать размер налогообложения прибыли. Расчеты показывают, что налог до 25% не влияет на инициативу предприятий. Начиная же с 25% склонность к нововведениям резко снижается. После 50% они не участвуют в инновационном процессе. Несмотря на относительный характер данных, полученных с помощью этой модели (с учетом наших условий воспроизводства), все же есть основания считать, что в системе налогообложения 1991 г. предпринимательская инициатива советских предприятий близка к нулю. А экспортная деятельность убыточна.

разделению субсчета в банке позволит организовать самофинансирование и внутри НПО, что намного повысит эффективность работы.

Наличие банка может изменить и взаимоотношения между научными и производственными структурными единицами. Льготный кредит НИИ для покрытия затрат при разработке изделия усилит ответственность за качество конструкторской документации. Иначе производство откажется от нее, компенсировав часть потерь института соответственно доле своей вины за решение о создании изделия. Как видим, возникает не только обоюдная ответственность за результаты изучения рынка, но и непосредственно научного подразделения за качество разработки.

Производство, покупая ее по цене, включающей себестоимость документации и плату за кредит, также пользуется средствами банка. Принцип возвратности и в этом случае заинтересовывает коллектив снижать затраты на освоение и выпуск изделия с целью увеличения прибыли при его продаже. Вместе с тем, используя кредит на покупку изделия, производственники более расчетливо подходят к приобретению, поскольку при неконкурентоспособности продукции убыток будет двойным по сравнению с тем, когда документация была бесплатной.

Возвратность средств, взятых для приобретения конструкторской документации, обеспечивается включением в цену готового изделия величины кредита на покупку разработки и платы за него. Эти затраты входят в себестоимость готовой продукции пропорционально плановому выпуску изделия. Плановая прибыль учитывает затраты на разработку. Именно это создает условия для самофинансирования.

Средства банка должны формироваться первоначально за счет свободных средств накопления, а также ресурсов, предназначенных для финансирования науки и освоения производства. Кроме того, необходимо восстановить в себестоимости изделия затраты на науку и освоение производства, которые также будут аккумулироваться в банке. Эти 3—5% будут сохраняться в себестоимости изделий (разработанных не за счет предприятий), с тем чтобы накопить задел для перехода к самофинансированию научных разработок.

Материальное стимулирование и экономическая ответственность участников инновационного процесса

Материальное стимулирование объединяет интересы участников создания новой техники в конечном результате. Источниками служат средства на оплату труда, входящие в себестоимость изделий, и выплаты, формируемые за счет прибыли. Начиная с 1991 г. доля последних сократилась почти на 70%, что снизило роль прибыли в материальном стимулировании. Вместе с тем из нее отчисляются средства на вознаграждение по итогам года, выплаты по акциям и сертификатам и др.

Изменение структуры формирования финансовых ресурсов оплаты труда требует пересмотра подходов к материальному стимулированию. Включение в себестоимость заработной платы и средств на премирование позволяет отсрочить соисполнителям выплаты, формируемые из прибыли, до ее получения при реализации готовой продукции. Иными словами, внутрипроизводственные цены могут не включать прибыль. После ее образования, распределяясь между участниками создания новой техники, она помогает учесть вклад каждого в конечный результат. Такое формирование и распределение прибыли ориентирует на ее увеличение при реализации изделия. Это побуждает службу маркетинга думать о сбыте продукции через 4—5 лет после принятия решения о ее разработке, а конструктора о том, чтобы она была конкурентоспособной, технологичной в изготовлении и использовании, простой с точки зрения обеспечения материалами и комплектующими изделиями, адаптированной к производству. Достичь этого конструкторы могут при участии тех-

нологов и производственников в разработке новшества. Это должно предусматриваться координационным планом создания изделий, что повысит эффективность их освоения и производства.

Такой подход заслуживает поддержки и во взаимоотношениях между производственными коллективами. Ориентация на общий результат заставит по-иному относиться к качеству изделий, ибо невозможность реализации конечной продукции обернется для виновника не только утратой собственной прибыли, но и штрафами за потерю ее другими участниками создания новой техники. Работа на конечный продукт в большей степени заинтересует коллективы в совместном труде, в расшивке узких мест, в помощи отстающим.

В БелНПОВТ в основу формирования и распределения прибыли положен критерий затрат живого труда в конечном продукте. В соответствии с этим распределяется прибыль между институтом и производственниками, с тем чтобы в первую очередь заинтересовать конструкторов в конечных результатах создания новшества. Действующее в объединении положение об экономических взаимоотношениях предприятий помогает упорядочить такое распределение, повысить в нем долю научной организации, что особенно важно для развития самофинансирования. Так, по выпускаемой персональной ЭВМ БС-1841 прибыль разработчика увеличивается в 2,5 раза.

Себестоимость НИОКР включается в себестоимость планового выпуска изделий, охватывающего период от начала до завершения производства новой техники. И, следовательно, рентабельность определяется с учетом суммарных затрат по всему инновационному циклу. В настоящее время действуют различные предельные нормативы рентабельности для науки и промышленности, используемые в механизме налогообложения прибыли. Но для инновационного комплекса должен быть единый подход к ее образованию и налогообложению. Предельный норматив рентабельности важно устанавливать на конечную продукцию.

Чтобы заинтересовать участников разработки и производства новой техники в снижении ее себестоимости, предусмотрен премиальный фонд, составляющий 20% общего объема прибыли, который распределяется после завершения выпуска изделия. Плановая доля каждого участника увеличивается на 1% за каждый процент снижения себестоимости.

Если разработчики или другие участники создания новшества выполнили задания с меньшей себестоимостью по сравнению с договорной, то разница идет на дополнительное материальное поощрение. И напротив, если себестоимость превысила договорную, то придется вернуть полученные средства полностью в банк, а недостаток будет покрываться прибылью от реализации изделия.

Материальное стимулирование связано с экономической ответственностью участников инновационного процесса. В БелНПОВТ экономическая ответственность определяется как разность между плановой и фактической прибылью, полученной в результате производства новой техники. Арбитром выступает совет директоров, который рассматривает иски к виновнику и устанавливает экономический ущерб.

Важна не только неотвратимость наказания, но и возможность для виновной стороны исправить допущенную ошибку. Поэтому если виновник обязуется восстановить экономическое положение участников инновационного процесса, то возмещение ущерба может быть отсрочено.

В заключение отметим, что экономический механизм интеграции науки и производства во многом еще требует апробации. Но основные его контуры уже ясны, а это дает уверенность в возможности повышения эффективности создания новой техники.

Минск

ПРОИЗВОДСТВО ЭНЕРГИИ В СССР: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Майкл Кейзер,
директор Института исследований проблем СССР и стран Восточной Европы (Оксфордский университет, Великобритания)

В 1988 г. впервые за послевоенные годы в СССР абсолютно сократилось производство энергии. Продолжалось это уменьшение и в 1990 г., главным образом добычи нефти. Внутренний спрос на нефтепродукты в 1991 г. удовлетворяется за счет резкого снижения их экспорта. Несмотря на увеличение в январе 1991 г. оптовых цен внутреннего рынка на источники энергии, они ниже затрат на инвестирование. Государственные предприятия топливно-энергетического комплекса, ставшие сейчас формально самостоятельными в финансовом отношении, скорее всего не смогут осуществлять капиталовложения для расширения производства в том объеме и с такой динамикой, которые имели место в прошлом. Кроме того, существующие прогнозные оценки мировых цен на нефть и газ свидетельствуют, что значительные инвестиции в капиталоемкую энергетику могут не окупиться.

Без поддержки государства (Советского Союза или иностранного) трудно рассчитывать на увеличение числа совместных энергетических предприятий по сравнению с намеченными в настоящее время. Уже в 1989 и 1990 гг. создание таких предприятий стало замедляться. Очевидно, эта тенденция в 1991 г. усилится в связи с абсолютным сокращением валового внутреннего продукта, которое препятствует осуществлению масштабных инвестиций для стабилизации добычи нефти и угля.

Существующие проблемы усугубляются в связи с претензиями союзных и автономных республик на права владения природными ресурсами, которые ранее были общегосударственной собственностью.

Производство энергии до 1995 г., т. е. в период активного формирования рыночного хозяйства, будет решающим фактором развития советской экономики. Можно предположить, что Советский Союз станет в это время «чистым» импортером нефти. По другим энергоносителям этого не произойдет, но имеется очень мало источников, которые могли бы обеспечить активное сальдо торгового баланса или приток международного капитала, что необходимо для приспособления к новой «нефтяной ситуации».

Ожидаемое значительное уменьшение добычи нефти в СССР в период, когда по прогнозу реальная цена на нефть на мировом рынке не будет повышаться, может вызвать существенное нарушение глобального энергетического баланса.

Динамика суммарного производства энергии

Наращивание добычи первичных источников энергии в 70-е гг. и первой половине 80-х гг. было беспрецедентным по своей интенсивности и совпало с пиком мировых энергетических цен в этот период (1973—1985). Экспорт источников энергии обеспечил СССР значительное поступление твердой валюты (80 % ее общего количества в 1983 г.), а так-

же основную массу поступлений из стран — членов СЭВ. С 1970 г. по 1985 г. суммарное производство первичной энергии возросло с 1217 млн. до 2196 млн. т условного топлива, или на 73 %. В 1988 г. доля СССР в мировом производстве энергии составила 22 % (больше, чем США). Советский Союз стал одновременно крупнейшим в мире производителем нефти и природного газа. Две трети объема нефти и газа в то время добывалось в Тюменской обл., отдаленной и от отечественных центров потребления, и от пунктов экспортирования[1]. Затраты на их транспортировку значительно снижают конечное поступление энергии, тем не менее страна стала крупнейшим в мире ее экспортером — в 1988 г. доля СССР составила 17 % общего мирового объема торговли энергии (значительно больше, чем у второго важнейшего мирового поставщика энергии — Саудовской Аравии).

Тенденция снижения мировых цен на источники энергии, начавшаяся с 1985 г., совпала с замедлением роста производства. Добыча нефти сначала уменьшилась в 1985 г., затем восстановилась в 1986—1987 гг., оставалась на неизменном уровне в 1988 г. и вновь сократилась в 1990 г. до 575 млн. т. Чернобыльская катастрофа в апреле 1986 г. приостановила намечаемое форсированное развитие ядерной энергетики: генерирующая мощность атомных электростанций возросла с 0,9 млн. кВт в 1970 г. до 28,1 млн. в 1985 г. В 1988 г. 12,7% электроэнергии производилось атомными станциями, плановое задание на 1990 г.— 21 %.

Добыча угля абсолютно увеличивалась до 1988 г., а потом стала сокращаться. Добыча сланцев (важное топливо для производства энергии в Эстонии, однако дорогое с учетом экологических факторов) сокращалась в течение всех 80-х гг., а добыча торфа (имеющая большое значение для Белоруссии, но также с экологической точки зрения дорогая) и дров (включая заготавливаемые домашним способом) уменьшилась незначительно.

После крупных инвестиций в строительство плотин и линий электропередач на дальние расстояния в 60-х и 70-х гг. темп роста доли гидроэлектроэнергии в общем производстве энергии в 80-х гг. стал замедляться. Начали использоваться, но в очень небольшом количестве, другие возобновляемые источники энергии (солнце, ветер, приливы, геотермальные источники и биомасса). Наиболее динамичным и устойчивым источником энергии остается газ, разведанные запасы которого в СССР являются крупнейшими в мире. До второй мировой войны многие месторождения не разрабатывались, газ поступал в Москву из Саратова еще в 1946 г. Крупномасштабная разработка богатых западносибирских месторождений началась лишь в 60-х гг.

По западным оценкам, сокращение производства в 1989 г. привело к снижению внутреннего потребления энергии на 0,2 % (уменьшение валового национального продукта на 1 % ведет к росту его энергоемкости на 0,8 %) и чистого экспорта на 1,8 %. Подобная макроэкономическая зависимость, вероятно, сохранилась и в 1990 г., когда объем валового продукта снизился на 3 %. Оба эти фактора (валовой продукт и его энергоемкость) повлияют на будущий спрос.

Возможности для экономии энергии в СССР огромны, сейчас затраты ее на единицу выпускаемой продукции в 2,5 раза выше, чем в странах Организации экономического сотрудничества и развития. По расчетам советских экономистов, при соответствующих инвестициях потребность в энергии на единицу продукции может быть сокращена не менее чем на 40 %. В 1991—1992 гг. экономический спад будет главным фактором резкого снижения не только производства, но и потребления энергии. По расчетам ГВЦ Госплана СССР, в 1991 г. валовой нацио-

[1] Сейчас там добывается 400 млн. т нефти и 500 млрд. м³ природного газа (См.: Правда. 1990. 22 марта. С. 3.).

нальный продукт в СССР может уменьшиться на 11,6—16,0 % по сравнению с 1990 г.

В 1983 г., когда цены на энергию были высокими и производство ее увеличивалось, была разработана Энергетическая программа. Ее прогнозы по производству и потреблению до конца века оказались чрезвычайно завышенными. Новая энергетическая программа до 2010 г. была подготовлена как проект в 1989 г. Пересмотренные данные характеризуются более низкими по сравнению с ранними прогнозами показателями добычи угля и производства энергии на атомных станциях, однако по добыче газа даются первоначальные цифры. В первом десятилетии XXI в. добыча нефти и ее потребление должны значительно сократиться, развитие атомной энергетики — стабилизироваться, а добыча угля — возрасти. В новом проекте Энергетической программы экономия энергии в течение двух десятилетий рассматривается в качестве основы сбалансирования внутреннего спроса и потребностей экспорта.

Добыча нефти

Согласно сообщению Госкомстата СССР, снижение добычи нефти за 1989 г. объясняется неудовлетворительной работой ряда основных производственных объединений в Западной Сибири[2]. Однако на самом деле причины этого гораздо более глубокие. Одна из них — неэффективные методы бурения. На супергигантском месторождении Самотлор, где в 1965 г. начался западносибирский нефтяной бум, добыча в 1975 г. возросла до максимального уровня 80 млн. т, а к 1995 г., согласно прогнозам, она должна составить только 36 млн. т. В результате нерациональных методов добычи на этом и других месторождениях Сибири много нефти остается под землей[3].

Для достижения плановых объемов бурения делается большое число неглубоких скважин вместо меньшего количества скважин более глубокого бурения, а отсюда — потери нефти на глубинных слоях. Разведочное бурение приносится в жертву технологическим операциям по извлечению нефти. Поскольку не открыто никаких других «супергигантов», а прочие крупные месторождения (Федоровка и Советское) высыхают, то уровень добычи нефти в настоящее время и в будущем зависит от объемов разведочного бурения. Каждая вторая скважина на севере Тюменской обл. пустая (а стоимость ее 3 млн. руб.). Из четырех нефтеносных горизонтов в Западной Сибири только верхний слой разрабатывается или, правильнее сказать, тщательно исследуется.

Другая причина уменьшения добычи нефти — ее значительные потери. Почти весь западносибирский нефтяной промысловый газ сжигается в факелах[4]. Сырая нефть неразумно используется в качестве топлива. Потери при транспортировке и хранении оцениваются в 12—15 млн. т в год. Нередки и несчастные случаи, например, в результате взрыва в 1989 г. в Башкирии на нефтепродуктопроводе из Западной Сибири потери составили более 2 млн. т продукта. Оборудование, установленное в первые годы нефтяного западносибирского бума, устарело, а новое низкого качества. Так, в тюменские месторождения было вложено 120 млн. руб. для установки комплекса оборудования для подъема газа, в результате чего добыча могла бы увеличиться на 5 млн. т. Однако низкий уровень техники, плохое качество систем автоматизации и другие серьезные недостатки не позволили использовать в работе эти

[2] См.: Экономика и жизнь. 1990. № 6. С. 17.

[3] Академик А. А. Трофимук утверждает, что более 50% нефти при добыче остается на месторождении (См.: Советская Россия, 1988. 2 октября. С. 3.).

[4] Ежегодно теряется от 4 млн. до 6 млн. т углеводородов, которые могли бы использоваться в качестве нефтехимического сырья (См.: Правда. 1989. 10 ноября. С. 2).

комплексы[5]. На увеличение затрат влияют и несвоевременные поставки, причем речь идет не только о крупном оборудовании. Например, в начале 1989 г. тысячи буровых скважин бездействовали в результате срыва поставок различных материальных ресурсов, в том числе и таких простых, как соль для бурового раствора[6].

Эти и другие причины, негативно влияющие на работу наиболее важных нефтяных месторождений Советского Союза, хорошо известны; ситуацию можно изменить за счет использования более рациональных методов работы и управления, в особенности при сотрудничестве с западными нефтяными компаниями.

Новым ограничивающим фактором нефтедобычи становится экологическая проблема, в особенности это касается Тюменской обл. В частности, в феврале 1989 г. местные власти Ямало-Ненецкого национального округа запретили дальнейшую застройку полуострова Ямал до тех пор, пока не будет представлена вся документация по экономическим и экологическим вопросам. Через год Тюменский областной Совет создал зону приоритетного природопользования в этой области и на смежных территориях (Ханты-Мансийский национальный округ и часть Уватского района).

Потенциально очень богатые в Западной Сибири — Вариеганское и Тагринское месторождения. Совместное предприятие «Белые ночи» предполагает применять радиальное бурение скважин, при котором одна скважина заменяет 6—12, пробуренных обычным способом. Применение технологии вторичного и третичного извлечения нефти и более глубокого бурения (при экспериментальном бурении на Кольском полуострове бур достиг отметки 12,1 км) является технической предпосылкой и гарантией того, что Тюменская обл. останется главным нефтяным районом страны в ближайшей и более отдаленной перспективе.

Расширение разработки многих известных осадочных месторождений Восточной Сибири также потребует проведения мероприятий по охране окружающей среды, а это увеличит затраты по добыче. Возрастут и расходы по транспортировке нефти в основные центры ее потребления, сосредоточенные на европейской территории. Однако по мере дальнейшего развития экономики Сибири добыча нефти все в большей степени, очевидно, должна удовлетворять потребности этого региона. Так, академик А. Трофимук считает нецелесообразным то, что Якутия, располагающая нефтяными и газовыми месторождениями, транспортирует топливо вертолетом, ведь есть Байкало-Амурская магистраль (которая наконец полностью вступила в эксплуатацию в 1990 г.), по которой можно перевозить миллионы тонн нефти, в том числе и для экспорта через тихоокеанские порты[7]. Конечно, будет развиваться разработка и на континентальном шельфе Сахалина и Тихого океана с учетом тех же потребителей.

Сейчас геологами открыты месторождения на континентальном шельфе северо-западной части Арктики, однако их разработка требует специальной техники бурения (аналогичной той, которая используется в таких же тяжелых условиях на Аляске и Севере Канады). Уже работающие совместные с западными фирмами предприятия в районе Карского и Баренцева морей пытаются решить эту проблему.

Среди других нефтяных районов СССР наиболее перспективный — Каспий. Однако для его дальнейшего развития необходимы крупные инвестиции, в том числе и западных компаний. Разработка месторождений Тенгиз, Астраханское и Карачаганакское с очень глубоким залега-

[5] См.: Правда. 1990. 23 января. С. 1.
[6] См.: Гудок. 1989. 16 апреля. С. 2.
[7] См.: Советская Россия. 1988. 2 октября. С. 3.

нием нефти, требующим добычи под высоким давлением,— достаточно сложная проблема с точки зрения и техники и необходимости больших инвестиций.

Добыча газа

Многие проблемы, связанные с нефтедобычей, в равной степени относятся и к добыче газа. Правда, коэффициент отдачи от месторождений газа гораздо выше, а его разведанные запасы располагаются не столь концентрированно, как нефть, на большей территории страны и ее континентального шельфа.

В 1988 г. стоимость 1% прироста добычи газа в среднем составляла 24,8 млн. руб., тогда как в 1981—1985 гг.— 16,2 млн. руб., т. е. предельные затраты увеличились на 53 %, а добыча возросла на 43 %. Потери в газовой промышленности невероятны — в среднем около четверти добываемого газа не используется.

Разведанные месторождения газа составляют 43 % мировых запасов и потенциально позволят иметь объем добычи в первые четыре десятилетия следующего столетия в размере 1 трлн. м^3. Предусмотренное в первом проекте будущее пятилетнее задание в 1050 млрд. м^3 газа более реалистично скорректировано Мингазпромом до 1020 млрд. м^3. Для обеспечения такого высокого уровня добычи необходимы значительные затраты. Так, создание шести трубопроводов, по которым ежегодно транспортируется 200 млрд. м^3 газа с Уренгойского месторождения, потребовало почти 25 млрд. руб. Разработка газовых и нефтяных месторождений Ямала традиционными методами стоит 40 млрд. руб., но может увеличиться до 120 млрд. руб. при осложнении экологической ситуации.

Перспективными являются месторождения Баренцева моря и Каспийского бассейна, а также Тимано-Печорский бассейн и континентальные шельфы Сахалина и Тихого океана. Западными компаниями ведутся переговоры о создании там совместных предприятий. Штокманское месторождение в Баренцевом море оценивается в 4 трлн. м^3 газа. Это крупнейшее в мире месторождение природного газа, оно в 4 раза превышает Трольское месторождение.

Добыча угля

Более энергичные мероприятия по защите окружающей среды должны ограничить использование всех ресурсов твердого топлива, особенно бурого угля и торфа.

Добыча угля сократилась с 740 млн. т в 1989 г. до 703 млн. т в 1990 г. Около 7 млн. т было потеряно в результате забастовок 1989 г. Положение в данном отношении остается напряженным, забастовочные комитеты продолжают действовать. Основные причины этого — неудовлетворительные оплата и условия труда шахтеров, абсолютное и относительное (в особенности по сравнению с работающими в несельскохозяйственных кооперативах) снижение жизненного уровня. В марте 1991 г. забастовочное движение еще более усилилось, особенно в Донецком и Кузнецком бассейнах, являющихся основными источниками антрацита и металлургического кокса.

Важнейшей проблемой использования огромных угольных запасов СССР, из которых более трех четвертей находятся восточнее Урала, остается транспорт. Приближенность к потребителям, главным образом к металлургическим предприятиям, а также умеренный климат способствовали тому, что 220 лет назад началась коммерческая разработка Донбасса, который и до сих пор остается основным поставщиком угля в европейской части СССР. В результате такой длительной разработки об-

разовалось большое количество истощенных пластов, а бурение до пластов более глубокого и сложного по составу залегания угля значительно увеличивает затраты.

В Донбассе и Кузбассе гораздо меньше запасов угля, чем в Восточной Сибири. Угли Экибастуза и Канск-Ачинска разрабатывались как крупномасштабные месторождения открытым методом. Особенность канско-ачинского угля — его самовозгорание, но у него относительно низкая теплотворность. Значительная отдаленность месторождения от районов большого спроса затрудняет транспортировку угля в западные регионы страны. Высококачественный коксующийся уголь из южной части Якутии более десяти лет отгружается в Японию, а Байкало-Амурская магистраль позволит использовать новые месторождения для экспорта через тихоокеанские порты.

Развитие электроэнергетики

Использование восточносибирского низкокачественного угля на теплоэлектростанциях, а также наличие гидроэнергетического потенциала в этом районе способствовали значительному развитию электроэнергетики в стране. В 60-х гг. СССР был ведущей в мире страной по созданию высоковольтных линий электропередач как переменного, так и постоянного тока. Однако сейчас советская электроэнергетика уже не находится на передовом техническом рубеже в этом отношении, в других странах действуют и более мощные линии передач. Более эффективному использованию ресурсов угля в районах Сибири для производства электроэнергии может способствовать освоение в широком масштабе сверхпроводимой технологии передачи. Наличие одиннадцати временных зон (по сравнению с четырьмя в США) является уникальной возможностью для увеличения коэффициента нагрузки, поскольку время пиковой нагрузки перемещается на запад вместе с солнцем. Сокращение пиковых нагрузок могло бы компенсировать большие капитальные затраты, связанные со строительством плотин под гидроэлектростанции и добычей угля в отдаленных и климатически трудных районах.

Однако интенсивное использование всех источников электроэнергии в Сибири и на западе страны (теплоэлектроснабжение на базе торфа и сланцев) приводит к уменьшению лесных массивов и площадей для выращивания сельскохозяйственных культур, а также значительно ухудшает состояние окружающей среды при разработках открытым способом или закачке воды для создания плотин. Уже в октябре 1988 г. Министерство энергетики и электрификации приняло решение сократить на 50—75% планы по отводу новых земель для затопления при строительстве гидроэлектростанций. Большое внимание было уделено проблеме потери потока воды крупнейших рек в результате строительства плотин. В государственной Программе по защите окружающей среды также предусматриваются существенные ограничения для такого использования воды.

После чернобыльской аварии общественное мнение активно выступает за сокращение программы развития атомной энергетики. В декабре 1988 г. министр атомной энергетики заявил, что было отклонено шесть проектов, общая планируемая мощность которых составляла 8 тыс. МВт. Вместе с тем он подтвердил, что сооружается еще 15 станций и продолжают эксплуатацию 16 станций, на которых расположено 45 реакторов. Недавно отказались от осуществления проекта строительства АЭС в Крыму, затем была закрыта станция в Армении (из-за возможных землетрясений). Не было закончено строительство четырех новых атомных станций, которые должны были в 1990 г. вступить в эксплуатацию, а на некоторых старых станциях по причинам безопасности сокращено производство энергии. По расчетам Института урана (Лон-

дон), установленная мощность атомных станций должна была увеличиться с 38 ГВт на конец 1989 г. до 43 ГВт в 2000 г.

В 1989 г. было создано Министерство атомной энергетики и промышленности для руководства всеми работами, связанными с использованием атомной энергии как в военной, так и в гражданской сфере, начиная с добычи урана до производства энергии и изотопов.

Капиталовложения в энергетику

В 1986—1990 гг. государственным предприятиям, включая и энергетическую отрасль, была предоставлена номинальная экономическая самостоятельность. Основной целью предприятий стало увеличение прибыли и выполнение государственного заказа. Последний в энергетической отрасли составляет значительно большую часть, чем по всей промышленности в целом (например, по нефти 99,8 %). Однако выполнение госзаказов все чаще игнорируют и, вполне вероятно, в ходе осуществления реформы от них откажутся. Налогообложение в принципе упорядочено. Важно, чтобы ставки были известны заранее, перед налогооблагаемым периодом, соответствовали бы стоимости производства (с учетом налогов на прибавочную стоимость и на прибыль). Необходимо также учитывать арендную плату государству и издержки по инвестированию. Прибыль за вычетом налога может быть направлена на инвестиции, определяемые предприятием, ее можно дополнить кредитами банковской системы.

Соответствующие решения, принимаемые государственными предприятиями, будут, конечно, зависеть от цен на энергию, их соотношения с ценами на другие виды промышленной продукции, а также отдачи от инвестиций. На первом этапе реформы оптовых цен согласно указу от 4 октября 1990 г. цены на энергию и транспортировку остаются контролируемыми государством. Если этот контроль снять с начала 1992 г., с тем чтобы цены свободно вышли на свой естественный рыночный уровень, то при реальном валютном курсе может практически осуществиться конвертируемость рубля. Временные меры по дифференцированным валютным коэффициентам были заменены введенным с 1 ноября 1990 г. унифицированным, но девальвированным валютным курсом. Тем не менее повышение оптовых цен в январе 1991 г. и новый валютный курс оставляют цены на энергетические ресурсы в среднем на уровне лишь 50 % тех, которые будут складываться в рыночной обстановке. Средняя цена сырой нефти, поставляемой по госзаказу до конца 1990 г., составляла 22 руб. за тонну. Нефтяники считают, что если бы они имели возможность самостоятельно продавать хотя бы 8—10 % добываемой ими нефти, они бы не оказались в таком бедственном положении, как сейчас, с продуктами питания, финансовым обеспечением и материально-техническим снабжением [8].

При освобождении цен от контроля они повысились бы до уровня, покрывающего затраты и отражающего относительное положение на мировом рынке (очевидно, они составили бы примерно 80 руб. за тонну). Однако маловероятно, что в 1992 г. такой контроль будет отменен. Поэтому и инвестиции, направляемые на улучшение удовлетворения внутренних потребностей в энергии, будут резко сокращены.

Перспективы развития газовой промышленности более благоприятны, поскольку внутренние оптовые цены в этой отрасли позволяют получать небольшую прибыль. Однако увеличение стоимости добычи в связи с проведением экологических мероприятий, необходимость замены существенно изношенных основных фондов будут способствовать росту капитальных затрат.

[8] См.: Правда. 1990. 22 марта. С. 3.

Что касается угольной промышленности, то все месторождения там субсидируются по действующим на конец 1990 г. ценам, а повышения цен в январе 1991 г. явно недостаточно для снятия субсидий. Это не может не сказаться на решениях, которые должны приниматься в рамках регинональной финансовой автономии, поэтому не случайно, что шахтеры сильно обеспокоены перспективой безработицы. Большие финансовые средства необходимы и для повышения безопасности труда на шахтах.

В электроэнергетике перспективы увеличения финансирования сооружения крупных гидроэнергетических объектов очень малы, а рост затрат на обеспечение безопасности атомных станций может повысить их коэффициент капиталоемкости.

Таким образом, очевидно, нельзя ожидать больших инвестиций в развитие энергетики, поскольку предприятия полностью зависят от самофинансирования и коммерческих займов. Кроме этого, негативное воздействие оказывает и целый ряд других факторов. Во-первых, коэффициент капиталоемкости здесь увеличился до уровня, при котором энергетическая отрасль поглощает более 40 % промышленных инвестиций, имеет более 30 % установленных промышленных основных фондов и тем не менее дает только 15 % прибыли в промышленности.

Во-вторых, затраты отрасли должны возрасти за счет издержек, связанных с охраной природы (или арендной платой), которые предусмотрены Программой по защите окружающей среды, а также за счет других мероприятий, необходимых для этой цели.

В-третьих, в дальнейшем нельзя обойтись без капитальных затрат на улучшение условий жизни рабочих, в том числе жилищных условий. По данным официальной статистики, сокращение производства энергии и энергетических ресурсов в 1990 г. в значительной степени объясняется забастовками, особенно в районах угледобычи — Донбасс, Кузбасс и Воркута.

Все эти факторы, по всей вероятности, обусловят необходимость более значительного увеличения капитальных и текущих затрат в энергетике, чем в среднем по промышленности. За счет только внутренних инвестиций вследствие их крайней ограниченности нельзя будет обеспечить развитие этой отрасли. Поэтому важно сохранить экспортный потенциал советской энергетики.

Экспорт сырой нефти и нефтепродуктов в сырьевом эквиваленте составил в 1989 г. 150 млн. т, в 1990 г.— 120 млн. т, а в соответствии с государственным планом на 1991 г.— минимум 61 млн. т. Увеличение экспорта нефти в среднесрочном периоде может произойти за счет повышения эффективности использования энергии ее потребителями. Кроме того, государственные предприятия, заинтересованные в получении прибыли, будут стремиться сокращать потери. Да и предпринимательские способности местных властей, в особенности в Тюмени, становятся все заметнее. Союзные республики могут теперь вести переговоры о поставках сырьевых ресурсов между собой или с иностранными государствами. Это будет способствовать повышению доли энергоресурсов, направляемых местными властями на экспорт, а следовательно, увеличивает шансы привлечения иностранных инвестиций и технологий для повышения отдачи пластов.

Проведенный анализ показывает серьезность новой энергетической ситуации в СССР в 90-х гг. и необходимость дальнейшего поиска оптимальных стратегий развития энергетики.

НОРМАТИВНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ

В. Гордановская,
канд. экон. наук

Необходимость скорейшего оздоровления нашей экономики не подлежит ни малейшему сомнению. Но что следует понимать под ее оздоровлением? По какому признаку можно судить о том, началось оно или нет? На наш взгляд, **главным критерием может быть только одно — реальное снижение себестоимости продукции** на каждом предприятии, в каждом колхозе и совхозе. Как только процесс снижения себестоимости начнется в масштабе всего народного хозяйства и примет устойчивый, плановый характер, значит, экономика действительно встала на путь оздоровления и подъема. Вот единственно верный признак выхода из кризисного состояния.

Сейчас, к сожалению, дело обстоит иначе. Условия хозяйствования, установленные в ходе радикальной реформы, не изменили отношения к себестоимости, не создали высокой заинтересованности трудовых коллективов в ее снижении. Напротив, оно сделалось невыгодным, а зачастую просто невозможным, хотя бы, например, из-за нынешней политики цен. Конечно, условия и механизм хозяйствования должны будут претерпеть существенные преобразования для того, чтобы переориентировать предприятия на снижение издержек производства. Но думать о завтрашнем дне надо уже теперь, имея в виду обновление и совершенствование плановых методов управления себестоимостью. В данной статье речь идет об опыте и проблемах использования **планово-нормативных** методов.

Воздействие основных факторов роста эффективности производства проявляется прежде всего в снижении себестоимости, что делает этот показатель важным инструментом интенсификации экономики и укрепления хозяйственного расчета на предприятиях, всемерной экономии живого и овеществленного труда на производство единицы продукции. Экономические исследования, проводимые на многих предприятиях в течение ряда лет, дали огромный аналитический материал, позволяющий судить о наличии обширного опыта, накопленного в области планирования, учета и анализа себестоимости продукции.

Аналитические расчеты себестоимости продукции по статьям расходов и экономическим элементам затрат, учитывающие влияние технического развития и организации производства, позволяют спрогнозировать направления развития предприятия и реальные результаты производственно-финансовой деятельности. Так, в Киевском ПО «Арма» для решения задачи по дальнейшему повышению эффективности производства, выбора формы хозяйствования были проведены расчеты по четырем моделям хозрасчетной деятельности. Причем достоверность расчетов во многом обеспечена хорошо поставленной в объединении работой экономических служб.

Аналитические расчеты себестоимости продукции по калькуляционным статьям расходов и формирование комплексных смет расходов на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховых, общезаводских и других расходов по статьям и элементам затрат позволяют обеспечить тесную взаимосвязь и взаимозависимость расчетов по определению прибыли и дохода, оптимального использования материальных и трудовых ресурсов.

Особенно важно обеспечить при этом обоснованность расчетов по формированию фонда оплаты труда. Заработная плата — один из основных экономических рычагов, который непосредственно соединяет интересы работников с эффективностью производства. Чем теснее конечные результаты деятельности коллектива будут увязаны с оплатой труда, тем полнее будет обеспечена зависимость заработка каждого работника от его трудового вклада в общие результаты, тем выше станут темпы роста производительности труда.

Вместе с тем, как показали исследования, этот основополагающий принцип формирования фонда заработной платы не выдерживается ни при первой, ни при второй модели самофинансирования. Главная причина кроется в действующем порядке определения фонда заработной платы (единого фонда оплаты труда), который при этих двух моделях игнорирует правило прямого расчета затрат на заработную плату за количество и качество произведенной продукции по технически обоснованным нормам, расценкам и окладам. Между тем это правило необходимо учитывать при любой модели хозяйствования.

Поэтому не случайно в качестве информации для расчета фонда оплаты труда по двум другим формам хозяйствования — арендной и акционерной — в ПО «Арма» использовалась величина заработной платы, входящая в себестоимость продукции.

Заработная плата как в себестоимости всей выпускаемой продукции, так и в себестоимости единицы изделия состоит из следующих составных частей:

основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих, выделяемая в самостоятельную калькуляционную статью расходов;

заработная плата вспомогательных рабочих, которая в качестве элемента затрат входит в калькуляционную статью расходов на содержание и эксплуатацию оборудования;

заработная плата вспомогательных рабочих, инженерно-технического и административно-управленческого персонала, включаемая в калькуляционную статью цеховых расходов;

заработная плата инженерно-технического и административно-управленческого персонала, входящая в калькуляционную статью общезаводских расходов.

Первые три части использовались при формировании фонда оплаты труда на уровне производственных подразделений, четвертая включалась при формировании фонда оплаты труда на уровне объединения. Кроме того, при изготовлении продукции с длительным циклом производства в формировании фонда оплаты труда участвует также заработная плата, входящая в затраты на изменение остатков незавершенного производства.

Отличительной особенностью фонда оплаты труда, сформированного на основе указанной информации, является то, что основу его составляют технически обоснованные нормы, реально действующие расценки для рабочих-сдельщиков, оклады для вспомогательных рабочих, инженерно-технических работников, служащих. Именно эти затраты на заработную плату полностью оплачиваются покупателем, и величина их находится в прямой зависимости от качества и количества реализованной продукции в натуральном выражении. В таком случае невозмож-

ность реализовать продукцию, брак, низкое качество неотвратимо ведут к снижению заработков.

Сравнительный анализ полученных результатов по различным моделям позволил определить для ПО «Арма» государственно-акционерную форму хозяйствования как наиболее эффективную, оптимально сочетающую интересы трудового коллектива с дальнейшим развитием производства.

Перестройка хозяйственного механизма на современном этапе тесно связана с использованием нормативного метода прогнозирования, планирования и оценки хозяйственной деятельности предприятий. Все большее значение приобретают обоснованные экономические нормативы. **Прогрессивные нормативы должны носить противозатратный характер и достаточно точно характеризовать конечные результаты производства и затраты на их получение. Такими нормативами могут быть удельные показатели эффективности затрат на единицу продукции.** В качестве исходной информации для разработки указанных нормативов может быть использована себестоимость единицы продукции по экономическим элементам затрат с ориентиром на лучшие фактические достижения предприятий по себестоимости одноименных изделий.

Предложения о необходимости определения себестоимости единицы продукции по экономическим элементам затрат, характеризующих ресурсоемкость продукции, неоднократно обсуждались в экономической литературе и вызывали различные, а в отдельных случаях противоположные мнения по данному вопросу.

В связи с этим хотелось бы заметить, что уже в первые годы Советской власти были разработаны отраслевые инструкции о калькулировании себестоимости продукции. Основные положения их о ведении учета издержек производства представляют собой богатый материал для совершенствования калькулирования себестоимости продукции. Одно из принципиальных положений в рекомендациях того времени состояло в том, что на изделие составлялась общая сводка себестоимости, в которой приводились как калькуляционные расходы по статьям, так и их расчленение по элементам. В калькуляционном листе представлены расход сырья, материалов и полуфабрикатов, топлива в условном исчислении, энергетические затраты, издержки по труду, амортизация основных средств. Потери от брака отражались не комплексно, а внутри соответствующих элементов затрат. Цеховые, общезаводские и социальные расходы представлены расчлененно не по назначению, а по однородным элементам затрат. **Таким образом, уже тогда предусматривалась информация о себестоимости единицы изделий по элементам затрат.**

К сожалению, в дальнейшем методика калькулирования себестоимости продукции неоправданно упрощалась, что было обусловлено как недооценкой калькуляционного дела, так и объективными причинами. Между тем калькулирование себестоимости продукции по экономическим элементам затрат позволяет решать целый ряд задач, имеющих значение не только для предприятия, но и для народного хозяйства в целом. Прежде всего это возможность определения материалоемкости продукции независимо от целей, на которые использовались материалы при изготовлении изделия.

На наш взгляд, **необходимо восстановить калькулирование себестоимости единицы продукции по статьям расходов и экономическим элементам затрат.** Оно позволит подойти к решению очень важной задачи — учету и отражению в плановых расчетах эффективности мероприятий по повышению технического уровня и совершенствованию организации производства. Решение этой задачи связано с обеспечением взаимоувязки расчета себестоимости продукции по технико-экономическим факторам с текущим планированием сметы затрат на производство, из-

держек продукции (работ) по их видам. Сведение воедино расчетов себестоимости по технико-экономическим факторам и себестоимости продукции (работ) по видам позволит использовать при плановых расчетах методологию функционально-стоимостного анализа и подвести научно обоснованную базу для формирования технико-экономических норм и нормативов на предприятии.

Кроме того, информация о ресурсоемкости продукции, полученная в результате калькулирования себестоимости продукции по экономическим элементам затрат, наиболее приемлемый источник, обеспечивающий увязку расчетов по себестоимости применительно ко всем звеньям управления. Позволяя сопоставить ресурсоемкость продукции по всем предприятиям и отраслям промышленности, она в то же время наиболее полно отражает требования, предъявляемые к схемам внутриотраслевого баланса затрат и выпуска продукции.

Немаловажное значение данная калькуляция имеет и для решения вопросов, связанных с ценообразованием. Себестоимость единицы продукции по экономическим элементам затрат максимально точно отражает действительные затраты живого и овеществленного труда, дает возможность выбора более обоснованной базы для определения рентабельности изделий.

Исследования, проводимые на многих предприятиях, показали, что экономические службы располагают достаточным объемом информации, которую с успехом можно использовать для калькулирования себестоимости продукции по экономическим элементам затрат. При этом, безусловно, необходимо учитывать специфику производства, которая накладывает отпечаток на организацию планирования и учета издержек.

В условиях производства одного-двух видов продукции (в таких отраслях, как угольная промышленность, металлургия, нефтедобывающая промышленность) работа по формированию затрат по элементам сравнительно проста. Краткость и непрерывность технологического процесса получения продукции, отсутствие остатков незавершенного производства позволяют прямым путем поэлементно относить затраты на производство и реализацию. Массовый выпуск однородной по составу продукции создает для этого благоприятные условия. Однако более высокие требования к методу определения себестоимости изделий по элементам затрат предъявляют особенности производства на машиностроительных предприятиях. Наличие остатков незавершенного производства, неоднородность выпускаемой продукции, сложность технологического процесса и организации производства машиностроения не позволяют прямым путем относить все элементы затрат на себестоимость единицы продукции.

Прямым путем можно относить расходы, связанные с производством отдельных видов продукции и представляющие собой однородный элемент затрат (сырье, основные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, основная заработная плата производственных рабочих). Другая часть расходов, состоящая из разнородных по экономическому содержанию затрат и связанная с производством нескольких видов продукции (расходы по обслуживанию производства и управления), объединяется по какому-либо признаку (целевому назначению, месту возникновения затрат и т. д.). Для распределения указанных расходов по экономическим элементам затрат между конкретными видами продукции представляется вполне оправданным использовать удельное содержание каждого элемента затрат в общей сумме комплексных расходов. Принятый на предприятии метод распределения этих расходов будет одинаково верен как для расчета общей суммы расходов, так и для определения составляющих ее экономических элементов затрат.

При этом необходимо отметить, что **решение задач по планированию себестоимости продукции тесно связано с организацией учета затрат на**

производство. Зачастую рекомендации по совершенствованию планирования себестоимости продукции сводятся на нет плохо поставленным учетом затрат, что, конечно, затрудняет внедрение предложений. Между тем поэлементное планирование себестоимости продукции не только не противоречит сложившейся практике учета затрат на предприятии, но, напротив, препятствует обезличиванию элементов при использовании первичных документов для записей в бухгалтерском учете. Потому что именно в первичных документах, как правило, отражаются затраты, относящиеся только к одному элементу,— отдельно на материалы, энергию, топливо, заработную плату. В этой связи необходимо особо подчеркнуть актуальность доведенных до предприятий «Основных положений по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) на предприятиях СССР» Четкое и единообразное определение состава затрат будет способствовать совершенствованию калькулирования себестоимости продукции, обоснованному установлению оптовых цен, наиболее точному отражению результатов хозяйственной деятельности на различных уровнях управления.

При переориентации экономики на путь снижения себестоимости не обойтись без четко налаженного нормативного учета материальных и трудовых ресурсов на каждом рабочем участке, без тщательного анализа изменений и отклонений от норм и нормативов, выявления причин и виновников этих отклонений.

Хорошо организованная на предприятии нормативная база позволяет принимать обоснованные технические и экономические решения по рациональному использованию материальных и трудовых ресурсов, эффективному использованию оборудования, инструмента и т. п. Нормы и нормативы, построенные с учетом передовых технико-экономических показателей производства, мобилизуют трудовые коллективы предприятий (объединений) на изыскание внутренних резервов производства, способствуют внедрению прогрессивных видов сырья и материалов, новой высокоэффективной техники и передовой технологии.

В общем, создание единой системы норм и нормативов неразрывно связано с внедрением в практику хозяйственной деятельности предприятий (объединений) прогрессивных, научно обоснованных технико-экономических норм и нормативов затрат труда, сырья, материалов, топливно-энергетических ресурсов, использования оборудования и т. д.

Одним из основных принципов данной системы является обеспечение тесной взаимосвязи показателей в натуральном и стоимостном выражении, их научная обоснованность на базе современных технических решений и передовых достижений науки и техники. Немаловажное значение при этом имеет учет конкретных условий хозяйственной деятельности и своевременное внесение необходимых изменений. Кроме того, нормы и нормативы должны обеспечивать необходимую степень агрегирования с целью «сквозного» использования их на всех уровнях управления.

К сожалению, как показали исследования, на отдельных предприятиях при формировании нормативов используют не техническую и нормативную документацию, а фактические данные о расходовании материалов, топлива, энергии. Особенно часто это наблюдается во вспомогательных производствах. Значительно завышаются нормы на отдельные виды услуг по обслуживанию и эксплуатации оборудования, причем нередко материальные спецификации составляются только в стоимостном выражении. В результате отдельные расчеты материальных ресурсов в натуральном выражении не увязываются с расчетами по себестоимости. Все это приводит к необоснованному расходованию сырья, материалов, топлива, энергии.

К важным вопросам организации нормативной базы на предприятии (объединении) следует отнести определение перечня используемых норм

и нормативов, степень их агрегирования, виды норм по периоду действия, определение объектов нормирования, порядок изменения норм и нормативов, установление подразделений предприятий, ответственных за организацию нормативного хозяйства.

Разработка норм по затратам отличается различной степенью агрегирования и зависит от состава и вида нормируемых затрат. Более углубленная разработка норм ведется по прямым материальным и трудовым затратам. Для формирования норм расхода сырья и основных материалов в специфицированной номенклатуре применяются подетальные нормы, для формирования трудовых норм — подетально-операционные, для формирования комплексных статей расходов себестоимости продукции устанавливаются обобщенные нормы и нормативы.

По степени агрегирования нормы и нормативы, используемые в расчетах, можно разделить на несколько видов:

подетальные (пооперационные) нормы, определяющие величину расхода ресурсов на деталь (операцию);

поизделъные (сводные специфицированные) нормы, определяющие величину расхода ресурсов на производство единицы конкретных видов продукции;

отраслевые (межотраслевые) нормативы расходов, включаемые в себестоимость продукции в соответствии с действующим законодательством.

Подетальные нормы предназначены для внутрипроизводственного хозрасчета, обеспечения ресурсами цехов, участков и рабочих мест, организаций учета и контроля использования ресурсов.

В расчетах снижения себестоимости продукции на уровне производственного подразделения используются, как правило, подетальные нормы или нормы на комплект деталей, составляющих условное изделие цеха, участка. А на уровне предприятия поизделъные нормы расхода различных видов ресурсов на производство единицы продукции. При калькулировании издержек на изделие устанавливаются также отраслевые нормы и нормативы.

Применяемые на предприятиях нормы и нормативы различаются также и по периоду действия. Они могут использоваться как исходные, периодически действующие и плановые.

Исходные нормы составляют основу нормативного хозяйства. Источником их получения служит первичная техническая документация: по материальным затратам — чертежи, карты расчета норм расхода материалов, сводные технологические материальные спецификации; по трудовым затратам — трудовые и сводные операционные карты. Исходные нормы не могут быть постоянными, поскольку изменяются с развитием и совершенствованием техники, технологии, организации производства и повышением квалификации кадров. Учет этих изменений в нормативном хозяйстве за определенный период времени ведет к образованию периодически действующих норм.

К числу актуальных вопросов, связанных с формированием действующих норм, относится порядок отражения изменения норм, при котором на большинстве предприятий в течение месяца проводится накопление изменений и по состоянию на первое число следующего месяца нормы корректируются. Соответствующими службами-исполнителями составляются извещения по каждому виду изменений с указанием причин изменения норм и места их возникновения. Полученные таким образом нормы соответствуют определенным условиям производства продукции в текущем периоде и действуют с момента их установления до момента изменения условий производства, влияющих на величину этих норм.

Действующие нормы используются для выявления отклонений, определения фактической себестоимости товарной продукции и величины

затрат в незавершенном производстве. На некоторых предприятиях выявленные отклонения от норм подразделяют на документированные и недокументированные. Отклонения от норм, выявленные в ходе производства по данным первичной документации, относят к документированным. Разница между фактическими расходами и расходами по нормам за вычетом документированных отклонений отражает расходы недокументированных отклонений. Значительный размер недокументированных отклонений свидетельствует о наличии недостатков в организации производства и в оперативном учете отклонений от норм.

Плановые нормы представляют собой средневзвешенные прогрессивные нормы и используются для разработки плана по себестоимости на соответствующий плановый период с учетом обеспечения выполнения установленных заданий по снижению себестоимости продукции. Основу плановых норм составляют, как правило, действующие нормы текущего периода (года, квартала, месяца) и изменения норм, предусмотренные организационно-техническими мероприятиями и соответствующими заданиями по повышению эффективности использования ресурсов.

На многих предприятиях накоплен значительный опыт по созданию и совершенствованию нормативной базы. Так, с помощью учета отклонений в ПО «Арма» своевременно предоставляется информация о нарушениях технологии производства, отступлениях от норм расходования ресурсов. При этом определяются место возникновения затрат, причины дополнительных расходов ресурсов и виновники, допустившие отклонения.

Интересен в этом плане и опыт Сумского машиностроительного НПО им. М. В. Фрунзе. В систему норм и нормативов, принятую в объединении, введены параметры, определяющие величину возможных достижений. Они представляют собой расчетный уровень показателя, который может быть потенциально обеспечен при принятых прогрессивных нормативных величинах составляющих его элементов. Нормативы возможных достижений устанавливаются аналитическим путем по важнейшим показателям, характеризующим производственно-хозяйственную деятельность объединения: объему производства, производительности труда, качеству и себестоимости продукции, экономии ресурсов, техническому уровню производства и др. Большое значение придается обоснованию расчетов, которые связаны с определением величины и уровня затрат, складывающихся в результате проведения организационно-технических мероприятий.

Расчет экономического эффекта от их внедрения выступает в данном случае как прогноз внутрипроизводственных резервов, относящихся к резервам неиспользованных возможностей предприятия, подразделения. Мобилизация этих резервов непосредственно связана с повышением технического уровня производства, с переходом от старых нормативов затрат к новым, а следовательно, и с доведением до каждого звена производства конкретного, четкого задания по экономической эффективности организационно-технических мероприятий, при этом обеспечена его связь с пофакторным расчетом снижения себестоимости продукции. Эффективность каждого из них определяется путем соизмерения прогнозируемой экономии с затратами на внедрение этого мероприятия с обязательным указанием источника финансирования. В результате произведенных расчетов определяется величина снижения себестоимости продукции, которая затем распределяется по элементам затрат.

В объединении налажен действенный контроль за фактическим изменением норм, вызванных проведением организационно-технических мероприятий. Изменения эти регистрируются в специальных извещениях и затем отражаются в нормативных калькуляциях себестоимости детали, узла, изделия. Кроме того, на основании сигнальных докумен-

тов ежемесячно проводится учет и анализ отклонений от норм, выявляются причины отклонений и их виновники.

При переходе предприятий на противозатратные формы хозяйствования возрастает значение анализа себестоимости единицы продукции. На практике используются различные методические подходы по анализу прямых статей расходов (затраты на сырье и материалы, топливо и энергию на технологические цели, основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих), а также по анализу комплексных расходов (на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховых, общезаводских и др.).

В экономической литературе методы анализа себестоимости единицы продукции по калькуляционным статьям расходов описаны достаточно подробно. Однако применены они могут быть только после полного изготовления изделия и, как правило, в процессе оперативного анализа себестоимости продукции с незначительной длительностью производственного цикла (несколько дней).

Одной из основных задач экономического анализа себестоимости продукции является систематическое поступление информационных данных для аппарата управления предприятий. Особое значение имеют своевременно полученные данные об отступлениях от нормального хода производства и соответствующих отклонений текущих затрат от нормативных, с тем чтобы обеспечить возможность оперативного их устранения или предупреждения.

Вместе с тем смысл оперативного анализа состоит не только в проведении ежедневного, еженедельного анализа затрат, но и в том, чтобы на основе первичных документов систематически сигнализировать об отклонениях от плановых и нормативных показателей задолго до составления отчетности. При этом должна быть обеспечена тесная связь оперативного анализа затрат с конечным результатом деятельности предприятия — себестоимостью единицы продукции.

Формирование затрат на производство имеет свои особенности и в отличие, например, от увеличения объема производства не зависит от ритмичности наращивания затрат. Более того, такие элементы затрат, как сырье и материалы, полуфабрикаты, формируются, как правило, в начале месяца (недели, декады) и могут отсутствовать в конце периода. Тем не менее это не означает негативных отклонений в использовании ресурсов. К тому же проведение ежедневного выявления отклонений от смет затрат требует разработки значительного количества промежуточных нормативов и дополнительных затрат труда. Поэтому оперативный анализ затрат на производство (ежедневный, еженедельный) не получил широкого распространения на предприятиях. И все же оперативный анализ затрат крайне необходим на предприятии.

Заслуживает внимания опыт анализа себестоимости продукции в незавершенном производстве, разработанный и внедренный на Киевском авиационном производственном объединении им. 50-летия Октября. Особенно важен такой опыт для машиностроительных предприятий, выпускающих продукцию с длительностью производственного цикла от нескольких месяцев до нескольких лет. Сложный технологический процесс и несоответствие длительности производственного цикла плановому отчетному периоду создают условия, при которых накапливаются остатки незаконченной продукции и соответственно затраты на их изготовление. Анализ затрат в незавершенном производстве позволяет осуществлять контроль за себестоимостью продукции в процессе ее формирования, своевременно выявлять отклонения и принимать соответствующие меры до окончательного изготовления изделия.

Смысл анализа состоит в том, что на основе сопоставления произведенных затрат с объемом незавершенной продукции определяются

фактические затраты на одну ее единицу и сравниваются затем с нормативной себестоимостью этой единицы. В качестве исходной информации используются накопительные ведомости оперативного учета, в которых систематически отражаются и суммируются все расходы по видам продукции. Кроме того, на начало каждого месяца определяются затраты в незавершенном производстве по статьям расходов. При этом учитывается особенность формирования затрат в незавершенном производстве по отдельным статьям расходов. Эта особенность связана с неравномерностью наращивания материальных и трудовых затрат. Для проведения анализа себестоимости незаконченной продукции рассчитываются количество условных изделий (машинокомплектов) в незавершенном производстве по основным материалам и покупным изделиям (полуфабрикатам), основной и дополнительной заработной плате, а также комплексным расходам.

При учете объема незавершенного производства в нормо-часах количество условных изделий по трудоемкости для предприятия и его подразделений будет совпадать с количеством условных изделий по статье расходов «основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих». По статьям материальных затрат и по комплексным расходам количество условных изделий определяется с учетом коэффициента нарастания затрат. В результате по каждому виду продукции ежемесячно будет получена информация о величине общих затрат и количестве условных изделий по статьям расходов. На основании указанной информации определяются фактические затраты в незавершенном производстве, израсходованные на изготовление единицы продукции, которые затем сравниваются с нормативной себестоимостью единицы каждого вида продукции.

Следовательно, уже в процессе формирования себестоимости продукции создается возможность выявлять отклонения фактической себестоимости от нормативной и своевременно принимать меры по ликвидации негативных явлений. Данный анализ был внедрен как по объединению в целом, так и по основным цехам-изготовителям, что дало возможность не только своевременно фиксировать изменения в фактически складывающейся себестоимости единицы продукции от нормативной, но и определять место возникновения этих изменений, их причины.

Наиболее успешно анализ затрат в незавершенном производстве осуществляется в условиях применения нормативного метода учета затрат, при котором в наибольшей степени создается возможность применения современных средств вычислительной техники.

Все это в значительной степени позволяет улучшить организацию внутрипроизводственного хозрасчета и повысить обоснованность принятия оперативных решений в управлении производством.

Рамки данной статьи не позволяют подробно остановиться на опыте применения электронно-вычислительной техники при решении задач по себестоимости продукции. Между тем накоплен ценный опыт применения научных методов управления производством, которые, хотя и не были до конца реализованы по многим причинам, имеют исключительно важное значение. Автоматизация планирования, учета и анализа затрат на производство позволила находить принципиально новые решения, улучшать не только методы расчета, но и совершенствовать методологию.

Так, в 70-е годы на производственной базе ПО «Красный экскаватор» была разработана подсистема оптимального технико-экономического планирования, содержащая 76 задач, в том числе 12 по планированию себестоимости, прибыли и рентабельности производства. Подсистема охватывала все основные цехи, а также инструментальное, ремонтное, энергетическое и транспортное хозяйство предприятия.

Продуманное использование электронно-вычислительной техники позволяет решать задачи с большей степенью подробности, точности и

большой скоростью и в связи с этим диктует изменение тех традиционных методов, которые сложились под воздействием немеханизированной системы управления. К примеру, при решении задачи по формированию расходов на содержание и эксплуатацию оборудования разработчики отказались от укрупненных расчетов в пользу более детального планирования, что дало возможность перейти от косвенного распределения указанных расходов на себестоимость продукции и прямому отнесению значительной части расходов, связанных с содержанием и эксплуатацией сборудования.

В частности, стоимость износа малоценного и быстроизнашивающегося инструмента включается в себестоимость изделия прямым путем. Для расчета стоимости износа инструмента на изделие используются нормы расхода инструмента на деталь, которые определяются исходя из общего количества машинного времени ее обработки данным инструментом и срока службы инструмента до полного износа. Наличие информации о входимости деталей в изделие позволяет определить нормы расхода инструмента на изделие. Затем полученные нормы умножаются на прейскурантную цену единицы инструмента, приобретаемого со стороны, или на себестоимость инструмента, изготавливаемого на самом предприятии.

Носителем исходной информации для решения задач по инструментальному хозяйству является нормативная карта на единицу инструментария, которая включает: шифр инструментария; основные размеры; стоимость (в руб.); стойкость; трудоемкость изготовления единицы инструментария; трудоемкость ремонта или восстановления; нормы расхода инструментария в штуках по цехам основного производства на изделия; материальные нормативы.

Опыт в области планирования анализа, учета и калькулирования себестоимости продукции на различных уровнях управления, накопленный на предприятиях в течение многих лет, должен быть не только сохранен, но и совершенствоваться дальше.

Вместе с тем надо отметить, что в последние годы наметилась негативная тенденция по упрощению экономической работы, редко проводятся глубокие аналитические расчеты, отсутствуют прогнозы, снижается внимание к организации внутрипроизводственного хозрасчета.

Приходится констатировать парадоксальную ситуацию — принятые меры по преобразованию хозяйственного механизма ухудшили качество экономической работы на предприятиях. Главная причина, как представляется, в том, что хозяйствование остается неэффективным, затратным. В связи с этим необходимо ускорить переход к отношениям, основанным на действии объективных экономических законов, игнорирование которых ведет к упадку народного хозяйства в целом.

Как показывает зарубежный опыт, в настоящее время в формировании себестоимости продукции и контроля за затратами произошел переход к «регулируемым методам». Так, на семинаре, проведенном в рамках выставки «Британская промышленность сегодня», особо подчеркивалось, что вместо того, чтобы добиваться управления производственными процессами в том виде, в каком они происходят, и принятия исправительных мер при возникновении проблем, все больше усилий прилагается для их предотвращения, ибо профилактика дешевле лечения.

В этой связи необходимо подчеркнуть, что использование накопленного опыта и дальнейшее совершенствование метода планирования, анализа, учета и калькулирования себестоимости продукции возможны только в условиях повышения заинтересованности трудовых коллективов в экономном расходовании всех видов ресурсов, в снижении себестоимости продукции.

СОВРЕМЕННЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Л. Корляков,
канд. экон. наук

Валютная система каждой страны является органической частью системы производственных отношений и во многом определяется ее характером. В период перехода от централизованно планируемой экономики к рыночной в валютных структурах неизбежно будут какое-то время сочетаться элементы чисто рыночных отношений с элементами государственно-административного регулирования. Конечно, не всегда и не во всем методы административного воздействия могут заменить рыночные, экономические взаимосвязи. Но было бы и крайне неразумно осуществлять переход к рыночной экономике путем отмены всех форм внеэкономического регулирования, поскольку это неизбежно вызовет весьма серьезные социально-экономические последствия. Кроме того, радикальные изменения в экономических структурах связаны с огромной подготовительной организационной работой, для которой также требуется определенный период времени. И, наконец, необходимо принимать во внимание субъективный фактор, готовность общества воспринять те или иные изменения в сложившейся системе отношений, приобрести знания и навыки, нужные для работы в новых условиях. Даже при едином стремлении всех членов общества как можно быстрее перейти к новым отношениям в экономике, что характерно, например, для большинства восточноевропейских стран, требуется длительный период для осуществления организационно-подготовительных мероприятий, в частности, для подготовки и проведения процесса приватизации, создания адекватной новым условиям банковской системы и других мер.

Формы организации валютных отношений в период перехода к рынку могут быть разными и меняться в зависимости от конкретных особенностей экономики переходного периода и сложившихся условий. Структурные перекосы в общественном производстве, отрыв цен от стоимостной основы в условиях бюджетного дефицита и расстройства денежного обращения, перестройка системы хозяйственных связей и взаимоотношений, которая нарушила многие из них, в то время как новая система отношений еще не сформировалась,— все это в условиях товарного дефицита привело к стремлению многих хозяйственных руководителей решать возникающие проблемы преимущественно с помощью внешнего рынка. Усиление интереса к импорту вызвало широкое обсуждение различных вопросов валютного регулирования, в частности, проблемы конвертируемости рубля.

Подход к валютным проблемам и попытки их решения осуществлялись до сих пор не вполне последовательно и в определенной степени противоречиво. Весьма примитивное восприятие требований рыночной экономики и неадекватная оценка ее возможностей привели сначала к предложениям о введении свободной конвертируемости рубля и свободы внешнеэкономической деятельности для всех, а затем к попыткам свободно осуществлять внешнеэкономические связи и валютные расчеты в обход существующей системы валютного регулирования.

Представляется, что наши исполнительные органы запаздывали с оценкой положения в развитии внешнеэкономических отношений и с проведением необходимых изменений в регулировании валютных операций. Так, вводить специальный валютный курс, связанный с обменом валюты для осуществления неторговых расчетов, в частности для обмена валюты по туристическим операциям, нужно было в начале 60-х гг., когда стал развиваться массовый загрантуризм. Это позволило бы более реально оценивать соотношения различных стоимостных показателей в СССР и за рубежом, избежать ажиотажного отношения к загрантуризму. До введения нового курса рубля в 1961 г. уже использовались специальные надбавки к официальному валютному курсу при расчетах по неторговым операциям, что было вполне оправданно, поскольку соотношения оптовых цен отличаются от соотношений розничных цен и тарифов, а наша система оптовых цен не всегда соответствовала требованиям закона стоимости.

Многие экономисты придерживаются мнения о том, что одним из основных вопросов перестройки системы валютного регулирования является проблема установления реального валютного курса, единого для всех видов платежей. Но уже при конкретизации понятия «реальный» начинаются трудности и различия в подходах. Преобладающая точка зрения сводится к тому, что реальным можно назвать валютный курс, который обеспечивает эффективное осуществление основной массы экспортных операций, скажем, 80 или 90% объема экспорта, и этот курс может быть определен расчетным путем.

Оставляя в стороне пока вопрос методики расчета, объективности уровня цен внутреннего рынка, на основе которых произведены расчеты, отметим, что полученный таким путем показатель не является, строго говоря, валютным курсом хотя бы потому, что не учитывает такой важный фактор, как состояние платежного баланса в данный момент. Кроме того, на валютный курс могут оказывать воздействие фаза цикла в стране и в основных странах, ее внешнеэкономических партнерах, состояние денежного обращения и кредитного рынка, экономическая политика правительства и другие факторы.

Признаком «здоровья», стабильного положения любой валюты, так же как и валютного положения страны, являются активный платежный баланс, балансирование внешних платежей в течение сравнительно длительного периода времени. Одно и то же изменение валютного курса поразному влияет на различные виды операций и платежей, а из них складываются общее валютное положение страны, ее платежный баланс, уровень внешней задолженности. Поэтому валютная политика, мероприятия по регулированию валютного курса должны учитывать множество факторов. Какие из них предпочтительнее для благоприятного развития экономики страны и должны быть поэтому взяты за основу? Следует ли при определении курса расчетным путем брать за основу только критерии конкурентоспособности экспорта? Обеспечит ли такой валютный курс сбалансирование внешних платежей? Должен ли он быть постоянным и неизменным, «фиксированным», или изменяться? И если изменяется, то по какой схеме? Обобщение практики изменения валютных курсов и анализ существующих валютных механизмов подсказывают следующую классификацию валютных режимов: фиксированные валютные курсы и (или) изменяющиеся в узких пределах, гибкие «плавающие», в том числе «плавающие», т. е. изменяющиеся только под воздействием рыночных факторов — спроса и предложения на валютных рынках (так называемое «чистое плавание») или под коррегирующим воздействием центральных финансовых органов. Наконец, валютные режимы, пытающиеся соединить оба указанных основных типа валютного регулирования в один,— установление фиксированных курсов, которые периодически корректируются, пересматриваются, но в промежутках

между коррекциями остаются неизменными. Каждый из указанных валютных режимов имеет свои положительные стороны и недостатки.

Сторонники установления валютного курса расчетным путем рассуждают примерно так: с 1 ноября 1990 г. мы ввели коммерческий курс рубля (1,8 руб. за доллар), который делает рентабельным 90% нашего машинотехнического экспорта. Таким образом, считают они, создан решающий стимул машинизации нашего экспорта...

Однако здесь приходится возразить, что не всегда конкурентоспособность машинотехнических изделий определяется ценами и с установлением благоприятного валютного курса путем девальвации рубля следует ждать соответствующего роста нашего экспорта машин и оборудования. Далее, допустим, что в данный момент вновь установленный расчетный курс установлен на уровне, благоприятном для развития экспорта вообще и машинотехнического экспорта в частности. Как будет развиваться ситуация в дальнейшем? В каком порядке, под воздействием каких факторов, по какой методике будет изменяться валютный курс? Повлияет ли на него реформа оптовых цен? Что произойдет с ним при изменении цен на мировых рынках на основные товары нашего экспорта и импорта? Все указанные изменения окажут прямое воздействие на эффективность любых внешнеторговых операций. Как будет изменяться валютный курс?

Валютный курс как экономическая категория в условиях рыночной экономики является объективным показателем, отражающим тенденции внутриэкономического развития, а также состояние и перспективы внешнеэкономических отношений. В условиях гибких «плавающих» курсов соотношения отдельных валют могут существенно меняться за относительно короткий период времени, что оказывает определяющее воздействие на эффективность, объемы и направления развития внешнеэкономических связей. Сделка, являвшаяся прибыльной утром, в связи с изменением валютного курса может стать убыточной в полдень. Практика использования фиксированных, стабильных валютных курсов в определенных аспектах предпочтительнее, но именно она не выдержала испытание временем.

Повсеместный переход от системы фиксированных валютных курсов к плавающим наряду с отказом из золотого стандарта освободил центральные финансовые органы капиталистических стран от необходимости повседневного регулирующего вмешательства в международные расчеты. Кроме того, он позволил использовать инфляционные источники финансирования в целях антикризисного воздействия на развитие национальной и в известной степени мировой экономики. Переход к условной композитной мультивалютной единице — СДР — в качестве основы мировой валютной системы снял все ограничения для развития инфляции в системе международных платежей и замаскировал ее проявления. С введением новой валютной системы валютные курсы реагировали лишь на разницу в степени обесценения валют друг к другу, но не на саму величину инфляционного обесценения. Постоянные ревальвации немецкой марки и японской иены относительно большинства других валют вовсе не означали, что эти валюты абсолютно устойчивы, а в экономике этих стран не развиваются инфляционные процессы.

Переход в нашей стране к свободному валютному рынку, т. е. к полному отказу от вмешательства государственных органов в процессы установления валютных курсов и принудительного регулирования внешних платежей административными внеэкономическими методами и к установлению валютных курсов только на базе соотношения спроса и предложения на отдельные валюты, приведет не только к девальвации рубля, но и существенно повлияет на систему цен, структуру производства, сбыта, соотношения отдельных секторов экономики и видов производства.

Прежде всего снижение курса рубля будет означать соответствующий рост цен импортных товаров, в том числе продовольственных, и сырья для их производства (кофе, какао-бобов, зерна, цитрусовых, других фруктов и овощей, мяса и мясопродуктов и т. п.), повышение общего уровня цен на продукты питания, снижение жизненного уровня. Рост цен на сырье для производства товаров народного потребления также приведет к увеличению цен на них. Ряд предприятий, работающих на импортном сырье, станут неконкурентоспособными и вынуждены будут прекратить производство или получать дотации. Пример Польши и других восточноевропейских стран убедительно показывает неизбежность структурных изменений в производстве и потреблении как следствие перехода к свободному рыночному регулированию в области валютных отношений. Только таким образом может быть достигнуто сбалансирование внешних платежей — неконкурентоспособные виды производства на импортном дорогостоящем сырье будут закрыты или сокращены, импорт уменьшится, что снизит потребности в валюте.

Система свободного валютного рынка предполагает такие же свободные рыночные отношения внутри страны, т. е. наличие внутреннего рынка с системой свободного ценообразования. А для этого непосредственный производитель должен быть собственником средств производства. Но таких условий в нашей стране пока нет. Поэтому предоставление всем предприятиям права свободного выхода на внешний рынок постановлением от 9 декабря 1988 г. было ошибкой, забеганием вперед, так как приводило к стремлению реализовать на свободную валюту все, что возможно, срывая внутренние поставки по договорам и дезорганизуя, таким образом, внутреннее производство.

Указанное «право свободного выхода на внешний рынок» было практически ликвидировано введением системы лицензий, что означало возврат к монополии внешней торговли; точно так же Указом Президента СССР от 2 ноября 1990 г. фактически был восстановлен режим валютной монополии государства на совершение валютно-расчетных операций.

Бесспорным признаком отсутствия режима свободного валютного рынка является множественность валютных курсов, т. е. та ситуация, которая имеется в нашей стране сегодня. Существуют, определяются и публикуются три вида валютных курсов рубля: официальный, коммерческий и специальный. К ним следует добавить еще по крайней мере два курса — валютных аукционов и черного рынка. Итого — пять. Из них ни один не является в достаточной степени представительным, объективным. Об этом свидетельствуют различия в абсолютной величине курсов. Если по официальному курсу доллар США равен примерно 55 коп., то по коммерческому, который определяется трехкратным увеличением официального курсового соотношения,— 1 р. 65 к. Следует отметить, что никаких расчетов или других обоснований этого трехкратного коэффициента не было обнародовано, ясно лишь, что официальный курс является базой для расчета коммерческого курса, который, в свою очередь, всегда в 3 раза ниже для рубля. Сам по себе разрыв в курсовом соотношении в 200% ($\frac{1\text{ р. }65\text{ к.} - 55\text{ коп.}}{55\text{ коп.}}$ 100%) очень велик, если подходить к нему с критериями свободного валютного рынка, когда изменения курсовых соотношений в несколько процентов рассматриваются как весьма существенные и вызывают перемещение огромных масс краткосрочных капиталов, оказывают заметное воздействие на объемы и направления внешнеторговых сделок.

Специальный курс, существовавший до недавнего времени, определялся по коэффициенту 10 от основного (официального) курса и был предназначен для одностороннего обмена советской валюты на иностранную валюту по туристским поездкам и другим выездам за границу. Ка-

кого-либо расчета или обоснования этого коэффициента также не было обнародовано [1].

Более или менее объективный, рыночный характер могли бы иметь последние два курса — валютных аукционов и черного рынка, так как они складываются под бо́льшим воздействием рыночных факторов — спроса и предложения — и в меньшей степени подвержены административному регулированию. Валютные аукционы проводятся чуть больше года (с конца 1989 г.), в прошлом году их проведено 11, где было реализовано свободно конвертируемой валюты на сумму свыше 100 млн. инвалютных рублей (по официальному курсу). Сумма мизерная по любой оценке. Основная масса валютных средств, получаемая нашей страной от экспорта и других операций, централизованно распределяется между теми ведомствами (на те цели), которые определены как приоритетные центральными правительственными органами. Эта линия на централизованное распределение была несколько модифицирована после принятия уже упоминавшегося Указа Президента СССР от 2 ноября 1989 г. и образования союзно-республиканского валютного комитета, что в создавшихся условиях следует рассматривать как вынужденное, но совершенно необходимое и правомерное мероприятие, так как значительная часть валютных доходов в текущем году будет истрачена на погашение внешнего долга. Обстановка диктует необходимость централизации всех валютных поступлений. Сохраняется, как отмечается в нашей экономической печати, положение, когда валюту зарабатывают одни, а тратят другие.

Таким образом, через «свободный рынок» — систему валютных аукционов — перераспределяется ничтожная часть нашего валютного оборота (в 1990 г. оборот аукционов составил, по нашим оценкам, менее полпроцента в общем платежном обороте страны по свободно конвертируемой валюте), что крайне мало и снижает объективное значение аукционных курсов, но этот эмбрион свободного валютного рынка имеет немаловажное теоретическое значение, позволяет разрабатывать технику нового валютного механизма, определять некоторые стоимостные критерии, накапливать опыт. Научное значение практики проведения валютных аукционов достаточно велико. Анализ их итогов позволяет сделать некоторые выводы. Шагом в правильном направлении можно считать расширение с октября 1990 г. числа потенциальных участников аукционов в результате допущения к ним кооперативов, зарегистрированных как участники внешнеэкономической деятельности, а также совместных предприятий. Во второй половине 1990 г. на валютных аукционах стабилизировался средний курс рубля к доллару, составивший 20—21 руб. за один доллар США. Курс этот, как нам представляется, является заниженным для рубля и завышенным по отношению к доллару. Во-первых, потому, что предложение долларов и другой свободной валюты ограничено вследствие централизованного использования основной части валютных поступлений, что уменьшает возможности их реализации по более привлекательным курсам валютных аукционов и повышает курс иностранных валют, занижая курс рубля. Во-вторых, в связи с расстройством сферы обращения, развитием инфляционных тенденций, дефицитом госбюджета и другими факторами и, кроме того, по причинам производственного характера — проходящей структурной перестройкой, снижением производства и реализации отдельных товаров, нарушением хозяйственных связей и т. п., что увеличивает товарный дефицит и способствует стремлению всех хозяйственных субъектов решить проблемы то-

[1] В связи с введением с 1 апреля 1991 г. Закона СССР «О валютном регулировании», которым предусматривается, что все операции на внутреннем валютном рынке СССР, связанные с куплей-продажей иностранной валюты, осуществляются по рыночному курсу, специальный валютный курс (туристский) был отменен.

варного дефицита за счет импорта, т. е. повышает спрос на инвалюту. Таким образом, аукционный курс также нельзя назвать ни свободным, ни рыночным.

К сожалению, иррациональная (по сравнению с валютной системой стран рыночной экономики) валютная система нашей страны способствовала созданию и распространению у нас даже среди экономистов-профессионалов совершенно искаженных, неправильных взглядов на основные принципы построения валютных отношений системы рыночной экономики. Например, рассматривается как высшая форма социальной несправедливости положение, когда «валюту зарабатывают одни, а тратят другие». Между тем такое положение — общепринятая мировая практика, закон для всех стран с рыночной экономикой. В любой промышленно развитой капиталистической стране крупные промышленные фирмы, которые балансируют свои внешние доходы и платежи,— исключение, а подавляющее число фирм являются либо экспортерами, либо импортерами. Первые полученную от экспорта иностранную валюту продают за национальную, а вторые покупают ее у банков, специализирующихся на проведении международных расчетов. Все дело в том, является ли валютный курс реальным, т. е. обеспечивает ли он эквивалентное возмещение в национальной валюте покупательной способности, равной заработанному валютному эквиваленту. Разрыв между коммерческим курсом рубля (1 долл.— 1,65 руб.) и курсом валютных аукционов (1 долл. — около 20 руб.) свидетельствует, что даже коммерческий курс рубля не является реальным, несмотря на то, что аукционный курс явно занижен для рубля. Но даже учет этого обстоятельства уменьшает разрыв между указанными двумя курсами.

Реальный, истинный курс рубля в существующих конкретных экономических условиях, очевидно, находится где-то между коммерческим курсом и курсом валютных аукционов, но поскольку абсолютная масса внешнеторговых расчетов производится с использованием коммерческого, завышенного для рубля курса, постольку сохраняются благоприятные валютные условия для импортеров, для совершения импортных операций, что не способствует выработке рационального, экономного отношения к импортируемым материальным ценностям, стимулированию экспорта, выравниванию дефицита торгового и платежного балансов.

Ликвидация завышенного курса рубля, его корректировка — насущная задача нашей экономической политики и создания рациональной системы правильного стоимостного соизмерения всех затрат, установления реальной меры труда и меры потребления.

Законом экономического развития является тот факт, что в каждой стране с достаточной степенью развития внешнеэкономических связей происходит специализация общественного производства по тем видам продукции, которые при прочих равных условиях обходятся дешевле, чем в других странах, и для их производства имеются наиболее благоприятные обстоятельства. При осуществлении внешнеторговых операций, где в основном обмениваются именно такие товары, особо резкие различия во внутренних (по сравнению с мировыми) ценах нивелируются применением таможенных пошлин, которые идут в доход госбюджета. Наличие у нас монополии внешней торговли приводило к перераспределению всей прибыли от внешней торговли в союзный бюджет и ликвидировало всякую необходимость в системе таможенного обложения, которого практически и не существовало. Поэтому попытка ввести в таких условиях свободный выход на внешний рынок для всех предприятий привела помимо прочих потерь к децентрализации финансовых доходов от внешней торговли и в определенной степени к потере их для общества. Но, к сожалению, даже такие элементарные положения, что нельзя вводить свободный выход на внешний рынок для хозяйственных субъектов,

не имея научно разработанной и эффективной таможенной системы, не вполне были ясны для наших хозяйственных руководителей.

Валютные ограничения в возможности покупки иностранных конвертируемых валют вызваны помимо прочих причин товарным дефицитом в СССР и абсолютной товарной обеспеченностью всех конвертируемых валют. Однако чрезвычайная ситуация с внешними платежами (ограниченность экспортных ресурсов и необходимость погашать срочные инвалютные долги) вынуждает правительство предпринимать чрезвычайные меры. Рыночная стихия и погоня за прибылью от товарно-спекулятивных сделок стимулирует всех — от руководителей республиканских органов до мелких спекулянтов — сбывать все возможные материальные средства и даже советские денежные знаки всеми доступными способами.

Вывоз и использование советской валюты за пределами страны запрещен законом. Однако, по оценкам компетентных органов, за пределами страны обращается около 8—12 млрд. руб. советских денег (по состоянию на начало года). При наличии широкого доступа за рубеж (массовый туризм, служебные и иные командировки, расширение всевозможных связей с зарубежными партнерами) и при большом разрыве между внутренними и мировыми ценами, принимая во внимание не только конкуренцию цен, но и дефицит, т. е. отсутствие возможности приобрести некоторые товары за любую цену, избежать противоправных действий в области валютных операций нельзя. Даже такие экстраординарные меры, как обмен крупных купюр на деньги нового образца, не смогут надолго остановить незаконные валютные операции — в конечном итоге невозможно часто использовать такую меру, как обмен денежных знаков.

Из сказанного следует, что кроме чисто валютных мероприятий для достижения конвертируемости и создания новой, соответствующей требованиям рынка системы валютных отношений, необходимо осуществление программ общеэкономического характера по стабилизации экономики и дальнейшее осуществление преобразований, связанных с переходом к рынку. Стабилизация экономики и внутреннего рынка, денежного обращения, бюджета, т. е. всей сферы обращения,— необходимый шаг. Почему? Чисто теоретически обратимость валюты может осуществляться и в условиях инфляционной экономики, когда в стране существует инфляция, даже когда рост цен происходит в значительных размерах и составляет двузначную величину. Обесценение национальной денежной единицы в этих условиях приводит к падению ее валютного курса по отношению к другим валютам. Практически все валюты капиталистических стран являются инфляционными. Возьмем, например, США. Наличие многомиллиардного дефицита госбюджета и постоянное инфляционное обесценение доллара, что находит свое выражение в росте внутренних цен, не мешает американской валюте сохранять конвертируемость, быть одной из наиболее употребляемых валют и выполнять роль резервной валюты капиталистического мира. Естественно, инфляция инфляции рознь. В большинстве промышленно развитых капиталистических стран инфляционные процессы находятся под контролем, а положение доллара во многом определяется коллективной поддержкой стран — членов группы семи и международных валютно-финансовых организаций.

Как конкретизировать понятие стабильности применительно к нашей экономике? Прежде всего необходимо сбалансировать потребительский спрос, который во многом носит ажиотажный характер, и наиболее острые формы товарного дефицита, подталкивающие обменивать деньги на любой товар, лишь бы их реализовать. Ликвидация дефицита государственного бюджета даст возможность ликвидировать основной источник инфляционного обесценения рубля. Чем скорее будут выполнены эти задачи, тем быстрее и надежней можно будет осуществить мероприятия по созданию новой валютной системы.

КАКИМ БЫТЬ ХОЗЯЙСТВАМ НЕЧЕРНОЗЕМЬЯ

Л. Сычев,
первый зам. нач. Главного управления Минсельхозпрода РСФСР

Нечерноземная зона РСФСР — обширный регион, занимающий важное место в жизни страны. Здесь сосредоточены мощные индустриальные центры, крупные сельскохозяйственные территории, большие научные силы и культурные ценности прошлого и настоящего.

Нечерноземье России — крупнейшая аграрная зона (около 13% территории СССР), имеющая масштабный природно-биологический и экономический потенциал агропромышленного производства. Здесь проживают 65,4 млн. чел., т. е. более 22% всего населения страны и 43% жителей РСФСР. Общая площадь сельскохозяйственных угодий составляет свыше 47 млн. га, в том числе 31,7 млн. га пашни (23,6%). На селе в этой зоне проживает 12,4 млн. чел., или более 13% сельского населения страны. В сельском хозяйстве зоны занято 3,1 млн. чел. Основные производственные фонды общественного сектора превышают 66 млрд. руб., производится сельскохозяйственной продукции на 33 млрд. руб. в год.

Это регион достаточного увлажнения, по существу, не знающий засух, а значит, располагающий условиями для устойчивого земледелия, что подтверждается практикой работы многих колхозов и совхозов, расположенных во всех автономных республиках и областях Российского Нечерноземья, которые стабильно получают по 30 и более центнеров зерна с гектара, свыше 200 ц/га картофеля, по 300—400 ц/га овощей, имеют надои от одной коровы по 4,5—5 тыс. кг. Среди таких хозяйств — колхоз им. Владимира Ильича и «Ленинский луч» Красногорского р-на Московской обл., колхоз им. Ленина Новомосковского р-на Тульской обл., совхоз «Верхнемулинский» Пермской обл., колхоз «Родина» Вологодской обл., совхозы «Петровский» и «Лесное» Ленинградской обл.

Значение Нечерноземной зоны РСФСР в формировании продовольственных ресурсов будет возрастать, хотя сейчас ее **природно-климатические возможности** используются далеко не полно. Более того, в последние десятилетия в развитии аграрного сектора зоны сложились устойчивые негативные тенденции. Их не смогли преодолеть даже довольно крупные меры, связанные с наращиванием производственно-технического потенциала. Эти тенденции касаются прежде всего двух основополагающих факторов развития сельскохозяйственного производства — **человека и земли.**

Резко ухудшилась **социально-демографическая ситуация** в нечерноземной деревне. С 1965 г. численность сельского населения уменьшилась с 19,4 до 12,4 млн. чел., или на 36%. Городское население, напротив, за эти годы увеличилось на 12,6 млн. чел., или на 34%.

Сегодня на селе удельный вес людей пенсионного возраста превышает 27%, более чем в половине областей смертность на селе превышает рождаемость. Особенно обострилась в последние годы проблема невест. И если мы сейчас говорим о том, что идет абсолютное и относительное уменьшение миграции, то это в ряде случаев потому, что во многих районах просто некому мигрировать.

Все эти факторы привели к тому, что удельный вес работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, в общей численности населения Нечерноземной зоны РСФСР составляет сегодня около 5% и сопоставим только с США или самыми развитыми европейскими странами.

Но если принять во внимание трех-, четырехкратную разницу в уровне фондовооруженности американского фермера и российского крестьянина, то станет ясно, почему так остро стоят у нас вопросы, связанные с обеспечением населения продуктами питания.

Характерным для Нечерноземья является более низкая обеспеченность жителей сельхозугодьями и пашней, чем в других регионах страны. Если в целом по стране на каждого жителя приходится 2,18 га сельхозугодий и 0,8 га пашни, по РСФСР (без Нечерноземной зоны) соответственно 2,05 и 1,22 га, то по Нечерноземной зоне (включая Москву и Ленинград) — 0,75 га и 0,51 га. Такое положение требует осуществления **мер по интенсификации** сельскохозяйственного производства в регионе, прове-

дение которых сдерживается недостатком трудовых ресурсов в сельском хозяйстве и слабым материально-техническим оснащением. Об этом свидетельствуют следующие данные. На 100 га сельхозугодий в Нечерноземной зоне РСФСР приходится основных производственных фондов на 146 тыс. руб., в Белоруссии — 181 тыс., в Латвии — 210 тыс., в Литве — 257 тыс., Эстонии — 230 тыс. руб. По энергетическим мощностям обеспеченность составляет на 100 га сельхозугодий по Нечерноземной зоне в РСФСР — 295 л. с., Белоруссии — 665, Литве — 792, Латвии — 749, Эстонии — 769 л. с.

В целом по Нечерноземной зоне соответствующие соотношения ниже, чем в Белоруссии и в Прибалтийских республиках, не говоря уже о таких областях, как Кировская, Пермская, Костромская. На сегодня из 9 тыс. 700 колхозов и совхозов Российского Нечерноземья лишь 2,5 тыс. хозяйств обеспечены трудовыми ресурсами. Остальные испытывают острый их недостаток и без привлечения со стороны не могут выполнять комплекс сельскохозяйственных работ.

Деградация охватила и земельные ресурсы. Из оборота выбыли, заросли лесом и кустарником огромные площади хорошей, ранее используемой земли. Необоснованно много угодий, в том числе пашни, отводилось под городское и промышленное строительство. После 1965 г. сельхозугодья сократились с 50,9 до 47 млн. га. Снизилось плодородие почвы, уменьшилось содержание в ней гумуса, ухудшились ее структура, агрофизические и агрохимические свойства, возросла кислотность.

В чем же причина такого бедственного состояния региона? Это случилось не вдруг и не сегодня, а складывалось многими годами. Нечерноземье, как и другие районы страны, страдало от господствующего неэквивалентного обмена между городом и деревней, промышленностью и сельским хозяйством. Экономические отношения не учитывали менее благоприятных условий этой зоны. Финансовые и материальные ресурсы направлялись в приоритетном порядке на решение проблем агропромышленного производства в других регионах, а также выполнение целевых задач (производство зерна, сахарной свеклы и т. д.).

Осуществлявшаяся три последние пятилетки программа по преодолению отставания сельского хозяйства Нечерноземной зоны РСФСР несколько ослабила последствия просчетов в подходах к развитию этого региона, но коренного изменения в сложившуюся обстановку не принесла. На сегодня в сельском хозяйстве более низкий уровень заработной платы, чем в других отраслях народного хозяйства. Так, в промышленности заработная плата в 1989 г. составляла 269 руб., на транспорте — 279, в строительстве — 317, а в сельском хозяйстве — лишь 235 руб. На селе менее благоустроенное жилье: канализацией оборудовано только 45% домов, а в городе — 93; горячим водоснабжением соответственно — 27 и 80, водопроводом — 56 и 95, центральным отоплением — 44 и 93%, причем за последние пять лет прирост объемов по горячему водоснабжению в городе составил 11%, а на селе только 5, по центральному отоплению соответственно — 5 и 4%. Слабо развита торговая сеть. Розничный товарооборот на душу населения в сельской местности составил 974 руб., в городе — 1491 руб., бытовые услуги соответственно — 41 и 58 руб. Не хватает учреждений здравоохранения и просвещения, плохо налажено культурно-бытовое обслуживание.

Мало ресурсов выделялось на социальное обустройство села и особенно на строительство дорог, которые здесь при территориальной рассредоточенности населения оказывают большое влияние на эффективность производства и весь уклад жизни. Интенсивные связи с городом, возрастание запросов и потребностей усиливали неудовлетворенность условиями жизни в нечерноземной деревне. Линия на ликвидацию так называемых неперспективных деревень еще более обостряла эту тенденцию, ускоряла миграцию населения, привела к запущенности земель и производства. Только за 20 лет (с 1959 по 1979 г.) число населенных пунктов в Нечерноземной зоне уменьшилось на 60 тыс., т. е. на треть. В ряде мест непродуманные мелиорация и гидростроительство нарушили среду обитания сельских жителей, способствовали разрушению уклада деревенской жизни, исторически сложившихся народных промыслов.

С согласия местных органов, а зачастую по их инициативе в сельской местности продолжается строительство промышленных объектов. На это отвлекаются большие силы строителей, а для освоения мощностей используются последние людские ресурсы. Особую тревогу вызывает положение дел во Владимирской, Ивановской, Тверской, Калужской, Кировской, Костромской, Новгородской, Псковской, Рязанской, Смоленской и Ярославской обл.

К тому же налаживание производства и жилищного строительства было шаблонным, привнесенным извне, из других регионов страны. Нечерноземью, с ее мелкоконтурностью полей, небольшими поселениями, бездорожьем, навязывалась неэффективная организационная структура с чрезвычайно крупными колхозами и совхозами, жилыми домами городского типа.

Усугубляло положение то, что экономические рычаги (цены, налоги, кредиты, финансирование и др.) не играли значительной роли в государственном регулировании развития сельского хозяйства и связанных с ним отраслей. Так, за период с 1975 по 1989 г. закупочная цена

на молоко возросла на 6%, в то время как его себестоимость увеличилась почти вдвое. Главная причина такого положения — чрезмерное повышение цен на все без исключения материально-технические ресурсы и услуги.

Если для того, чтобы купить, скажем, трактор ДТ-75 в 1975 г., требовалось 90 ц молока, то в 1989 г. на эти цели надо было израсходовать уже 195 ц.

Такие экономические условия привели к тому, что в большинстве колхозов и совхозов образовались огромные суммы безнадежной задолженности по долгосрочным и краткосрочным ссудам Госбанка СССР. В 1982 г. только по хозяйствам региона правительство вынуждено было списать свыше 2 млрд. руб., по итогам за 1989 г. почти 20 млрд. руб. и к концу 1990 г. еще 6,7 млрд. руб.

Тем не менее даже при повышении закупочных цен, введенных с 1 января 1991 г., с убытками могут закончить год около трети колхозов и совхозов. Еще столько же может быть низкорентабельных, не способных осуществлять расширенное воспроизводство за счет собственных средств.

Для преодоления сложившегося в агропромышленном комплексе положения ученые Российского Нечерноземья определили **приоритетные направления** его развития.

В системе мер на первый план выдвигается **социальное развитие села.** Необходимо на деле обеспечить социальное равенство сельских жителей с горожанами, приблизить условия жизни в деревне к городским с сохранением сельской специфики.

При формировании новой концепции развития села и сельскохозяйственного производства следует исходить из сложившихся тенденций и намечаемых подходов к развитию всего народного хозяйства.

Фактическое состояние аграрной сферы Нечерноземной зоны было запрограммировано политикой урбанизации региона, чрезмерного роста населения крупных городов, концентрации в них производственного и культурного потенциала. Она привела к продовольственным, экологическим, транспортным, жилищным кризисам самих городов, обусловила отрыв горожан от повседневного общения с природой, от истоков народной культуры.

К сожалению, в схемах развития народного хозяйства областей Нечерноземной зоны на 2001—2005 гг. предусмотрена реализация прежней концепции — дальнейший рост городов и сокращение численности сельского населения. При этом исходят из того, что в сельском хозяйстве производительность труда резко возрастет и потребность в работниках снизится. Ссылаются на опыт Запада, где 5—8% населения кормят всю страну, но забывают добавить, что на каждого занятого в сельскохозяйственном производстве приходится в сфере обслуживания фермеров 5—7 чел., а у нас около 2.

Исходя из мирового опыта следует развивать **районные и внутрирайонные сельскохозяйственные центры,** превращать их в благоустроенные поселки и города и **на их базе** формировать **производственные и социальные инфраструктуры для сельских территорий.** Необходимо отказаться от дальнейшей концентрации производства и населения в крупных городах, в соответствии с чем должна пересматриваться государственная экономическая и хозяйственная политика. Без формирования довольно крупных сельских поселений невозможно создать условия жизни, отвечающие современному уровню, а без этого нельзя решить проблемы закрепления кадров на селе. В далекой перспективе, по мере механизации и автоматизации сельскохозяйственного труда, потребность в рабочей силе, непосредственно занятой в сельскохозяйственном производстве, сократится. Поэтому нужны кардинальные меры по изменению сложившихся представлений о развитии городов и размещении промышленности.

Социальное и демографическое возрождение сел Нечерноземья видится в формировании **сельской промышленности,** создании **промышленных цехов** и **подсобных предприятий в непосредственной близости от производства.** Это необходимое условие образования полнокровных современных **сельских производственных и социальных центров.**

Полноценное развитие должны получить все формы хозяйственной деятельности на земле — колхозы, совхозы, фермерство, кооперация, приусадебное хозяйство. При этом особенно остро стоит проблема **малых деревень,** объявленных в свое время неперспективными, что давно осуждено. Однако не обоснованы новые концепции развития сел и жизнь идет по пути дальнейшего сокращения деревень.

В настоящее время **крупные фермы** — реальность, и надо обеспечить их эффективное функционирование. А как быть с оставшимися небольшими деревнями? Руководителей хозяйств можно понять: легче и быстрее получить реальную отдачу от крупных ферм, легче закрепить и дополнительно привлечь людей в центральные поселки, а для малых деревень и ферм не остается ни сил, ни средств.

Повсеместно решить проблему исключительно путем ликвидации слабых колхозов и совхозов и создания на их месте фермерских хозяйств вряд ли в ближайшие годы удастся, так как без хорошо организованного материально-технического обеспечения, без современной социальной сферы крестьянские хозяйства существовать не смогут. Во многих случаях проблему легче будет решить **на базе действующих колхозов и совхозов, не противопоставляя малые деревни крупным поселкам, крупные фер-**

мы — мелким, частное хозяйство — коллективному, а органически их сочетая.

Малые деревни и фермы нельзя рассматривать только как дополнительный источник увеличения продовольствия. Их сохранение — это и возрождение нравственности, традиций, культуры, упрочение связей с землей. Новые организационные формы производства (фермерские хозяйства) могут способствовать сохранению малых деревень.

На **центральных же усадьбах** будут размещаться крупные фермы, централизованные службы, объекты соцкультбыта, филиалы и цехи крупных предприятий города, небольшие промышленные предприятия. Здесь же целесообразно размещать подсобные и промышленные предприятия, народные и художественные промыслы самих колхозов и совхозов. Их можно рассматривать и как резерв сезонной рабочей силы, и как форму закрепления и сферу использования труда женщин — членов семей работников совхозов, колхозов, фермеров. Часть работников этих предприятий может проживать в домах, построенных в этих поселках совхозами и колхозами. Малые деревни и хутора вокруг крупных поселков получат стимул для развития, если их жители смогут пользоваться всеми культурными и материальными благами крупных поселений и жить в домах, оборудованных системами автономного комфортного жизнеобеспечения. Непременным условием организации культуры и быта жителей хуторов является наличие хорошей транспортной и телефонной связи с центральной усадьбой.

Таким образом, предлагается органически **сочетать поселковую систему с хуторским земледелием.** Именно из-за отсутствия такого сочетания терпят неудачу многие из создающихся фермерских хозяйств.

Нетрадиционные подходы, отличные от городских, необходимы при решении большинства социальных проблем села. **Школа на селе** должна не только быть учебным заведением, но и выполнять широкие функции **по формированию и развитию личности сельского жителя,** соединяя в себе все то, что в городских условиях осуществляют дома пионеров, лектории, музеи, спортивные клубы и другие учреждения. Школе надлежит наряду с профориентацией давать ученикам навыки ведения подсобного хозяйства, прививать уважение и любовь к сельскому труду и образу жизни, родной природе. С учетом этой специфики должен готовиться контингент преподавателей, определяться их нагрузка.

Необходимо усилить спортивную работу на селе, создать приоритетные условия для развития таких видов спорта, которые формируют и усиливают необходимые сельскому жителю качества: конный спорт, авто-, мото- и велоспорт, плавание, лыжи, тяжелая атлетика и др.

Принципиально иной характер приобретает в сельской местности забота о пенсионерах, людях преклонного возраста. Селу чужды дома престарелых: меры медицинской, социальной помощи и защиты престарелых должны осуществляться на селе по месту жительства.

Особым и очень важным средством возрождения Российского Нечерноземья послужат **восстановление и охрана лесов,** малых речек, прудов, всего природного ландшафта. **Повышение плодородия почвы,** рациональное использование земельных ресурсов. Преодоление сложившихся здесь негативных процессов составляет наиважнейшую проблему подъема агропромышленного производства Нечерноземной зоны. Ее решению должны быть подчинены все достижения научно-технического прогресса. Первостепенное значение имеет освоение в каждом хозяйстве и районе рациональной, научно обоснованной системы земледелия, севооборотов с учетом конкретных местных условий.

В комплексных мерах по повышению плодородия почвы в Нечерноземной зоне важнейшее место отводится **известкованию.** Надо разработать и реализовать программу раскисления почв, в которой предусмотреть создание единой системы производства, хранения, транспортировки и внесения в почву известковых материалов. Для перехода на пятилетний цикл известкования кислых почв необходимо ежегодно известковать по 7—8 млн. га, для чего сельскому хозяйству потребуется 50—60 млн. т известковых материалов, т. е. вдвое больше, чем сейчас.

Следует преодолеть негативную тенденцию уменьшения содержания гумуса в почве путем накопления и внесения органических удобрений (навоза, торфа и торфяных компостов) не менее чем по 10—16 т на гектар пашни, увеличения посевов многолетних бобовых трав до 8—10 млн. га и др.

Учитывая многоцелевой эффект многолетних трав и прежде всего клеверов (повышение содержания гумуса и азота в почве, решение проблемы белка в кормопроизводстве), целесообразно расширять сеть хорошо зарекомендовавших себя научных и производственных систем «Клевер», специализирующихся на выращивании семян бобовых трав для колхозов и совхозов, кооперативов, фермерских хозяйств.

Необходимо резко повысить **эффективность применения минеральных удобрений** посредством расширения их ассортимента, улучшения качества, применения рациональных способов внесения, сокращения потерь при перевозке и хранении, обеспечения хозяйств современными средствами дозированного их внесения. Следует шире применять интегрированную систему защиты растений, охватывающую биологические, химические и агрохимические методы.

Состояние земельных ресурсов Нечерноземья требует коренного улучшения структурной политики в области **мелио-**

рации. Ни в коей мере нельзя допустить сворачивания работ по мелиорации земель, но вести их надо комплексно с учетом экологических условий, в увязке с планами развития районов и хозяйств, сельскохозяйственным обустройством территории, дорожным, жилищным и культурно-бытовым строительством. Необходим приоритет тех видов мелиорации, которые требуют меньше затрат и экологически безвредны. Например, проведение **культуртехнических работ** на лугопастбищных угодьях для создания окультуренных высокопродуктивных сенокосов и пастбищ. Сейчас почти повсеместно большие площади лугов заросли кустарником, выпадают из оборота. В целом по зоне площадь сенокосов сократилась с 9,5 млн. га в 1965 г. до 6,0 млн. Но и сохранившиеся луга не выкашиваются полностью из-за невозможности механизированной уборки. В то же время из-за недостатка сена и других грубых кормов нерационально расходуются зерновые корма. В рационе крупного рогатого скота при сравнительно низкой продуктивности доля концентратов достигает 25—30%.

Особое значение приобретает **реконструкция мелиоративных систем**, улучшение их использования. Недооценка этого приводит к выпаданию из оборота больших массивов уже мелиорированных земель. Около 37% площадей, осушенных в 1971—1986 гг., сейчас не используется, примерно треть введенных за эти годы орошаемых земель компенсирует выбывшие из оборота орошаемые массивы.

Интересам рационального использования земельных ресурсов следует подчинить и **экономический механизм**, разработать эффективную систему стимулирования, повышения качества земельных угодий предприятиями и фермерскими хозяйствами.

Структура сельскохозяйственного производства зоны сложилась под влиянием официальной линии о неоспоримых преимуществах совхозно-колхозной формы производства. Развитие личного подсобного хозяйства признавалось с большими оговорками, а коллективное садоводство и огородничество получило право на развитие лишь в последние годы.

В настоящее время наравне с ними получают развитие новые формы сельскохозяйственного производства — **кооперативные и фермерские хозяйства, совместные** сельскохозяйственные и агропромышленные предприятия. Снимаются ограничения с развития личных подсобных хозяйств, меняется отношение к коллективным садам городского населения.

В условиях высокой урбанизации Нечерноземной зоны повышение роли и участия населения и предприятий города в производстве сельскохозяйственной продукции является важным, но все еще слабо используемым резервом решения продовольственной проблемы. Для его реализации сейчас происходит наделение жителей городов землей.

Представляется, что наряду с уже созданными специализированными овощеводческими совхозами и колхозами индивидуальные и коллективные сады и огороды должны составлять **первый** специализированный пояс пригородного сельскохозяйственного производства. Специализированные предприятия по производству молока, свинины, продукции птицеводства, раннего картофеля (включая фермерские) составят **второй** пояс вокруг крупных городов. Они должны обеспечивать владельцев садов и огородов органическими удобрениями, оказывать им другие виды помощи в эффективном ведении производства.

Хозяйства, специализирующиеся на производстве **картофеля, зерна, техинических культур, мяса** крупного рогатого скота, целесообразно размещать **на более удаленных от города** территориях. При определившейся тенденции сокращения поголовья коров важнейшим источником компенсации мясных ресурсов должно стать специализированное мясное скотоводство, коневодство, овцеводство в наименее обеспеченных трудовыми ресурсами районах.

Главная отрасль сельскохозяйственного производства зоны — **молочное скотоводство**, поэтому необходимо создать наиболее благоприятные условия для его разведения. Сегодня отрасль в большинстве областей зоны плохо обеспечена кормами, вследствие чего продуктивность коров низкая. Для расширения посевов кормовых культур, в том числе и зернофуражных — ячменя, овса, гороха, вики, бобово-злаковых смесей целесообразно освободить ряд областей от производства товарного зерна, а по мере достижения успехов в селекции и освоении зерновой технологии продвигать на север кукурузу, расширять посевы озимой ржи (в центральных областях она должна занимать не менее половины площадей зерновых культур, в южных и восточных — до 40%), производство гречихи, особенно в южных районах зоны.

Необходимо приостановить тенденцию сокращения производства картофеля и добиваться восстановления и роста объемов его выращивания на продовольственные и технические цели. Для этого организовать безвирусное **семеноводство** районированных сортов картофеля на основе биотехнических методов и специализации хозяйств, создания научно-производственных систем, оснащения хозяйств системами машин в зональном исполнении.

Требуют революционного совершенствования технологии и организационные формы производства **льна** в областях его традиционного возделывания, уборки и первичной переработки для снижения трудоемкости при сохранении качества волокна. В сложившихся в настоящее время условиях целесообразна передача льноводами посевов льна для последую-

щей уборки и первичной переработки силами и средствами завода. Но для этого необходима коренная реконструкция самих заводов, возможно, с созданием цехов первичной обработки льносоломы непосредственно в специализированных льноводческих хозяйствах.

В условиях нарастания процессов разукрупнения и изменения организационных форм производства очень важно сохранить и обеспечить эффективную работу государственных **племенных заводов**, хозяйств и ферм по разведению высокопродуктивных пород животных, а также крупных специализированных предприятий по производству животноводческой продукции, базирующихся на современной высокоэффективной технологии. Ослабление внимания к этим хозяйствам может отбросить назад развитие животноводства. Поэтому рационально организовывать новые племенные заводы для обеспечения высокопродуктивным молодняком не только государственные, но и фермерские хозяйства, создавать благоприятные условия для их эффективной работы (государственные дотации, налоговые льготы, первоочередное обеспечение высококачественными комбикормами и др.).

Нуждается в налаживании на базе районных и совхозно-колхозных агросервисных служб и предприятий производственно-техническое **обслуживание фермерских хозяйств**, в том числе организация пунктов проката и аренды оборудования технических и транспортных средств.

Необходимо коренным образом изменить сложившуюся практику размещения **перерабатывающих** предприятий, приблизить их к сырьевой базе, децентрализовать, где это возможно, технологические процессы, с тем чтобы первичную переработку объемного и труднотранспортабельного сырья производить на территории крупных хозяйств или в непосредственной близости от группы хозяйств. С учетом конкретных условий каждого района решить проблему послеуборочной доработки и хранения зерна, овощей, картофеля. Наладить производство технологических линий в модульном исполнении и оборудования для переработки сельскохозяйственного сырья и производства достаточно широкого ассортимента продуктов питания непосредственно в хозяйствах, в том числе и фермерских.

Преобразование Нечерноземья будет реализовываться в сложный период перехода **к рыночной экономике**. Исходя из опыта восточноевропейских стран, а также учитывая собственный опыт перевода промышленных предприятий на самофинансирование и создания кооперативов, следует ожидать ухудшения экономической ситуации для сельского хозяйства при переходе к рынку. Только путем соответствующих **политических и экономических механизмов регулирования**, которые должны быть очень гибкими, можно надеяться на паритет цен, способный поддержать сложившееся положение. При этом речь идет не только о функционировании действующих предприятий, но и об освоении заново обширных территорий, о строительстве предприятий агропромышленного производства, жилых поселков, дорог, энергетических и телефонных связей. Средства на эти цели рынок обеспечить не может. Даже в США, где стоит проблема значительного сокращения производства продовольствия, конгресс выделяет на пятилетие около 58 млрд. долл. на поддержку фермерских хозяйств, поскольку аграрная сфера рассматривается не только как производственная, но и как среда обитания людей.

В Нечерноземной же зоне в действующих экономических условиях только треть хозяйств имеет ресурсный потенциал, достаточный для нормального развития производства в условиях рынка, еще примерно треть колхозов и совхозов может экономически функционировать при выделении им дополнительных дотаций и средств. Для остальных хозяйств (обеспеченных рабочей силой менее 6—7 чел. на 100 га пашни) такие традиционные подходы, как дополнительное выделение производственных ресурсов, надбавки к закупочным ценам, мало что дадут. Это в большинстве своем колхозы и совхозы, находящиеся в глубинке. Из-за отсутствия рабочих рук они не в состоянии эффективно использовать те финансовые и материальные ресурсы, которые им выделяются.

Механизм реализации концепции развития агропромышленного комплекса должен исходить прежде всего из того, что село Нечерноземья не имеет собственных внутренних возможностей для социального, производственного, демографического и культурного развития. Поэтому необходимы **государственные меры** по радикальной переориентации всего народного хозяйства зоны на нужды села Требуют коренного переосмысления сложившиеся способы взаимодействия города с селом, промышленности с сельским хозяйством, рабочего класса и интеллигенции с крестьянством.

Реализация программы **социального преобразования села** потребует развития сельской строительной индустрии, широкого использования местных строительных материалов (дерево, камень, кирпич, клееные и другие прогрессивные конструкции), новых способов строительства (монолитное и пр.). Необходимо в каждом административном районе иметь кирпичные, черепичные, деревообрабатывающие и другие предприятия. Надо стимулировать **создание кооперативов** по производству строительных материалов и конструкций, по сельскохозяйственному строительству, предоставляя им льготы по кредитованию и налогообложению. Обеспечить приоритет до-

рожному строительству на селе как важнейшему направлению преодоления его социально-экономического отставания, используя для дорожного строительства наряду с бюджетными средствами и мощности всех расположенных на территории зоны предприятий и организаций.

Всемерно поддерживать и расширять **индивидуальное и кооперативное строительство** на селе, сняв необоснованные ограничения по размещению и размеру домов, прописке и т. п.

Не допускать, без всестороннего обоснования, размещения на территории зоны промышленных предприятий, не относящихся к АПК и требующих дополнительного привлечения рабочей силы и тем самым стимулирующих миграцию сельского населения в города.

Способствовать посредством создания оптимальных условий жизни и работы реэмиграции из городов ранее покинувших село сельских жителей. Распространить на них те же льготы, что и при оргнаборе. Вместо переселения плохо приживающегося в условиях Нечерноземья коренного населения южных республик разработать и осуществить программу переселения русскоязычного населения Прибалтийских и некоторых других союзных республик.

Следует задействовать и рыночные механизмы мобилизации местных ресурсов на развитие сельского хозяйства. Практикой работы последних лет найдены формы подключения предприятий и организаций городов к решению проблем агропромышленного комплекса. Рыночные условия должны способствовать их углублению и развитию.

Активной формой перераспределения материальных и финансовых ресурсов в пользу сельского хозяйства могут стать **агропромышленные консорциумы, объединения, ассоциации**. В ряде областей Нечерноземья возникла и такая форма возрождения запустевших населенных пунктов, как организация на их базе фермерских хозяйств силами промышленных предприятий и организаций. При моральной и экономической поддержке трудового коллектива предприятия, не прерывая связи с ним, бывшие жители села с охотой берутся за создание фермерских хозяйств. Два-три таких фермерских хозяйства обеспечивают коллектив небольшой фабрики или завода мясом и молоком.

Расширение **прямых производственных связей** промышленных предприятий с аграрным сектором экономики выдвигает ряд вопросов, требующих законодательного решения. В настоящее время в большинстве случаев промышленные предприятия от средств, вкладываемых в сельскохозяйственное производство, несут убытки, а главным стимулом является стремление обеспечить продовольствием своих работников. В условиях рыночной экономики нужно создать такие мотивационные механизмы (налоговые и другие льготы), которые **стимулировали бы перелив капитала в сельское хозяйство.** Также необходим режим наибольшего благоприятствования городским предприятиям в строительстве цехов в сельской местности.

Важнейшим направлением государственного регулирования рыночных отношений должно стать поддержание паритета цен на продукцию сельского хозяйства и других отраслей.

Развитие рынка может создать возможности для изменения внутрипроизводственных отношений. Потребуется придать государственным закупочным ценам функцию защитных цен, позволяющих нормально работающим сельскохозяйственным производителям (совхозам, колхозам, кооперативам, крестьянским хозяйствам) покрывать издержки и получать среднюю прибыль, обеспечивающую **расширенное воспроизводство средств производства** и доход, направляемый на личное потребление, не ниже уровня других отраслей и сфер деятельности народного хозяйства. Эти условия должны соблюдаться по каждому виду сельскохозяйственной продукции. В целях соблюдения ценового паритета и обеспечения вышеназванных условий целесообразно регулярно (не реже 2 раз в год) проводить корректировку закупочных цен, а в бюджете Российской Федерации предусмотреть необходимые для выплаты дотаций средства. Периодичность и срочность таких мер подтвердили первые месяцы работы этого года, когда в 2 раза и более против расчетов выросли оптовые цены на многие виды промышленной продукции и услуги.

Нужно **совершенствовать структуру и функции колхозов и совхозов** в направлении превращения их в коллективные предприятия, кооперативы хозрасчетных подрядных коллективов, акционерные общества; шире развивать формы кооперативов как внутри сельскохозяйственных предприятий, так и в сфере производственно-технического обслуживания, заготовок, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции; распространять кооперативные начала на последующие структурные уровни по вертикали и горизонтали; расширять взаимовыгодные межобластные кооперативные связи по производству и поставкам необходимой продукции.

Агропромышленный комплекс республики формирует около трети национального дохода и до 70% розничного товарооборота. Поэтому совершенно очевидно, что если не произойдет реальных сдвигов в агропромышленном комплексе, трудно рассчитывать на стабилизацию экономики и улучшение всей обстановки в стране.

ИЗМЕНЕНИЯ ОРИЕНТИРОВ ЭКОНОМИКИ

В. Мельник-Хмарый,
канд. экон. наук

Дезорганизация социалистической экономики в последнее время становится все более очевидной. Поиск путей выхода из сложившегося состояния без анализа (хотя бы краткого) основных предпосылок дезорганизации не может быть результативным. Проанализируем их.

Одним из направлений в управлении экономикой явилась ориентация хозяйственных звеньев на максимум стоимостного вала (примерно до середины 1987 г.); с середины 1987 г. (после издания Закона о государственном предприятии) — на максимум прибыли любой ценой; с сентября 1990 г.— на разгосударствление (денационализацию) общенародных средств производства.

В реальной действительности ему сопутствовало создание широкой системы посреднических кооперативов и смешанных предприятий, на «законном» основании наживающих огромные прибыли на перепродаже, спекуляции продукцией, производимой на государственных предприятиях; наращивание теневого капитала в частных руках, его легализация путем распродажи акций, усиление националистического сепаратизма в системе хозяйственных связей; санкционирование так называемых договорных цен и т. п.

Осуществление этого направления вызвало небывалое усиление группового экономического эгоизма предприятий и **разрушение вертикальных хозяйственных связей**; усиление факторов, приводящих к **разрушению горизонтальных хозяйственных связей,** которые совсем недавно развивались как прямые договорные связи.

Размах стоимостного вала заслонил здравый смысл, о котором напоминает лауреат Нобелевской премии В. В. Леонтьев: «Мы делаем расчет: сколько на одну тонну расходовать муки, дрожжей, молока и т. д. Затем определяем трудовые затраты в нормо-часах. Все это делается в натуральных (физических) показателях. Очень важно сперва не в деньгах считать... Аналогичный подход применяется при расчете любых видов продукции: стали, автомобилей, обуви... Меня интересует производительность не в рублях, а в натуре...» [1]

Нетоварные расчеты, которые сегодня используются американцами более чем в семистах, а японцами в двух с половиной тысячах промышленных комплексов, у нас отбрасываются в стремлении ускорить «переход к рынку». Но такая постановка проблемы, мягко говоря, некорректна. Рыночные связи в стране существовали и существуют, поскольку действует товарный обмен. Но степень их развития неодинакова в различных сферах экономической деятельности.

Однако **различия видов рыночных связей** должным образом не раскрываются. Возьмем внешнеэкономические отношения как форму международного обмена продуктами труда. Игнорирование закона стоимости во внешнем обмене вело к большим народнохозяйственным потерям. Особенно это проявлялось в неэквивалентном обмене с отдельными странами Восточной Европы. Некоторые из них, например, приторговывали нефтью, получаемой из Советского Союза.

Развитие этого вида рыночных отношений на взаимовыгодной основе — в интересах трудящихся.

Внутри страны особого внимания требует «блок» рыночных отношений между аграрным и промышленным секторами экономики. Необходимость его планомерного регулирования, достижения эквивалентного обмена за последние годы здесь усилились. Отказаться от регулирования государством этих отношений значит подорвать экономику, с чем мы и столкнулись в настоящее время. Проигнорировали большую зависимость сельскохозяйственного производства от погодно-климатических условий, огромные разрывы в условиях хозяйствования, особенно в фондовооруженности и энерговооруженности труда. К тому же основная часть сельхозпродукции — продукты первой необходимости. Реализация их в условиях стихийно действующего рыночного механизма наносила бы ущерб трудящимся.

На состоянии экономики отражается пренебрежение к развитию аграрного сектора, которое обусловлено ошибочной установкой, что земельная реформа, включающая продажу земли, способна разрешить продовольственную проблему. В период 1985—1990 гг. в ряде регионов страны были сокращены инвестиции в сельское хозяйство при росте населения на 12 млн. чел. (больше, чем население Швеции) и при больших потерях земельных угодий вследствие чернобыльской катастрофы.

Игнорируется опыт развитых стран, в которых вопреки основам рыночной экономики из государственной казны **дотируется** значительная часть сельскохозяй-

[1] Правда. 1989. 27 февраля.

ственного производства: 72% в Японии, 44% — в Австрии, 47% — в Швеции, 35% — в Канаде[2].

Такая позиция ведет к усугублению продовольственной проблемы.

Далее, еще одна разновидность рыночных отношений проявляется в свободном движении цен на колхозных городских рынках. На аналогичной основе сбывают свои изделия и кооперативы. Противоречия интересам трудящихся в этом механизме тем значительнее, чем больше колебание спроса и предложения, а также действия спекулянтов и других теневиков.

Формируется система межреспубликанских рыночных отношений.

Что касается представления отношений между государственными промышленными предприятиями как собственно рыночных, то здесь проявляются условности, которые порождают такие, мягко говоря, отклонения, какие опрокидывают нормальные рыночные связи, возрождают натуральный обмен, делают возможным поборы с заказчиков, ценовой произвол. Искусственное обособление интересов предприятий в противовес общенародным, государственным наносит урон и промышленному производству, и трудящимся.

Стали обычными явлениями срыв поставок, свертывание производства (в основном продукции неприбылеемкой, невыгодной предприятиям-изготовителям). Одновременно продолжалось пополнение сверхнормативных запасов продукции, не соответствующей общественным потребностям. *Объемы омертвления* общественного продукта достигли 470 млрд. руб.

Игнорируется и тот факт, что подавляющее число стран с рыночной экономикой не в состоянии устранить нищеты миллионов людей, а преуспевает лишь небольшая группа привилегированных стран, которая получает сырье и использует рабочую силу развивающихся государств не всегда на эквивалентной основе.

Заявления, что рынку нет альтернативы, не находят подтверждения в действительности.

Объявленная программа стабилизации экономики направлена прежде всего на приостановление разрушения хозяйственных связей и спада производства, но в то же время она предусматривает «поддержку» свободной предпринимательской деятельности, защиту рынка, не развернута реальная система мер по наращиванию производства и наращиванию выпуска жизненных средств.

Отсутствует даже упоминание о финансовом обеспечении модернизации таких ключевых отраслей народного хозяйства, как машиностроение, приборостроение, металлургия.

В целом недооценка модернизации основных промышленно-производственных фондов угрожает технической отсталостью народного хозяйства.

Намеченные разгосударствление (фактически — денационализация) и приватизация собственности на средства производства могут усилить дестабилизацию экономики.

Установка «сдерживать начавшийся рост цен» связывается с использованием нелогичных мер: повышением «государственных цен на топливо, сырье, конструкционные материалы». Между тем повышение цен всегда означало рост. Как ему противодействовать при повышении цены на различные виды топлива, сырья, материалов?

Переход на рыночные цены по широкому кругу продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров, как показывает практика ценообразования у кооператоров и договорных цен у предприятий, ведет к безудержному росту цен.

Что касается мер «по оказанию поддержки социально уязвимым слоям населения», то будущее покажет их действенность.

Понятие же «социально уязвимые слои» нуждается в расширительном толковании, включая контингент населения, которому необходима эффективная социальная защищенность (трудоспособных рабочих, уволенных при закрытии предприятия, трудящихся, занятых на работах с особо вредными и опасными условиями труда).

Новой для социалистической страны является установка на формирование рынка жилья, который, по логике авторов, должен усилить стимулы трудовой активности. По логике реальной жизни, с учетом того, что в семьях живут и нетрудоспособные, положение оказывается иным. Под социальный удар ставятся такие категории граждан, которые еще не способны или уже не способны к труду. Особенно пострадают дети в семьях с фиксированными доходами родителей. А таких большинство. Отсутствие же ограничений в размерах домовладений будет способствовать реставрации частного домовладения с нетрудовыми доходами и спекуляции жильем.

Предусматривается, что «будут сняты ограничения в возможности зарабатывать деньги». Проблема в том — каким образом зарабатывать: собственным трудом или «делать деньги» путем спекуляции и другими антиобщественными путями.

Не в интересах трудящихся и создание валютного рынка (в котором невозможно исключить валютные спекуляции) и рынка труда с неизбежным ростом безработицы.

Социальная направленность таких мер, следовательно, не согласуется с действительными мерами по стабилизации положения в стране.

Далеко не полный анализ разделов Основных направлений позволяет видеть,

[2] Рабочая трибуна. 1990. 18 сентября.

что многие задачи стабилизации народного хозяйства намного сложнее, чем это представляется в документе.

Развитие социалистических форм производства. В этом направлении целесообразны республиканские программы: по выпуску и обеспечению населения товарами первой необходимости (с перекрытием спекулятивных каналов); социально-экономическому развитию села; модернизации приоритетных отраслей промышленности; перераспределению и переподготовке трудовых ресурсов.

К таким программам могут быть отнесены и союзно-республиканские программы: по конверсии оборонных отраслей; по модернизации приоритетных отраслей машиностроения и другие.

При реализации целевых программ необходимо исходить из сложившегося **разнообразия форм социалистического производства,** их разумного использования и обоснованной оценки результатов хозяйственной деятельности.

Считаем, что оценка хозяйственной деятельности предприятий по максимизации прибыли составляет основу затратного механизма в экономическом регулировании переходного и непосредственно-общественного производства. Это приводит к омертвлению огромной массы общественного продукта при неудовлетворении общественных потребностей.

Игнорирование особенностей реально существующих форм социалистического производства приносит непредвиденные последствия, в частности разрастание теневой экономики, усиливает экономический спад, что противоречит сущности социалистического развития экономики.

При рассмотрении регулирования производства К. Маркс выявил, что «отношение спроса и предложения абсолютно ничего не в состоянии объяснить, пока не раскрыт базис, на котором покоится это отношение»[3]. Социалистический базис как совокупность производственных отношений обусловливает необходимость такого регулирования, которое обеспечивает поэтапную реализацию основной цели социалистического производства, направленной на достижение *«полного* благосостояния и свободного *всестороннего* развития в с е х членов общества»[4] (В. И. Ленин).

В условиях использования товарно-денежных отношений экономическое регулирование социалистического производства осуществляется с помощью таких экономических рычагов, как хозрасчет, кредитование, ценообразование, материальное стимулирование. Вместе с тем обращаем внимание на то, что механизм экономического регулирования производства в какой-то мере подчинен объективной необходимости (закону) наиболее полного (в каждый данный период) соответствия производства продуктов в натуральном выражении определенным (в качественно-количественном отношении) общественным потребностям при минимально возможных затратах всех видов ресурсов, путем его регулирования в зависимости от изменения непосредственно-общественных потребительных стоимостей продуктов и имеющихся ресурсов.

В хозяйственной практике такое регулирование находит проявление в приоритетном стимулировании производства некоторых видов товаров народного потребления, например детской обуви, детской одежды, в дотировании горнорудных предприятий и угольных шахт, работающих в усложнившихся горно-геологических условиях, поскольку повышение оптовых цен на такую продукцию еще не осуществлено.

Требованиям этого закона в принципе соответствует система государственных заказов на промышленную продукцию при том обязательном условии, чтобы эти заказы на товары народного потребления выдавались не в сумме розничных цен, а на продукцию производственно-технического назначения — не в сумме оптовых цен; в противном случае уже под эгидой государственного заказа сохраняется ориентация на стоимостный вал.

Наращивание прибыли любой ценой не выражает объективной оценки деятельности социалистического предприятия. Изменилась цель производства. Происходит все более отчетливое ранжирование целей. К высшим рангам относятся социальные цели, требования экологической безопасности, к низшему — максимизация экономической эффективности.

Поэтому оценочным показателем деятельности государственного предприятия может служить не прибыль, достигнутая любой ценой, а объем производства продуктов в номенклатуре, соответствующей (по качественно-количественным характеристикам) общественным потребностям, — в единицах, сопоставимых по важнейшему признаку, т. е. по трудоемкости.

Экономика оказалась в таком положении, что прежде всего необходимы ориентация производства на максимум выпуска продукции, соответствующей общественным потребностям (а не в первую очередь прибыли); усиление взаимосвязи отношений планирования и отношений регулирования производства на основе более точного учета общественных потребностей при разработке планов и программ развития производства.

Объемы и структура выпуска продуктов определяются действительными потребностями населения и народного хозяйства. Это требует систематической непосредственной оценки действительных потребностей в продукции в общенародном (республиканском) секторе эко-

---

[3] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. I. С. 199.

[4] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 6. С. 232.

номики, а в аграрном секторе и на внешнем рынке спроса на нее.

Оценка же производства таких продуктов по уровню прибыли не содержит в себе оценки их способности удовлетворять общественные потребности в данный период. В результате при выполнении планов по прибыли часть выпускаемой продукции не соответствует общественной потребности, накапливается в виде сверхнормативных запасов, размеры которых растут.

В заключение коснемся двух наиболее действенных экономических рычагов регулирования переходного производства: материального стимулирования и ценообразования.

Существующая система премирования за выполнение стоимостных объемов производства или максимизацию прибыли носит затратный характер, ведет к иррациональным выплатам фонда оплаты труда (поскольку стоимостные объемы не связаны непосредственно с трудовым вкладом работников). Стимулирование, основывающееся на новом оценочном показателе,— максимум выпуска продукции, соответствующей общественной потребности, лишено этих недостатков, способствует преодолению разнонаправленности интересов производителя и потребителя.

Преодоление инерционности затратного механизма в ценообразовании может достигаться, в частности, с использованием метода балансовой корректировки оптовых цен. Он предполагает оптимизацию существующих подходов с последовательной реализацией двух принципов:

максимума соответствия производимых продуктов данного вида заказам (общественным потребностям);

возмещения (ограничения) прибыли по нормативной трудоемкости освоенных видов изделий повышенного и пониженного (обычного) спроса.

Наконец, о планировании и регулировании средств непосредственного жизнеобеспечения наших граждан: медицинское оборудование, медикаменты, вакцины, детское питание и др.

Ориентация на стоимостный вал и погоня за прибылью отразились и на этой форме производства. В сложившихся условиях ожидать, что такого рода предприятия сами изменят систему планирования и регулирования производства, не приходится. Необходима воля социалистического государства.

Днепропетровск

О КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д. Саакян,
д-р техн. наук,
Армянский филиал НИИПиНа

Предприятия отчитывались и сегодня продолжают отчитываться по «валовым» показателям — выручке, прибыли, нормативно чистой продукции и т. п. Они как были, так и остались фондообразующими, т. е. влияющими на величину фондов экономического стимулирования, включая и фонд оплаты труда. Поэтому сохранилось стремление как можно больше увеличивать объем реализации, доводить его до возможно высшего предела. Известно, что ныне около 66% стоимости продукции составляет стоимость сырья, материалов и комплектующих изделий, поставляемых на предприятие извне, т. е. результат чужого труда. Чем больше этого «чужого труда», тем проще выполнять план по объему, реализации продукции. Вот почему производителю невыгодно применять дешевое сырье и недорогие продукты, повышать качество продукции, внедрять достижения научно-технического прогресса. И действительно, допустим, рабочие-новаторы вместе с конструкторами нашли прогрессивное техническое решение, внедрили его и снизили расход материала и затраты энергии на изделие. В итоге упадет его себестоимость и цена, что сразу же отрицательно скажется на валовых показателях и объемах в рублях. Вслед за тем неминуемо упадет и фонд оплаты, «привязанный» соотношениями к этим объемам. Кто же в таких условиях будет за НТП?

Фактически стимулирование объема реализации продукции в рублях стало одним из главных тормозов научно-технического прогресса. Этот вывод уже явно просматривается в печати. Наряду с этим есть и другой аспект того же вопроса. Очень часто при совершенствовании конструкций изделий требуются применение высококачественных, более прочных и устойчивых к коррозии, трению, вибрации материалов и деталей, разработка саморегулирующих, самосмазывающих и самоуправляющих и других механизмов. В итоге происходит повышение долговечности и качества, сокращаются эксплуатационные расходы по сравнению со старым аналогом, но одновременно увеличивается себестоимость. Дополнительные затраты несет производитель, а эффект получает потребитель. Как же преодолеть данное противоречие?

На наш взгляд, в новых условиях хозяйствования с целью ликвидации большого технологического отставания отечественного машиностроения от современного мирового уровня необходимо сделать

стимулируемыми показатели качества и количества продукции.

Достоверная оценка качества выпускаемой продукции достигается не с помощью отдельных, даже самых лучших показателей, а тогда, когда они, во-первых, целенаправленно отражают интересы потребителей и народного хозяйства в целом и, во-вторых, внутренне согласованы между собой. При таком подходе в процессе анализа и синтеза показателей важно сосредоточивать внимание на всей их системе в целом, а не на отдельных из них.

Совершенно очевидно, что хозрасчет — не самоцель; он должен способствовать достижению высоких конечных результатов, что возможно только путем решения указанного вопроса, ибо потребители ждут не только высококачественные, но и современные машины, отвечающие последнему слову науки и техники.

Здесь и выявляется исключительно важное значение планирования и его обновления. План предприятий должен быть гибким и составляться исходя из конкретных потребительских свойств каждого изделия, а не из сиюминутного эффекта. Бесспорно, чем изделия долговечнее и качественнее, тем меньше должен быть количественный объем планового задания, так как со временем потребность в них будет уменьшаться. Для этого надо знать главные параметры, к примеру, трактора «Беларусь»: насколько новая модель производительнее старой, какая экономия топлива достигается на единицу выполняемой работы, какова гарантия безотказного срока службы отдельных деталей и узлов и т. д. Другой пример: срок службы сеялки современной модели, скажем, 10 лет. Промышленность переходит на выпуск новой сеялки со сроком службы 15 лет. Какова будет потребность в них? Цена?

В основу решения проблемы повышения качества и долговечности изделий следует ставить не частные интересы промышленности, заинтересованной в повышенной стоимости своей продукции, и даже не интересы отдельных потребителей, заинтересованных в приобретении более дешевых изделий, а народнохозяйственную эффективность. Но в таком случае, поскольку имеется проблема преодоления противоречий, нельзя обойтись без объективных критериев оценки надежности, долговечности, качества изделий.

Как представляется, все станет на свое место, если перейти к оценке работы предприятий не по росту затрат, а по их снижению на выпуск единицы продукции. Таков современный закон экономики во всех развитых странах. Существующая у нас система планирования из-за неимения соответствующего критерия не берет в расчет народнохозяйственный эффект, получаемый от продления срока службы, снижения эксплуатационных расходов, т. е. от качества изделий. Между тем для потребителя и общества вовсе небезразлично, в течение какого срока может использоваться то или иное изделие, во что обойдется его ремонт и техническое обслуживание.

В качестве примера рассмотрим тот же трактор «Беларусь». Для удобства расчета и наглядности допустим, что месячный план завода 1000 тракторов, а при постановке на конвейер новой модели выпущено всего 800 тракторов. При существующем методе оценки деятельности предприятия план считается невыполненным, что влечет за собой отрицательное моральное и материальное воздействие на коллектив. Но ведь он вложил огромный труд и применил новые технические принципы, разработал новую технологию, использовал новые конструкционные материалы и равнопрочные детали и узлы, позволяющие избежать частых ремонтов. В силу этих мероприятий новая усовершенствованная конструкция при эксплуатации дает значительный эффект, обеспечивает резкое повышение потребительских качеств изделий, сокращение затрат энергии и материалов, выход их на мировой уровень. Как все это учитывать?

Соответствующим критерием может стать «плановый коэффициент прогресса», учитывающий полезность данной продукции для народного хозяйства. Очевидно, в нем должны отражаться срок службы машины, ее цена и эксплуатационные расходы — все то, что интересует потребителя.

Усовершенствованное изделие (новое) по сравнению с устаревшим за счет повышения качества будет надежнее и долговечнее, но наряду с изменением срока службы цена может оказаться меньше или больше, а эксплуатационные расходы за весь период его использования непременно должны снизиться. Для решения задачи введем соответствующие коэффициенты весомости: срока службы, цены и эксплуатационных расходов.

Если срок службы новой машины обозначим через Тн, а старой через Тс, то коэффициент весомости срока службы — $K_{сс} = \frac{T_н}{T_с}$.

Коэффициент весомости цены

$$K_{цц} = 1 - \frac{Ц_н}{Ц_с},$$

где $Ц_н$ и $Ц_с$ — соответственно цены нового и старого изделия.

Коэффициент весомости эксплуатационных расходов

$$K_э = 1 - \frac{\sum\limits_{i=1} Э_н}{\sum\limits_{к=1} Э_с},$$

где $\sum\limits_{i=1}^{n} Э_н$ и $\sum\limits_{к=1}^{m} Э_с$ — соответственно эксплуатационные расходы нового и старого изделия за весь период их эксплуатации; n и m количество ремонтов и технических уходов нового и базового изделия.

Суммируя все три коэффициента, мы получим общий «коэффициент прогресса»:

$$K_о = K_с + K_ц + K_э = \frac{T_н}{T_с} + \left(1 - \frac{Ц_н}{Ц_с}\right) + \left(1 - \frac{\sum\limits_{i=1} Э_н}{\sum\limits_{к=1} Э_с}\right).$$

Умножая тогда фактический выпуск продукции за месяц на общий коэффициент прогресса Ко, получим оценку выполнения плана не только по количеству, но и качеству выпущенной продукции:

$$П = K_о П_{кол}.$$

Продолжая указанный выше пример, примем: $T_н = 15$ лет, $T_с = 10$ лет, $Ц_н = 2{,}5$ тыс. руб., $Ц_с = 2{,}0$ тыс. руб., $\Sigma Э_н = 3{,}0$ тыс. руб. и $\sum\limits_{к=1} Э_с = 4{,}5$ тыс. руб. Исходя из этого, получим общий коэффициент весомости:

$$К = \frac{15}{10} + \left(1 - \frac{2{,}5}{2{,}0}\right) + \left(1 - \frac{3{,}0}{4{,}5}\right) = 1{,}5 + (-0{,}25) + 0{,}33 = 1{,}58.$$

Если эксплуатационная польза от каждого трактора возрастает в 1,58 раза, следовательно, 800 новых тракторов эквивалентны по своему народнохозяйственному эффекту 1266 старым ($800 \cdot 1{,}58$). Значит, завод перевыполнил план.

Чем выше коэффициент прогресса, тем выгоднее ставить данную конструкцию на производство, тем больше будут стимулирующие средства и, следовательно, тем меньше план. Как мы видим, предлагаемый подход может играть существенную роль в деле повышения материальной заинтересованности всех тружеников. Заслуги коллектива соответственно будут отмечены, ибо оплата труда и вознаграждения будут зависеть не только от количества выпускаемой продукции, но и от ее качества.

При переходе к новому порядку оценки работы машиностроительных предприятий может возникнуть законный вопрос: как установить срок службы? Производственникам выгодно срок службы изделий установить как можно больше. Чтобы исключить произвольное его завышение, он должен быть увязан с гарантийным сроком службы. А именно, чем больше срок службы изделий, тем больше должен быть и гарантийный срок.

В период гарантийного срока предприятие-изготовитель берет полную ответственность за надежную и бесперебойную работу изделий. Все расходы, связанные с ремонтом, производятся за счет изготовителя, включая, если потребуется, и замену новым изделием. Тем более что согласно закону предприятия должны создать сервисную службу, организовывать фирменное обслуживание своей продукции. Увязка срока службы изделий с гарантийным сроком преследует двойную цель: во-первых, предприятия будут делать упор на повышение качества выпускаемой продукции во избежание последующих эксплуатационных затрат. Станут выпускать изделие из равнопрочных деталей и узлов, чтобы из-за простой копеечной детали, вышедшей из строя, не простаивало дорогостоящее изделие. Во-вторых, производственники произвольно не смогут растянуть срок службы, ибо увеличится гарантийный срок службы изделий.

Планирование выпуска продукции по новому критерию надо вводить поэтапно, по мере изучения его действия. Плановый критерий прогресса, учитывающий срок службы изделий, их цену и величину эксплуатационных расходов, а следовательно, и интегральный показатель качества, будет, на наш взгляд, положительно принят в производственных коллективах, устранит существующие противоречия между производственниками и потребителями, повысит заинтересованность коллектива в выпуске высококачественной продукции, явится мощным толчком ускорения темпов научно-технического прогресса.

Ереван

О ПРОГНОЗАХ И ПЛАНОВЫХ ПРОЕКТИРОВКАХ НА 1992 г.

В конце марта 1991 г. на заседании коллегии Госплана СССР была рассмотрена концепция формирования прогнозов и плановых проектировок социально-экономического развития СССР и суверенных республик на 1992 г. Изложенные методологические подходы, организационные меры, порядок и сроки разработки этих проектировок в основном были одобрены коллегией.

Для обеспечения стабилизации положения в экономике и предотвращения дальнейшего спада производства признано необходимым ускорить организационно-методическую проработку узловых вопросов социально-экономического развития страны, суверенных республик, предприятий и организаций и незамедлительно приступить к составлению исходных данных планирования и прогнозирования на 1992 г., и прежде всего система экономических регуляторов как главного инструмента ускоренного перехода к рыночным отношениям и формирования плановых проектировок снизу — с уровня предприятий других хозяйственных организаций и республик на основе заключаемых ими договоров и межреспубликанских соглашений.

Большинство выступивших руководителей и ответственных работников госпланов, министерств, комитетов по экономике союзных республик, Москвы и Ленинграда, Московской и Ленинградской обл. подчеркнули необходимость совместной работы республиканских и центральных экономических органов при координирующей роли Госплана СССР (Министерства экономики и прогнозирования СССР, создаваемого на его основе) по комплексному, расширенному варианту концепции 1992 г., который обеспечивает создание в стране единого экономического пространства и увязывает интересы предприятий, суверенных республик и Союза ССР. Особое внимание при этом было обращено на целесообразность разработки методологии и порядка формирования многосторонних и двусторонних межреспубликанских соглашений, имея в виду вовлечь в эту работу как экономические органы Союза ССР и республик, так и предприятия.

Поддержано предложение ряда республик (РСФСР, Азербайджанской ССР, Узбекской ССР и др.) о необходимости уточнения приоритетов развития отраслей и сфер деятельности с учетом специфики республик. Это важно с целью создания эффективных стимулов для предприятий по росту производства продукции в натуральном выражении, а для суверенных республик — по увеличению вывоза выпускаемой в республике продукции, исходя из рациональной специализации производства в условиях ускоренного развития рыночных отношений.

Коллегия поручила соответствующим сводным отделам с учетом состоявшегося обмена мнениями и представленных республиками заключений по обсуждавшимся материалам подготовить дополнительные предложения о концепции и технологии формирования прогнозных и плановых проектировок на 1992 г., составе и содержании подготавливаемых Госпланом СССР совместно с суверенными республиками, министерствами и ведомствами СССР материалов и проектов нормативных документов, а также порядке и сроках их разработки для обобщения и представления в Кабинет Министров СССР доклада по этим вопросам.

При этом рекомендовано обратить особое внимание на:

удовлетворение потребностей населения в продовольствии, включая закупки сельскохозяйственной продукции и производство продукции отраслями перерабатывающей промышленности агропромышленного комплекса;

рост производства и поставки непродовольственных товаров народного потребления, и прежде всего продукции легкой промышленности;

обеспечение максимально возможной занятости трудоспособного населения и социальной защищенности в условиях расширения рыночных отношений в экономике;

стабилизацию финансового, в том числе валютного, положения страны и суверенных республик, а также объединений, предприятий и организаций;

максимальное использование действующего производственного потенциала

и вводимых в действие производственных мощностей и определение на этой основе стратегии и приоритетов инвестиционной политики с учетом задач структурной перестройки экономики, улучшения ресурсного обеспечения и ценовой политики в капитальном строительстве в условиях рыночных отношений;

разработку взаимоувязанных на основе территориальных материальных балансов и межотраслевого баланса объемов производства продукции и ее распределения в территориальном разрезе с учетом усиления роли и значения горизонтальных хозяйственных связей суверенных республик;

рост производства экспортных товаров и сокращение объемов импорта, и прежде всего за счет внедрения достижений научно-технического прогресса;

выработку новой идеологии формирования единого союзно-республиканского государственного заказа, определение его статуса, а также стимулов, связанных с его выполнением. Обеспечение дифференцированного подхода к составу номенклатуры госзаказа с учетом специфики народнохозяйственных комплексов и суверенных республик, участвующих в его выполнении.

Исполняя поручения коллегии, сводный отдел народнохозяйственного планирования подготовил организационный план работ по формированию совместно с суверенными республиками, министерствами и ведомствами СССР прогнозных и плановых проектировок на 1992 г. на предварительной стадии (апрель—май). В нем определены порядок и сроки решения проблем, входящих в компетенцию Союза ССР, а также в сферу совместного управления Союза ССР и суверенных республик, включая параллельную и взаимоувязанную проработку узловых вопросов функционирования Союза ССР и суверенных республик в 1992 г., основанную на многовариантных балансовых расчетах и формировании системы сбалансированных проектировок по важнейшим показателям.

Коллегия рекомендовала руководителям госпланов, министерств, комитетов по экономике союзных республик, Москвы и Ленинграда, Московской и Ленинградской обл., не дожидаясь завершения работы над концепцией формирования проектировок на 1992 г., довести до предприятий совместно с министерствами и центральными экономическими органами необходимые исходные данные планирования, порядок и сроки выполнения работ. Это позволит осуществлять многовариантные расчеты и выработать научно обоснованные плановые показатели на основе единого подхода.

Отделам и ГВЦ Госплана СССР поручено рассмотреть внесенные предложения об усилении работы с госпланами, министерствами, комитетами по экономике союзных республик, Москвы и Ленинграда, Московской и Ленинградской обл. при формировании единого экономического пространства, исходя из необходимости расширения самостоятельности республик в планировании и управлении. Имеется в виду проработка вопросов:

оздоровления финансового положения и денежного обращения, в том числе денежной эмиссии;

достижения эквивалентных объемов ввоза и вывоза продукции из республик с учетом специализации их производства;

разработки территориальных материальных и других балансов как основы планирования снизу (с уровня предприятий и регионов), расширения горизонтальных связей;

сокращения внешнего валютного долга, включая определение доли внешнего валютного долга по республикам;

территориального разреза внешнеэкономических связей и определения размеров отчислений республикам по поставкам на экспорт;

определения порядка формирования и доведения до исполнителей госзаказа (предполагается доводить все элементы госзаказа до предприятий одним документом с выделением позиций союзного и республиканского госзаказов), а также выделения ресурсов на его выполнение независимо от сферы ведения предприятий, расположенных на территории республик, непосредственно правительствам республик;

создания экономических стимулов для выполнения госзаказа и обеспечения абсолютного роста производства необходимой народному хозяйству продукции (через налоговые льготы, расширение прав в реализации сверхплановой продукции, надежное материально-техническое обеспечение и т. д.);

формирования программ капитального строительства в регионах и определения источников их финансирования в условиях рынка, особенно для социальной сферы, в том числе путем привлечения кредитов банков;

определения направлений развития на длительную перспективу, в том числе составления долгосрочных программ экономического сотрудничества, в которых могли бы принимать участие республики по интересующим их вопросам с указанием затрат и результатов в адресном разрезе, а также механизма реализации этих совместных программ;

разграничения функций планирования по вертикали;

создания условий для улучшения информационной базы планирования с учетом возможностей вычислительной техники и прежде всего ГВЦ Госплана СССР.

Коллегия поручила НИИПиНу подготовить совместно со сводным отделом материальных балансов и другими заин-

тересованными отделами и ГВЦ Госплана СССР и представить во II квартале 1991 г. предложения об организационно-методических основах разработки системы территориальных материальных балансов, имея в виду создать в перспективе автоматизированный банк данных и систему многовариантных балансовых расчетов на ЭВМ в территориальном разрезе. Отмечена также необходимость проведения в ГВЦ Госплана СССР совместно с научно-исследовательскими организациями уже в текущем году научных исследований в области методов, моделей и технологии, прогнозирования и макроэкономического регулирования социально-экономических процессов в условиях становления рыночных отношений.

Признано целесообразным регулярно проводить встречи с руководителями госпланов, министерств, комитетов по экономике союзных республик, Москвы и Ленинграда, Московской и Ленинградской обл. для рассмотрения узловых проблем функционирования экономики в 1992 г. и обеспечения выполнения заданий на 1991 г.

Коллегия Госплана СССР обсудила в соответствии с распоряжением Кабинета Министров СССР от 12 апреля 1991 г. проект программы действий по выводу экономики из кризиса и в основном поддержала его концептуальную направленность, вытекающую из Основных направлений стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночным отношениям. Вместе с тем было отмечено, что вывести экономику из кризиса можно только совместными усилиями центра и суверенных республик при четком сочетании рыночных механизмов с неотложными мерами, обеспечивающими восстановление управляемости экономикой, улучшение использования производственного потенциала, повышение его эффективности, усиление ресурсосбережения.

Коллегия Госплана СССР признала целесообразным внести уточнения и дополнения в проект программы. Она должна стать следующим шагом в практической реализации основных направлений стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночным отношениям и обеспечении выполнения плана на 1991 г. Необходимо разработать взаимосвязанные меры, направленные на ликвидацию «войны законов» с приоритетностью законов СССР по отношению к законам республик.

Среди мер по выходу из кризиса целесообразно рассмотреть прежде всего вопросы обеспечения роста объемов производства, включая продовольствие и непродовольственные товары народного потребления, эффективного использования имеющихся мощностей предприятий, рассмотреть комплекс мер, направленных на стимулирование эффективного труда, совершенствование системы оплаты труда и социальных гарантий, налогообложения, создание приоритетов для развития социальной сферы. Необходимо ввести жесткие правовые санкции за невыполнение госзаказа и существенные налоговые льготы для предприятий, поставляющих продукцию для села в установленных объемах.

Важно усилить акцент на плановые начала руководства хозяйственной деятельностью, и в частности сформулировать главные задачи Кабинета Министров СССР, центральных и республиканских органов управления при подготовке проектировок на 1992 г. В качестве целевого ориентира выделения ресурсов для приоритетных отраслей и сфер деятельности, и прежде всего для АПК, при формировании прогнозов и проектировок на 1992 г. целесообразно исходить из уровня лимитов на 1991 г., а не из фактического их выделения в 1990 г. Актуальной задачей является и разработка практических мер по обеспечению роста экспортного потенциала и возвратности предоставляемых стране кредитов. Привлекать иностранный капитал к хозяйственной деятельности следует только под жестким контролем государства.

В качестве временной меры необходимо предусмотреть сохранение на ближайшие два-три года государственного регулирования базовых отраслей промышленности. Следует разработать на второе полугодие 1991 г. и на 1992 г. чрезвычайный бюджет, закрыть бюджетное финансирование по всем статьям расходов, без которых можно обеспечить функционирование отраслей производственной сферы.

Необходимо ввести жесткие административные и правовые меры по пресечению перекачки товаров из государственной сети в спекулятивные каналы, организовать в этих целях общественный контроль на всех уровнях распределения и в торговле.

Проведение разгосударствления имущества в базовых, структуроопределяющих отраслях народного хозяйства может осуществляться в перспективе при условии создания четкого механизма, основанного в первую очередь на интересах трудящихся масс.

Коллегия поручила членам коллегии и руководителям отделов, ГВЦ и институтов Госплана СССР дать свои замечания и предложения по проекту обсуждаемой программы с учетом состоявшегося обмена мнениями для обобщения и подготовки сводной справки замечаний для представления в Кабинет Министров СССР.

НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК СИСТЕМА*

Ю. Перевощиков,
д-р экон. наук, профессор,
заслуженный деятель науки и техники Удмуртской АССР

В предыдущей статье речь шла об общих принципах представления народнохозяйственного комплекса в терминах кибернетики и теории систем. Производство, распределение и обмен, личное потребление и общественное сознание рассматривались как части единого целого, как некоторые подсистемы системной взаимосвязи. Основываясь на современных достижениях точных наук, была показана возможность комплексного количественного выражения производительной силы общественного труда, составляющие которого являются входными факторами системы производства.

Производство. «Всякое производство есть присвоение индивидом предметов природы в рамках определенной формы общества и посредством ее» [1]. Здесь мы находим отражение тех же общесистемных, кибернетических принципов взаимосвязи отдельных индивидов в общественной системе. Следовательно, производство есть функционирующий общественный организм, поскольку в нем участвуют люди. Далее, производство проявляет себя как процесс, в котором можно вычленить управляемую и управляющую системы, входы и выходы, управляющие воздействия, и его можно представить как кибернетическую систему следующей структурной схемой (рис.).

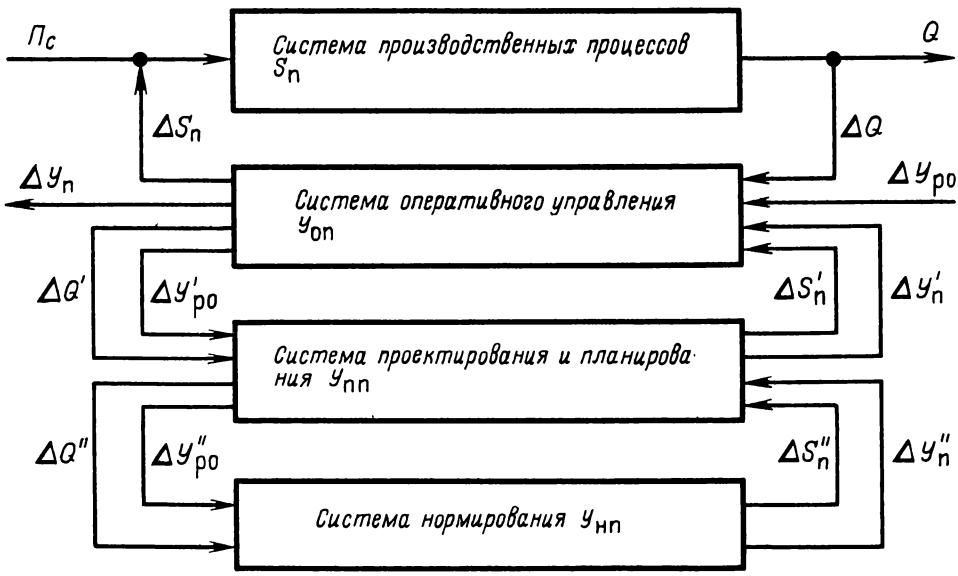

Рис. Схема функционирования общественной системы производства.

* Начало см. Плановое хозяйство. 1991. № 4.

[1] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. С. 23.

На основе современной классификации отраслей народного хозяйства в систему производства можно отнести: промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, строительство, геологию и разведку недр. Если охватить все перечисленные отрасли единым термином — система производства (Sп), то она предстанет как система функционирования производительных сил (Пс), т. е. пяти его факторов, описанных в предыдущей статье (активная производительная сила: индивид с его физическими и интеллектуальными способностями, технология, кооперация, размеры и эффективность средств производства, природные условия).

Система управления состоит, в свою очередь, из подсистемы оперативного управления (Yоп), подсистемы проектирования и планирования (Yпп). Для подготовки управляющих команд и сообщений необходима соответствующая нормативная информация, которую выдает подсистемам проектирования и планирования по их целевому запросу подсистема нормирования (Yнп).

Результат функционирования системы производства — продукция (Q). Управляющая система получает информацию (ΔQ) из системы производства о результатах ее функционирования — выпуске продукции, информацию ($\Delta Y_{\text{ро}}$) от вышестоящей управляющей системы — заказы на выпуск продукции и материальные фонды. Первоначально входная информация поступает в подсистему оперативного управления, из которой после определенной переработки поступает в подсистему проектирования и планирования, которая подготавливает подсистеме оперативного управления проект управляющих команд ($\Delta S_{\text{п}}'$) и управляющих сообщений ($\Delta Y_{\text{п}}'$). Подсистема проектирования и планирования взаимосвязана с подсистемой нормирования через информационные потоки ($\Delta Q''$), ($\Delta Y_{\text{ро}}''$), ($\Delta S_{\text{п}}''$), ($\Delta Y_{\text{п}}''$). И только в результате получения от подсистемы нормирования, затем подсистемы планирования соответствующей переработанной информации подсистема оперативного управления выдает управляющие команды ($\Delta S_{\text{п}}$) в систему производства и информационные сообщения ($\Delta Y_{\text{п}}$) в соответствующие вышестоящие системы общественного управления.

Таким образом, подсистемы проектирования, планирования и нормирования являются соподчиненными подсистеме оперативного управления, обслуживают ее и через нее создают всю информационную структуру производства, моделируют процесс производства и его совершенствование во времени и пространстве. Рассмотренная система — это не структура организации управления, однако, она показывает структуру потоков технико-экономической информации и является укрупненной моделью процесса. Сама система производства является совокупностью взаимосвязанных единичных процессов труда, реализуемых практически в форме технологических операций на конкретных рабочих местах.

Подсистема оперативного управления также тесно связана с подсистемой нормирования и планирования, в функции которой входит подготовка и ведение конструкторских чертежей, проектно-сметной и технологической документации, трудовых, материальных, энергетических и финансовых норм, ведение планово-учетной документации, разработка и выдача всех видов планов производства, слежение за соответствием информации реальной обстановке (адекватностью информации).

Поскольку главной задачей производства является выпуск продукции с определенными потребительными свойствами, то основной целевой функцией системы производства, очевидно, будет

$$Q = f(П_{\text{с}}, \Delta S_{\text{п}}, Y_{\text{ро}}, \Sigma_{\text{п}}),$$

где Q — объем выпускаемой продукции;

Пс — величина производительных сил;

$\Delta S_{\text{п}}$ — степень управляющих воздействий;

$Y_{\text{ро}}$ — спрос системы распределения и обмена;

$\Sigma_{\text{п}}$ — возмущающие воздействия (помехи в производстве).

Из математической зависимости следует, что объем выпускаемой продукции является функцией величины производительных сил, степени управляющих воздействий и зависит от помех в системе производства, не подвластных системе управления этим производством. Величина продукции Q должна соответствовать спросу системы распределения и обмена. Законом, регулирующим действие этой функции, является выпуск продукции с определенными потребительными свойствами при минимальных издержках производства. Этот закон в Конституции страны и программных документах партии назван непреложным законом хозяйственного строительства.

Производительность труда. Ленинское высказывание, что производительность труда — это, в конечном счете, самое главное, самое важное для победы нового общественного строя, стало крылатым выражением, оно кочует по многочисленным политическим докладам на разных уровнях. Однако вопрос о том, как, исходя из каких принципов, целей, в какой адекватной формуле и в каких единицах измерять производительность труда, не решен до сих пор.

Многолетние дискуссии экономистов о взаимосвязи и различии категорий «производительность труда», «производительная сила труда» утихли, не дав какого-либо позитивного результата для создания стройного научного метода измерения как производительной силы, так и производительности труда.

В действующей редакции Программы КПСС в качестве стратегической задачи поставлено достижение роста производительности труда в 2,3—2,5 раза. Как исчислена эта цифра? Что скрывается за ней? Общеизвестно, что на различных уровнях народного хозяйства производительность труда исчисляется по-разному, однако сущность всех исчислений в том, что объем выпущенной продукции в денежном выражении делится на число работающих. Но денежное выражение объема продукции не отражает потребительную ценность этой продукции. Деньгами мы выражаем только издержки живого и прошлого труда на выпуск продукции, а таким образом вольно или невольно в системе измерения производительности труда появляется тенденция увеличения **затрат.** Это заставляет заботиться не столько о потребительных качествах продукции, сколько о росте **затрат ресурсов,** и тем самым создается видимость повышения производительности труда, теряется ориентир на качество (потребительные свойства) производимой продукции.

Видимо, нет особого смысла — ни научного, ни практического — давать подробный историко-экономический экскурс к истокам возникновения такого утвердившегося в стране метода измерения производительности труда. Вспомним лишь некоторые отправные пункты.

Вот уже почти 150 лет прошло с того знаменательного момента, когда 24-летний Ф. Энгельс, поставив целью познание законов общественного развития, обратился к поиску общих критериев развития и пришел к выводу о необходимости определять «плодотворность» человеческого труда, создающего все общественное богатство. И в определении этой плодотворности (производительности) он исходил из принципа, что ценность (стоимость) может быть выражена путем деления издержек производства на сумму полезностей произведенных продуктов, заодно предупредив, что такое измерение будет «работать» только при общественной собственности на средства производства, в условиях планового ведения хозяйства.

«Полезные действия различных предметов потребления, сопоставленные друг с другом и с необходимыми для их изготовления количествами труда, определяют окончательно этот план»,— будет утверждать Ф. Энгельс, подтверждая тем самым свою юношескую мысль, спустя более 30 лет после его первой работы «Наброски к критике политической

экономии»[2]. Эта мысль, как и все гениальное, проста, но простота в итоге, в конечном выводе концентрирует богатое содержание реальных процессов общественного производства.

Попытку математически обозначить это соотношение предпринял в свое время Н. И. Бухарин. Вот его формула: $П_т = M : (а + в)$, где M — вся масса продуктов, выражаемая в каких-либо единицах полезности; $а$ — единица мертвого труда; $в$ — единица живого труда; $(а + в)$ — единица общественного труда[3]. Однако известное замечание В. И. Ленина «Математика хуже, чем подозрительная, никуда не годна»[4] способствовало тому, что поиски адекватной формулы были продолжены, хотя они и пошли по разным направлениям. По поводу приведенного замечания В. И. Ленина С. Г. Струмилин в свое время разъяснял, что В. И. Ленин критически отнесся не к сущности определения производительности труда по предложенной Н. И. Бухариным формуле, а только к ее математической формуле, поскольку в то время не было количественной меры как для измерения массы продукции в единицах полезности, так и для измерения живого и прошлого труда. Заметим, что этих количественных мер нет и поныне. Так или иначе, направление, заданное Ф. Энгельсом, который понял необходимость указанного критерия для будущей общественно-экономической формации, стало набирать силу. Перед этим направлением стояла важная задача: создать метод измерения производительности труда путем сопоставления массы произведенной народным хозяйством продукции, измеренной в каких-либо единицах полезности, с затратами на ее производство живого и прошлого труда. Процесс отыскания этого метода затянулся на долгие годы.

Академик С. Г. Струмилин, ссылаясь на марксистское определение производительности труда, производительной силы труда, отмечал, что «производительность труда, как известно, измеряется количеством продукта Р в потребительном (**а не в стоимостном.**— Ю. П.) его значении, производимого в единицу времени t, т. е. величиной дроби $\frac{p}{t}$. Обратная же этой величине дробь $\frac{t}{p}$, т. е. количество труда среднего качества, овеществляемого в единице продукта, служит мерилом стоимости этого продукта»[5].

Внимательный читатель без труда заметит двойственное толкование производительности, данное С. Г. Струмилиным. Одна и та же величина в одной и той же формуле сначала означает «единицу времени», затем она уже становится «количеством труда среднего качества». Здесь наглядно проявилось стремление найти компромисс между двумя направлениями в экономической теории и практике.

Дальнейшие поиски натолкнулись, однако, на неполноту разработки ряда методологических проблем. В результате оценка общих (в масштабах всего общественного производства) затрат и результатов общественного труда не получила своего должного развития. Не решенные в науке, эти проблемы до сих пор затрудняют задачу практического определения производительности труда и в обществе, и в каждой отрасли, и на отдельном предприятии, не позволяя точно выявить как общую, так и по подразделениям группы А и Б, отраслям и предприятиям (по любым хозяйственным единицам) картину на тот или иной момент, не давая возможности установить главные и побочные тенденции их движения.

---

[2] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 321.
[3] Бухарин Н. Проблемы теории и практики социализма. М.: Политиздат, 1989.
[4] См.: Ленинский сборник XI. С. 404.
[5] Струмилин С. Г. Избранные произведения. Т. 3. М.: Наука. С. 491.

Практика эмпирическим путем вырабатывает свои критерии оценки. Ученые, пытаясь осмыслить их, проводят многочисленные эмпирические исследования хозяйственной деятельности предприятий, отраслей народного хозяйства. При этом выявляется доминирующее значение «ситуационных подходов».

Общий же критерий отрабатывается крайне медленно. Во всех этих поисках — эмпирических и теоретических — есть один серьезный момент, заслуживающий особого внимания. Методологически (как и практически) принципиально неверно противопоставлять конкретную ситуацию общей тенденции: частное есть одно из проявлений общего, хотя и со спецификой. Известна мысль В. И. Ленина о диалектике этих двух сторон (элементов и т. д.) действительности [6]. Но и общее нельзя понять, не зная всех частных моментов. В то же время общее есть не простая сумма этих частностей, а сумма, находящаяся в строгом соподчинении со степенью значимости каждой из них для всего общественного производства и, следовательно, для общества в целом. Общее — производительность труда — складывается из огромного числа компонентов, которые только все вместе и только в конечном счете могут дать точное и полное представление об эффективности или неэффективности производства.

Но общее — производительность труда — должно все же ориентироваться на определенную цель. Такой целью являются только практика потребления и общественный заказ, отражающий конкретные потребности. Они-то и задают параметры развития для всего общественного производства и для всех его подсистем. Что же должен отразить предельно общий критерий — производительность труда? Его задача — показать (в количественном выражении) степень и характер научно-технического и социального прогресса, целеустремленность программ, субординацию путей достижения целей как во времени, так и по конкретным отраслям производства, регионам, стране в целом в определенный момент, а в конце концов — уровень планомерного развития.

На первое место следует поставить необходимость решительного усиления **примата народнохозяйственного подхода**. При современных масштабах обобществления пропорции — это не вторичная величина, суммирующая локальные уровни, а **первичная**, высшая инстанция в иерархической структуре народнохозяйственного комплекса.

При решении методологических вопросов измерения производительности труда следует исходить не из отдельных примеров, показывающих недостатки того или иного метода, ибо частные примеры можно всегда подобрать в достаточном количестве и сами по себе они еще ничего не доказывают. Во-первых, надо исходить из того, что производительность труда — это производительность конкретного труда, она всегда связана с производством продукта с определенными потребительными свойствами. Во-вторых, надо различать производительность труда на каждом участке работы (участком работы может быть рабочее место, цех, предприятие) и производительность труда по отрасли, народному хозяйству в целом. В-третьих, если подходить к вопросу с точки зрения измерения именно **народнохозяйственных результатов труда**, то во внимание должны приниматься затраты не только живого, но и овеществленного труда, а борьба за неуклонный рост производительности труда должна быть направлена на экономию как того, так и другого. При такой постановке вопроса проблема повышения производительности труда перерастает в более общую задачу **экономии прежде всего рабочего времени** (взятого в целом, без его деления на необходимое и прибавочное).

Важная составная часть проблемы производительности труда — установление научно обоснованной и практически приемлемой методики

[6] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 15. С. 368.

исчисления, измерения, оценки, прогнозирования и планирования производительности труда во взаимосвязи с производительной силой труда. От правильного определения уровня и темпов изменения этих двух обобщающих показателей во многом будет зависеть и осуществимость эффективного регулирования обобществленной экономики.

Действительный результат социалистического производства — это совокупность качественно определенных видов продукции с их определенными потребительными свойствами, продукции, создаваемой конкретным трудом и удовлетворяющей качественно определенную общественную потребность. Источником удовлетворения потребностей людей служат материальные блага. Однако конкретный вид продукции удовлетворяет лишь часть общественных потребностей. Признав потребительные свойства производимых благ непосредственно связанными с целью социалистического производства, необходимо решить вопрос и об их измерении. Использование в хозяйственной практике методов измерения производительности труда с учетом только количественной стороны произведенного продукта и цены, определенной на основе затратных методов калькулирования, приводит, как известно, к искажению оценки уровня и динамики производства материальных благ.

На собрании актива Ленинградской партийной организации в 1985 г. М. С. Горбачев говорил: «Нам предстоит большая перестройка умов хозяйственников в этом отношении. Ведь зачастую думают не о национальном богатстве, не о его натуральном выражении, а о том, чтобы изделие подороже было, чтобы в нем было накручено побольше, чтобы одну и ту же вещь внутри объединения погонять и накрутить «вал». В результате «вал» в денежном выражении растет, а товаров, изделий, техники не хватает. А нам-то нужны соответствующее оборудование, конкретные потребительские товары». Хорошие слова! Но после них проходят уже месяцы и годы, а «перестройка хозяйственных умов» в направлении удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей так и не началась. Что тому причиной? Попробуем разобраться.

Показатель производительности труда является по своей природе натурально-полезностным. Он неотделим от натурально-количественного измерения продукции и не может быть построен в отрыве от количественного измерения массы произведенных продуктов в их потребительно-полезностных единицах. Между тем на практике «натура» отрывается от полезности, но связывается со стоимостью, вследствие чего наращивается зачастую как бесполезная, затратная.

Один из известнейших ученых и хозяйственных руководителей, Генеральный конструктор самолетов О. К. Антонов, еще 16 лет назад, критически осмысливая действующие экономические показатели, писал: «Однако методика планирования в тоннах, штуках, метрах и в других физических величинах, оторванных от потребительной стоимости продукции, к сожалению, почти не изменилась». И далее, наблюдая бесплодные дискуссии экономистов, предлагал: «Для того, чтобы предприятие, перейдя на продукцию повышенного качества, не «прогадало», а осталось хотя бы, как говорят, «при своих», необходимо жесткие физические единицы задания плана сменить гибкими единицами, объединяющими в себе категории качества, количества и цены, позволяющими коллективу с выгодой для себя и для всех добиваться их оптимального соотношения... Одной из попыток найти конструктивный подход к решению поставленной задачи являются предлагаемые нами НХП — народнохозяйственные показатели, главными из которых сегодня могли бы стать валовая продукция с учетом качества и цена с учетом качества. Вспомнив латинское слово qualificare — «определять качество», мы могли бы назвать первый показатель «квали-вал», а второй — «квали-цена». В чем главное отличие предлагаемых нами показателей от существую-

щих? Только в том, что они полнее и точнее отражают изменение потребительной стоимости продукта, т. е. полезность, эффективность его потребления в обществе при изменении конструкции, производительности, интегрального качества» [7].

Академик О. К. Антонов авторство понятий «квали-вал» и «квалицена» оставляет за академиком А. Г. Аганбегяном. Приходится лишь сожалеть, что в работах А. Г. Аганбегяна не прослеживается развитие квалиметрических методов в экономических исследованиях. Кто знает, как могла бы развиваться экономическая стратегия управления народнохозяйственным комплексом, если бы она на заре становления науки квалиметрии взяла на себя обобщающие функции объединения ученых и практиков различных естественных, гуманитарных и социально-экономических направлений, так или иначе наталкивающихся на неразрешенность методов количественного измерения полезности (качества). Экономическая теория, в особенности политическая экономия, оставила незамеченной ту область человеческого знания, которая пытается сформировать научное направление по измерению качества продукции.

Начиная с 60-х годов журнал «Техническая эстетика» много лет вел широкую дискуссию по поводу измерения качества, полезности, красоты и т. д. А когда была сформулирована область научного знания, которую по предложению советских исследователей назвали квалиметрией, экономисты большей частью умолчали о ней, некоторые подвергли критике как лженауку. Экономистам оказалось созвучнее их душе название «функционально-стоимостной анализ», но уже отмечено, что этот анализ не совсем точно отражает те же проблемы измерения качества, хотя и утвердился в западной науке. Поистине хочется сказать: беря все хорошее в мире, примерь на себя; а относительно рассматриваемой конкретной проблемы — примерь на нашу социалистическую систему хозяйствования с ее целями и приоритетами!

Что же такое качество? Не станем касаться философских аспектов понятия и в целом проблем качества. В производственно-техническом смысле качество вначале трактовалось как главное, доминирующее свойство, наиболее ярко характеризующее предметы. Нередко, говоря о качестве, подразумевают какое-то одно, главное свойство. Однако «каждую полезную вещь, как, например, железо, бумагу и т. д., можно рассматривать с двух точек зрения: со стороны качества и со стороны количества. Каждая вещь есть совокупность свойств и поэтому может быть полезна различными своими сторонами. Открыть эти различные стороны, а следовательно, и многообразные способы употребления вещей — дело исторического развития. То же самое следует сказать об отыскании общественных мер для количественной стороны полезных вещей» [8].

Ограниченное понимание качества изделия исторически предшествовало другим его толкованиям. Затем, по мере роста как материального производства, так и потребностей людей, при характеристике качества любого изделия к главному свойству стали постепенно добавлять и другие, но не менее важные. Из бесконечного количества признаков и свойств для характеристики качества выделяют лишь те свойства, которые в каждый данный момент интересны с точки зрения удовлетворения личных или общественных потребностей. Именно поэтому понятие «качество продукции» всегда связано со степенью удовлетворения потребностей индивидуума или общества.

В последующем в понятие качества стали постепенно включать функциональные показатели, которые, даже не будучи зафиксирован-

---

[7] Антонов О. К. Качество продукции, качество плановых показателей // ЭКО. 1974. № 4. С. 14—16.

[8] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 43—44.

ными в чертежах, технических условиях и стандартах, тем не менее характеризовали качество. К таким показателям относятся надежность, долговечность, эстетичность и другие технические показатели, характеризующие потребительные свойства изделий.

Таким образом, к настоящему времени выделилось три направления в трактовке термина «качество продукции»: первое — условно отождествляющее качество с каким-то одним, главным свойством изделия; второе — рассматривающее качество только с точки зрения соответствия чертежам, техническим условиям; третье, новое — изучающее качество с точки зрения комплекса отдельных составляющих и, следовательно, включающее в себя как первое, так и второе направление. В данном случае речь идет о потребительном качестве продуктов труда, и, следовательно, определить и выразить это качество возможно лишь через многочисленные потребительные свойства продуктов труда.

Воспроизведем два важнейших определения, которые являются входными в системе качества и раскрывают понятия «качество продукции» и «квалиметрия».

Качество продукции — совокупность свойств и мера полезности продукции, удовлетворяющие определенные общественные и личные потребности в соответствии с ее назначением. Качество продукции определяется при одновременном рассмотрении и оценке технических, эксплуатационных, конструкторско-технологических параметров, норм надежности и долговечности, художественно-эстетических свойств и экономических показателей.

Квалиметрия (от лат. qualis — *какой по качеству* и *...метрия),* количественная оценка качества,— способ оценки качества промышленных изделий путем сравнения с изделием, принятым за эталон качества. Основное средство квалиметрии — экспертная оценка изделий по избираемому ряду показателей с применением тех или иных специальных шкал оценок и обобщением мнений отдельных экспертов. Наряду с экспертизой применяются также различные системы объектированных показателей, получаемых путем анализа конструктивного устройства, признаков качества технологического изготовления, эксплуатационной надежности и т. п. Например, показателем сравнения изделий может служить степень сложности их устройства, выражаемая в числе отдельных деталей, трудоемкость их сборки или демонтирования в целях ремонта, обслуживания и т. д. Во многих случаях квалиметрические измерения позволяют оценивать изделия по комплексному критерию качества. В этом случае применяется сравнительная оценка значимости (или коэффициенты весомости) отдельных показателей качества, что обеспечивает сопоставимость изделий, получающих разную оценку по таким показателям.

Подробные объяснения сущности приведенных понятий являются подтверждением правоты Маркса об историческом развитии количественных мер полезности вещи. В то же время возникновение и развитие науки об измерении качества — квалиметрии помогает развеять у политиков и иных экономистов «мифическую подозрительность» к математическому выражению массы производимых продуктов в единицах полезности.

Общеизвестно, что план есть связь качественных и количественных показателей производства и потребления продуктов. Здесь экономическая практика сталкивается с проблемой измерителей полезных действий различных предметов потребления и количества труда, заключающегося в продуктах.

Поворот народнохозяйственного комплекса на противозатратный путь развития требует перестройки системы экономических измерителей, в связи с чем настоятельной становится позитивная разработка эко-

номической метрологии. Думается, что в основе такой науки должны быть задачи по разработке мер и шкал: а) полезных действий (качества) различных предметов потребления (продукции); б) сопоставления качества разнородной продукции; в) измерения затрат труда; г) сопоставления затрат труда и полезных действий продукции.

Базой для становления и развития экономической метрологии, по всей вероятности, должны стать: метрология — учение о мерах; квалиметрия — отрасль науки, изучающая и реализующая методы количественной оценки качества продукции; эконометрия, главным инструментом которой является экономико-математическая модель. Фундаментальным понятием экономической метрологии, как нам думается, должно быть понятие «интегральное качество продукции», а ее количественной мерой — квалиметрический показатель (количественно измеренный показатель интегрального качества).

Тернистый путь развития метрологии общеизвестен; квалиметрия находится на стадии становления, эконометрика создала солидный теоретический потенциал экономико-математических методов анализа и синтеза, среди которых к рассмотренному вопросу наиболее близка теория производственных функций. Возникновение и развитие экономической метрологии на основе законов исторического материализма в социалистической экономике неоправданно затянулось из-за бесплодных дискуссий «товарников» и «нетоварников». Тем не менее противозатратный подход, который пробивает себе дорогу в нынешних условиях, способствует оживлению исследований по теоретическим и прикладным направлениям экономической метрологии.

Существенное значение для развития экономической метрологии приобретает теория классификации продукции и методология ее квалиметрического анализа. В действующем в СССР справочнике «Общесоюзный классификатор продукции. Высшие классификационные группировки (ОКП ВКГ)» заметны интуитивные основы ее теории. Однако для экономической метрологии важна теоретическая сущность классификации. Обращаясь к ОКП ВКГ с позиций общей метрологии, можно заметить, что в основе теории классификации лежат основополагающие законы природы, а именно: 1) закон преобразования и сохранения массы вещества; 2) закон преобразования и сохранения энергии; 3) закон преобразования и накопления информации (последний изложен в нашей формулировке.— Ю. П.).

В соответствии с отмеченными законами вся продукция может быть классифицирована на следующие роды: материалоносители, энергоносители, преобразователи вещества и энергии, регуляторы вещества и энергии, носители информации, преобразователи информации, накопители информации. Метрология дает систему мер и единиц измерения физических свойств продукции; информатика позволяет перенести в экономическую метрологию количественные меры информации (метрон, бит, байт, логон); квалиметрия создает предпосылки для установления количественных взаимосвязей между метрологическими параметрами, потребительными свойствами и издержками производства.

Хозяйственники ряда отраслей, ученые различных конструктивных направлений, пытаясь освободиться от глобальной и гибельной для общества затратной темпомании, испробовали ряд показателей качественной оценки выпускаемой продукции. Например, все продукты питания могут быть переведены в килокалории теплотворной способности, все виды топлива находят общий измеритель в единицах условного топлива, продукты растениеводства — в кормовых единицах, печатная продукция измеряется в условных печатных и учетно-издательских листах, консервы — в условных банках, перевозки грузов — в тонно-километрах и т. д. Одним словом, широкий спектр практических попыток ввести коли-

чественные меры потребительных свойств есть наглядное подтверждение необходимости в социально-экономическом осмыслении измерителей полезности (потребительной стоимости) продукции в народнохозяйственном масштабе.

Вслед за предложением О. К. Антонова, учитывая современные достижения квалиметрии как отрасли науки, изучающей и реализующей методы количественной оценки качества продукции, введем понятие квалиметрического объема выпуска продукции. Это понятие по своему назначению обладает некоторой новизной, хотя по существу является обобщенной характеристикой натуральных, условно-натуральных и условно приведенных методов определения объема выпуска продукции в различных отраслях народного хозяйства. Под квалиметрическим объемом производства понимается такая величина, которая рассчитывается путем умножения количества произведенной продукции (в штуках, тоннах, метрах и т. п.) на удельные показатели потребительных свойств (качества) единицы продукции. Удельные показатели качества нами называются квалиметрическими показателями изделия (продукции), которые можно представить как единичные, частные, общие и интегральные в зависимости от того, какие свойства, признаки и параметры качества каждый из них будет отражать.

В общем спектре потребительных свойств и признаков можно выделить основной квалиметрический показатель, количественно характеризующий обобщенный параметр потребительных свойств всех изделий, входящих в данный класс продукции. Такой квалиметрический показатель и будет основным классификационным параметром.

Всякий продукт может быть рассмотрен с позиций конкретного проявления основных законов природы (вещества, энергии, информации). В таком случае система показателей может быть представлена в следующем виде:

1. Материалоносители — природное и полуфабрикатное сырье, руды, лесоматериалы, камень, глина, известняк, кирпич, прокат, литье, цемент и т. п.; основной квалиметрический показатель — качественно определенная масса вещества (квали-масса).

2. Энергоносители — дрова, торф, нефть, вода, радиоактивные руды, биомасса, химические препараты и т. д.; основной квалиметрический показатель — теплотворная способность, джоуль (калория).

3. Преобразователи вещества и энергии — рычажные системы, паровые двигатели, генераторы, турбины, электродвигатели, двигатели внутреннего сгорания, ветряные, водяные и реактивные двигатели, аккумуляторы и тому подобные машины, приборы и устройства; основной квалиметрический показатель — мощность преобразования вещества и энергии (ватт, киловатт).

4. Регуляторы вещества и энергии — водо-, паро- и газопроводы, электро- и радиопередающие устройства, одежда, жилища, резервуары, плотины, хранилища, электро- и радиоэлементы и т. п.; основной квалиметрический показатель — пропускная способность вещества и энергии (квали-кубометр, джоуль, ньютометр, паскаль, калория и др.).

5. Носители информации — алфавиты, системы летосчисления, справочники, художественная и специальная литература, грампластинки, чертежи и т. д.; основной квалиметрический показатель — количество информации (бит, байт, логон, знак).

6. Преобразователи информации — счетно-решающие, пишущие механизмы и устройства, телеустройства, радиоприемники, электронно-вычислительные и аналоговые устройства и т. п.; основной квалиметрический показатель — мощность преобразования информации (бит/секунду, логон/минуту, знак/минуту).

7. Накопители информации — библиография, фонды научно-технической информации, фонды алгоритмов и программ для счетно-решающих и электронно-вычислительных машин, оперативная и долговременная «память» ЭВМ; основной квалиметрический показатель — объем накопленной информации (логон, символ, термин).

Другие основные квалиметрические показатели могут быть сочетанием перечисленных показателей. Разумеется, изложенное подразделение требует дальнейшего обсуждения и проработки, но и сама проблема классификации продуктов труда является не полностью решенной и порождает споры.

Известно, что натуральными счетными мерами продукции в настоящее время являются штуки, метры, квадратные и кубические метры, тонны, тонно-километры, комплекты и другие количественные измерители. **Однако они не отражают сущности потребительных свойств (качества) продукции.** Для ее выражения нами предлагается система количественных мер: квалиметрическая масса (квали-масса), квалиметрическое количество (квали-штука), квалиметрическая длина (квали-длина), квалиметрический объем (квали-объем).

Предложенные меры позволяют рассчитывать объем выпускаемой продукции на различных уровнях народнохозяйственного комплекса путем умножения **не физических единиц продукции на их цену, а того же количества продукции на количество общественно полезного потребительного эффекта в ее единице (квалиметрический показатель).**

Наибольшую сложность и трудность представляет создание системы квалиметрических показателей, отражающих различные признаки и полезные (в производственном и личном потреблении) свойства продукции. В частности, при построении этой системы квалиметрических показателей (квалиметрической системы) может быть использован метод простого перемножения отдельных значений качества, выраженных через отношение измеряемых значений качественного параметра к эталонному значению этого же параметра.

В другом случае эта же величина может быть задана с использованием развивающейся теории функций желательности, которая использует понятие среднего геометрического для выражения обобщенного показателя качества. При этом частная функция желательности может быть получена в результате испытаний, анализа статистики, а также может быть задана аналитически, в виде графиков, эмпирических формул и таблиц. Обобщенный квалиметрический показатель может также быть выведен путем применения методов регрессионного анализа.

Возникшая в 60-х годах и бурно развивающаяся наука квалиметрия, используя огромный практический материал и некоторые аналитические методы товароведения, ценообразования, дизайна, совершенствуя собственную методологическую основу, может уже сейчас создавать для многих классов Общесоюзного классификатора промышленной и сельскохозяйственной продукции систему количественных методов измерения качества, т. е. систему частных и обобщенных квалиметрических показателей (показателей качества).

Одним из первоначальных, а также основных этапов разработки систем квалиметрических показателей какого-либо класса (группы, подгруппы, вида) продукции является разработка «дерева свойств». Если в «жизненном цикле» продукции выделить три основные стадии — проектирование, производство, потребление, то в соответствии с таким трехстадийным существованием продукта можно построить «дерево свойств» и адекватную систему квалиметрических показателей.

Проектирование — это этап создания информационной модели продукции в виде описаний, чертежей, инструкций и разработки алгоритмов производства в форме технологической документации. Современное

развитие научных принципов и методов проектирования убедительно показывает возможность уже на этой ступени задать достаточно точные квалиметрические показатели для подавляющего большинства видов продукции. Всю совокупность квалиметрических показателей, характеризующих качество продукции, целесообразно разбить на две взаимосвязанные подсистемы: эксплуатационные квалиметрические показатели и производственные квалиметрические показатели. Обе подсистемы связаны функциональный зависимостью. Производственные квалиметрические показатели определяют уровень эксплуатационных (квалиметрических) показателей; в то же время эксплуатационные характеристики формируют изменения квалиметрических показателей производства изделий.

Нами разработаны и практически апробированы методы расчета квалиметрических показателей для класса «редукторы» (цилиндрические, конические, червячные), для класса «спортивно-охотничье оружие» (гладкоствольные и нарезные охотничьи ружья и карабины, спортивные ружья, винтовки, карабины и пистолеты), для класса «режущий и измерительный инструмент», для литейного производства, проката стальных фасонных профилей, для предприятий общественного питания (в частности заводских и школьных столовых).

Например, если взять для рассмотрения класс изделий «редукторы», то, изучив их на основе квалиметрических показателей, отражающих такие эксплуатационные характеристики, как крутящий момент на выходном валу редуктора, конструктивно-технологическая сложность, выраженная в квали-штуках деталей, долговечность, надежность, ремонтопригодность, эстетичность, можно рассчитать плановый и фактический объем выпуска разных редукторов в единицах измерения — квали-штуках.

Объем выпуска различных видов и типов спортивно-охотничьего оружия можно обобщенно рассчитывать в квали-штуках изделий, учитывающих энергию, скорострельность, кучность боя, наработку на отказ, надежность, удобство эксплуатации, эстетичность и квалиметрическую массу изделия, включающую, кроме физической массы, конструктивно-технологическую сложность производства ружей.

Объем выпуска режущих инструментов, измеряемый в квали-штуках, включает не только физическое счетное количество, но и прочность материала, сложность конструкции, шероховатость поверхности, технологические особенности изготовления инструмента.

На литейных предприятиях и в литейных цехах объем производства, выраженный в квали-тоннах, учитывает наряду с физической массой отливки марку материала, сложность геометрической формы, точность размеров, технологические особенности изготовления, серийность производства.

Производство продукции в столовых системы общественного питания может измеряться в физических блюдах с учетом нормативной калорийности пищи, нормативной сложности технологии приготовления блюда и фактической органолептической оценки вкусовых качеств.

Пробные оценки объемов продукции в перечисленных областях общественного производства показывают теоретическую обоснованность и практическую целесообразность применения теории квалиметрии для разрешения проблем **натурально-трудового метода измерения производительности труда.**

Предлагаемый метод измерения производительности труда путем соотнесения выпущенной продукции в ее потребительных свойствах с издержками живого и прошлого труда наталкивается на сложные проблемы измерения затрат труда. Важной задачей является научно обоснованная полная оценка совокупных затрат труда. Наиболее перспектив-

ный метод их исчисления — сведение всех затрат к затратам живого труда, для чего необходимо определить, какому количеству живого труда эквивалентен труд, израсходованный на предыдущих стадиях производства и овеществленный в средствах производства.

Принципиально важное — в методологическом аспекте — значение приобретает марксистское определение производительной силы труда, а именно: «Производительная сила, конечно, всегда есть производительная сила полезного, конкретного труда и фактически определяет собой только степень эффективности целесообразной производительной деятельности в течение данного промежутка времени. Следовательно, полезный труд оказывается то более богатым, то более скудным источником продуктов прямо пропорционально повышению или падению его производительной силы»[9]. Для реализации возможности количественного выражения повышения или падения производительной силы важно обратить внимание на следующее разъяснение Маркса: «Производительная сила труда определяется разнообразными обстоятельствами, между прочим, средней степенью искусства рабочего, уровнем развития науки и степенью ее технологического применения, общественной комбинацией производственного процесса, размерами и эффективностью средств производства, природными условиями»[10].

Из первой части определения можно сделать вывод, что производительность труда прямо пропорциональна производительной силе труда, т. е. для расчета производительности труда надо знать величину производительной силы труда. Это положение математически выражается так: $П_т = f(П_с)$, т. е. производительность труда ($П_т$) есть функция производительной силы труда (Пс).

Исследование второй части определения с позиции показателей современной социально-экономической статистики привело нас к выводу о том, что производительную силу труда на различных уровнях народнохозяйственного комплекса количественно можно выразить через следующие показатели: уровень образования и стаж практической работы трудящихся, механовооруженность труда, его энерговооруженность, электронная вооруженность, технологическая оснащенность труда, уровень организации труда, производства и управления.

Поскольку потребительные свойства есть вещная форма материализации живого и прошлого труда, то это не только не исключает, а, наоборот, подтверждает необходимость оценки производительности труда с учетом его затрат в обеих формах. **Продуктивность на социалистических предприятиях должна оцениваться, на наш взгляд, не величиной вновь созданной стоимости, а массой продукции, количественно выраженной в потребительных свойствах, отнесенной к затратам живого и прошлого труда.**

На основе изложенных здесь положений мы вывели общие математические зависимости производительности труда от производительной силы труда.

Практическая задача заключается в нахождении количественных измерителей и значений факторов производительной силы труда, а также конкретных значений величин, показывающих степень влияния этих факторов на уровень производительности труда, применительно к отраслям народного хозяйства и агрегатам (классам) продукции.

В связи с этим мы провели исследования производства редукторов, спортивно-охотничьего оружия, инструмента, а также работы литейных предприятий с изложенных позиций и показали возможность отражения марксистского определения производительной силы и производительно-

---

[9] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 55.
[10] Там же. С. 48.

сти труда в конкретных числовых величинах и представления их в паспортах объединений (предприятий) и их подразделений.

Сущность протекающей в народном хозяйстве научно-технической революции заключается, с одной стороны, в развитии материально-вещественной и энергетической основы производительной силы труда, с другой — в ускорении и **расширении процесса замещения живого труда овеществленным.** Вполне очевидно, что ограниченная возможность экстенсивного изменения фактора труда обусловливает объективную необходимость повышения производительности труда путем **изменения структуры трудовых затрат** в виде всевозрастающего удельного веса затрат овеществленного труда, сокращения доли затрат живого труда при снижении общих затрат труда на квалиметрически определенную единицу продукции.

Индекс производительности труда может быть представлен в виде произведения двух индексов — индекса объема продукции и индекса затрат живого и овеществленного труда. Проблема измерителей натурального объема продукции решается через разработку и применение расчета квалиметрического объема продукции.

Но встает другая проблема — сопоставления и соизмерения затрат живого и прошлого труда. Для ее разрешения можно обратиться к методам расчета себестоимости продукции. В калькуляции себестоимости отдельно взятого вида продукции и всей массы продукции предприятия, объединения, отрасли затраты живого труда отражаются в статье «Заработная плата основных производственных рабочих» и в соответствующих статьях сметы накладных цеховых и общезаводских расходов. Издержки производства, калькулируемые по другим статьям, в целом отражают затраты прошлого труда относительно издержек по статье «заработная плата».

Положение о том, что рост производительности труда отражает снижение затрат живого и прошлого труда, количественно и реально выражается снижением себестоимости продукции в денежном исчислении. Изменение соотношения живого и прошлого труда в овеществленном продукте труда сказывается на изменении соотношения заработной платы и издержек производства по другим статьям плановой и отчетной калькуляции себестоимости. Следовательно, производительность труда правомерно измерять через отношение квалиметрического объема выпущенной продукции к ее фактической себестоимости, выраженной в рублях.

Было бы, по нашему мнению, целесообразнее вместо себестоимости ввести в официальный оборот понятие «издержки производства в денежном исчислении», поскольку понятие «себестоимость» допускает разные толкования и соответственно разные способы измерения. При этом издержки производства в материально-вещественном и энергетическом измерениях выражали бы изменения в факторах производительной силы труда, а издержки производства в денежном измерении отражали бы затраты живого и прошлого труда. Производительность труда характеризовала бы в квалиметрическом исчислении выпуск продукции, приходящийся на 1 рубль затрат живого и прошлого труда. Размерность величины производительности труда изменялась бы в зависимости от размерности квалиметрического объема продукции: квали-штука /рубль, квалитонна/рубль, квали-комплект/рубль и т. п.

Предложенный метод замены затрат живого и прошлого труда издержками производства в денежном выражении — это лишь компромисс между теоретическим принципом и существующей практикой. Он возникает в связи с отсутствием учета народнохозяйственной трудоемкости продукции и невозможностью на данном этапе исчисления прошлого труда непосредственно в рабочем времени.

Каковы преимущества квалиметрического варианта натурально-трудового метода измерения производительности труда? Во-первых, при построении индекса производительности труда используются только два показателя: количество продукции в натурально-квалиметрическом выражении и количество затраченного труда в единицах рабочего времени; во-вторых, продукция соизмеряется не по какому-то одному признаку, свойственному всем изделиям вообще, а производится «взвешивание» признаков либо на основе совокупности потребительных свойств, количественно выражаемой квалиметрическим показателем изделий, либо на основе удельной трудоемкости класса изделий при их квалиметрическом исчислении (например, для всего класса режущего инструмента) в пределах того участка общественного производства, по которому исчисляется индекс производительности труда.

Для широкого внедрения квалиметрического варианта натурально-трудового метода измерения производительности труда необходим развернутый учет затрат труда. Кроме того, для всех классов и групп продукции должны быть созданы методики расчета квалиметрических показателей изделий.

В настоящее время нами подготовлены методические и нормативно-справочные документы для расчета квалиметрических показателей нормализованных цилиндрических редукторов, режущего и измерительного инструмента, стандартизованных деталей, приспособлений и штампов, крепежных деталей. Небольшой пока опыт практической реализации квалиметрического подхода к измерению производительности труда показывает, что он по своей сути является универсальным и применим во всех отраслях народного хозяйства.

Какое значение для экономики может иметь предлагаемый нами квалиметрический подход к исчислению объемов производства продукции и производительности труда?

Общеизвестно, что в валовом продукте в денежном исчислении смешаны вместе затраты и результаты. Критики этого экономического парадокса много, но практически приемлемых предложений по его преодолению пока нет. Денежная мера формируется издержками живого и прошлого труда, и, следовательно, она не может функционировать в плановом социалистическом хозяйствовании одновременно еще и в качестве меры потребительных свойств продукции.

Квалиметрический метод позволяет выработать систему взаимосвязанных мер и шкал для исчисления потребительных свойств и объемов выпуска продукции. Денежное же измерение в рублях остается как метод единого и адекватного измерения общественно необходимых затрат живого и прошлого труда в производстве продукции, исчисляемой в квалиметрических мерах.

Изложенные теоретические предпосылки при их практическом осмыслении могли бы открыть пути для совершенствования технико-экономического планирования во всех основных направлениях.

В долгосрочном прогнозировании и перспективном планировании производство новых изделий (материалов, машин, приборов, механизмов) предусматривается исходя из научного определения тенденций развития основных потребительных свойств, т. е. планируется производство изделий, на которые еще не разработана даже конструкторская документация. Потребность в ресурсах в этих случаях определяется в перспективных планах путем экономического обоснования, базирующегося на системе норм и нормативов. Отсутствие взаимосвязанной системы технико-экономических норм и нормативов, исходящих из квалиметрических показателей изделий, вынуждает строить нормативную базу через установление потребности в ресурсах либо на миллион рублей продукции, либо на физическую тонну обезличенных, безноменклатурных из-

делий. Причем сами величины норм также выражаются в рублях на рубль, в тоннах на миллион рублей и т. п.

Квалиметрический подход открывает практическую возможность построения научно обоснованной системы норм и нормативов, базирующейся на квалиметрических, учитывающих потребительные свойства показателях класса, группы, подгруппы и вида изделий в соответствии с Общесоюзным классификатором промышленной и сельскохозяйственной продукции.

Квалиметрическое исчисление объемов выпуска продукции позволяет избежать негативных последствий затратного подхода к оценке наличных производственных мощностей и их фактического использования. Разработанные нами методики расчета производственной мощности для некоторых цехов многономенклатурного производства подтверждают более широкие возможности квалиметрического метода планового обоснования производственных мощностей в тесной увязке с потребительными свойствами выпускаемой продукции по всей плановой номенклатуре и ассортименту.

При организации хозрасчета, оперативно-календарного планирования и управления в низовых звеньях трудовых коллективов (бригадах, участках) приходится сталкиваться с теми же отрицательными явлениями, порождаемыми применением затратных критериев для определения объемов выпуска продукции, что и на высших уровнях народнохозяйственного комплекса.

Сейчас в многономенклатурных производствах оценку деятельности бригад и участков дают по выполнению номенклатурного плана и по динамике развития, определяемой через объем продукции, выраженной в нормо-часах, рублях, израсходованном сырье. И снова в первичном звене наблюдается тенденция, согласно которой чем хуже состояние нормирования труда, тем выше объем выработанных нормо-часов, чем дороже и больше израсходовано сырья и полуфабрикатов, тем «эффективнее» оценивается и поощряется работа коллективов.

Современные требования совершенствования планирования и управления производством исходят из необходимости перехода на нормирование затрат труда, материалов, энергии, топлива в расчете на конечную продукцию различных уровней организации народного хозяйства. Квалиметрический метод позволяет «складывать» разного вида изделия одного и того же класса и тем самым облегчает, а в ряде случаев является единственным способом нахождения обобщенных калькуляционных единиц конечной продукции для того или иного уровня народнохозяйственного комплекса.

Практическое опробование предлагаемых нами квалиметрических методов в планово-экономической системе на ряде предприятий (ПО «Редуктор», московский «Станколит», Кировский завод, «Ижмаш», Ижевский механический завод, барнаульский завод «Трансмаш» и др.) убеждает в том, что такой подход объективно стимулирует рост темпов выпуска доброкачественной продукции и снижение издержек производства.

Итак, самое важное, самое главное состоит теперь в том, какими путями идти в широкую общественную практику с нашими предложениями, кто возьмет на себя роль организатора, чтобы отдельные положительные примеры противозатратных методов управления стали официально (законодательно) признанным всеобщим примером нашего развития по социалистическому пути. Есть в обществе творческие силы, которые могли бы уже теперь начать широкомасштабные научно-практические работы по созданию противозатратной трудосберегающей системы хозяйствования на всех уровнях народнохозяйственного комплекса. Среди первоочередных мер можно было бы назвать:

трудоемкость продукции должна быть законодательно признана главным экономическим показателем;

оценку эффективности работы всех звеньев управления следует вести по вкладу каждого звена в снижение трудоемкости производимых потребительных свойств продукции;

понятие «квалиметрический объем продукции» с соответствующей методологией исчисления следовало бы ввести во всеобщий научно-практический и планово-экономический понятийный оборот;

необходимо приступить к разработке нормативных справочников квалиметрических показателей продукции;

законодательно утвердить всеобщую меру труда;

отказаться от всех видов прейскурантов оптовых цен, разрабатываемых сверху, а вместо них органы ценообразования должны ежегодно выпускать бюллетени складывающихся на производстве продукции издержек производства в разрезе предприятий-изготовителей;

изменить методологию исчисления производственных мощностей, перейти на квалиметрический метод их определения;

в теоретическом плане необходимо разработать основы науки об экономических измерениях (экономическую метрологию).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

П. А. Игнатовский (главный редактор), **Р. А. Белоусов, В. П. Воробьев, О. С. Ефимов** (зам. главного редактора), **Е. В. Жаренков** (ответственный секретарь), **В. Н. Кириченко, А. Н. Комин, А. А. Модин, А. В. Орлов, О. К Рыбаков, В. В. Симаков, Д. В. Украинский, Е. И. Уваров.**

Технический редактор Т. Я. Ковынченкова.

Сдано в набор 24.04.91. Подписано в печать 22.05.91. Формат 70×108.1/16
Печать высокая. Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57. Уч.-изд. л. 13,13.
Тираж 25 221 экз. Заказ № 467. Цена 1 р. 20 к.

Адрес редакции: 103009, Москва, К-9, пр. Маркса, 12. Тел. 292-15-77; 292-17-97.

Ордена Ленина и ордена Октябрьской Революции типография имени В. И. Ленина издательства ЦК КПСС «Правда», 125865 ГСП, Москва, А-137, ул. «Правды», 24.

ДЕЛОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Вниманию руководителей и специалистов!
Перспективные материалы!

Крупнейший в СССР научно-производственный комплекс по созданию многофункциональных стекловолокнистых материалов и композитов на их основе НПО «СТЕКЛОПЛАСТИК» предлагает:

— высокотемпературостойкие кварцевые, кремнеземные и каолиновые волокна и материалы на их основе;

— высокопрочные высокомодульные стеклянные волокна и материалы на их основе;

— стеклянные полые волокна и материалы на их основе;

— полые тугоплавкие и высокопрочные микросферы, сплошные микрошарики различного химического состава;

— фильтровальные материалы на основе модифицированных стекловолокнистых тканей и сеток, супертонких волокон;

— комбинированные стеклосинтетические материалы (нити, ткани).

Эти материалы обладают уникальным комплексом тепловых, механических, диэлектрических свойств, что позволяет применять их в условиях агрессивных сред, высоких температур и давлений, а также в условиях радиации.

Наши материалы помогут Вам создать новые энерго- и ресурсосберегающие технологии, экологически чистые производства, современные высококачественные композиционные материалы различного назначения.

Кроме того, НПО «СТЕКЛОПЛАСТИК» предлагает:

— высококачественную продукцию из драгоценных металлов и сплавов;

— высокоэффективную очистку металлов и сплавов от примесей и безаффинажную переработку богатого вторичного сырья (ломов) драгоценных металлов;

— современные электроэрозионные, плазменные и лазерные технологии обработки металлических материалов;

— волоконно-оптические элементы различного назначения.

Наш адрес: 141551, Московская обл., Солнечногорский р-н,
п. Андреевка
Факс — 530-81-11
Телекс — 205303

Справки и информация по телефонам:
531-18-49; 530-49-53.

1 р. 20 к. Индекс 70696

ДЕЛОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Вниманию руководителей и специалистов!

Издательство «Экономика» предлагает вам следующие издания:

Пакеты типовых документов с комментариями:

«ОРГАНИЗАЦИЯ И УЧРЕЖДЕНИЕ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ и ОБЩЕСТВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ».

Объем пакета — 152 с., цена — 220 руб. плюс 11 руб.— налог с продажи.

«ТОВАРНАЯ БИРЖА: КАК ЕЕ СОЗДАТЬ! КАК ОРГАНИЗОВАТЬ РАБОТУ! КАК УЧАСТВОВАТЬ В БИРЖЕВЫХ ТОРГАХ!»

Объем пакета — 176 с., цена — 250 руб. плюс 12,5 руб.— налог с продажи.

Сборники нормативно-методических рекомендаций:

«МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ: ПОРЯДОК СОЗДАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ».

Объем — 240 с., цена — 250 руб. плюс 12,5 руб.— налог с продажи.

«ОЦЕНКА, АНАЛИЗ И РЕКОНСТРУКЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОБЪЕДИНЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ».

Объем — 142 с., цена — 1250 руб. плюс 62,5 руб.— налог с продажи.

Издания можно заказать, выслав заявку и копию платежного поручения в издательство по адресу: 121864, Москва, Бережковская наб., 6. Наш расчетный счет № 362109 в Киевском филиале Индустриального банка г. Москвы, МФО 201081.

Пакеты документов и сборники высылаются почтой. Стоимость пересылки входит в цену издания. Издания можно приобрести и за наличный расчет.

Телефон для справок: 240-48-72, 240-58-16.

ISSN 0370-0356. Плановое хозяйство. 1991. № 6. 1—128.