



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЭКОНОМИКА НА ПОРОГЕ РЫНКА



ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ НАРОДНОГО
ХОЗЯЙСТВА



ПРЕДПОСЫЛКИ ПОДЪЕМА



ИНИЦИАТИВА ТРЕБУЕТ ПОДДЕРЖКИ



БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ

2

ФЕВРАЛЬ • 1991

Вниманию руководителей предприятий и организаций!

С целью более широкого и оперативного ознакомления читателей с научными исследованиями и разработками институтов, научно-технических центров и ассоциаций редакция может предоставить для их публикации необходимое место в журнале с оплатой по договоренности.

Журнал принимает также деловую информацию (рекламные объявления), содержащую предложения о разработке методик и рекомендаций, условиях предоставления информации и услуг, о продаже новой техники и технологий. Примерный размер публикаций 1—2 страницы машинописного текста. Оплата — 800—1000 руб.

Наш адрес: 103009, Москва, пр. Маркса, 12.

Телефоны: 292-04-75

292-08-83



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

ФЕВРАЛЬ

№ 2

Издается с марта 1924 года

22 февраля 1921 г. В. И. Ленин подписал декрет Совнаркома о создании Государственной Общеплановой Комиссии — Госплана РСФСР. В положении о Госплане указывалось, что на него возлагается разработка единого общегосударственного хозяйственного плана, способов и порядка его осуществления, рассмотрение и согласование с общегосударственным планом производственных программ и плановых предложений различных ведомств, выработка мер по организации и развитию исследований. Руководствуясь ленинскими указаниями о роли и месте централизованного планирования в построении нового социалистического общества, Госплан СССР внес существенный вклад в превращение нашей страны за короткий исторический срок в высокоразвитую промышленную мировую державу.

Безусловно, функции Госплана СССР за 70 лет его существования изменялись, но главная задача — обеспечение комплексного пропорционального развития экономики страны оставалась неизменной. В связи с переходом народного хозяйства на рыночные отношения деятельность Госплана СССР также пополняется новыми функциями. В новом центральном экономическом органе предполагается органически синтезировать функции государственного планирования, прогнозирования и программирования, формирования экономических регуляторов воздействия на народное хозяйство, создание условий для функционирования общесоюзного рынка и действенного межреспубликанского сотрудничества.

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

В. Кириченко — Экономика на пороге рынка	3
М. Горшков — Формирование общесоюзных рыночных связей	15
В. Иванченко — План и рынок: диалектика сочетания	24
А. Левин — Спрос и его удовлетворение	30

Наши интервью

В. Попов — Чтобы не скудели природные кладовые	37
А. Федченко — В режиме жесткой экономии	43

ОБСУЖДАЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

С. Губанов — Предпосылки подъема	47
---	----

ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ

А. Шкурский — Проблемы материальной сбалансированности народного хозяйства в 1991 г.	61
Ю. Фокин — Союзный договор: вопросы экономических отношений	69

ВЗГЛЯД С ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. Кудерыб, В. Лиханов — Инициатива требует поддержки	76
--	----

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Т. Попова — Необходимое условие перехода к рынку	83
Г. Дмитренко — Мотивация социальной активности работников государственных предприятий	88

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС СТРАНЫ

А. Серков — Изменения в управлении агропромышленным производством	92
--	----

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАНЫ

О. Рыбаков — Ближайшие перспективы внешнеторговых связей	96
---	----

ИЗ ПУБЛИКАЦИИ 20-х ГОДОВ

Н. Кондратьев — Критические заметки о плане развития народного хозяйства	102
---	-----

ЧИТАТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ

П. Мельник, Д. Астринский, А. Ветров — Как лучше сохранить продукцию	115
В. Архипов — О планировании мощности предприятия	116

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Г. Иванов — Обсуждаем вопросы нормирования	119
И. Инков — Об экономическом суверенитете национально-территориальных образований	122
Ю. Степанов — Проект «ЛИНК—ООН» и совершенствование макроэкономического прогнозирования	123

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

В. Арсенов — Транспорт страны и его будущее	126
К. Крымов, И. Солошенко, А. Курнаев — Нормативы в планировании здравоохранения	127

ЭКОНОМИКА НА ПОРОГЕ РЫНКА

В. Кириченко,

Председатель Госкомстата СССР,

д-р экон. наук

Миновал 1990 год. Им завершилась двенадцатая плановая пятилетка и вся эпоха детального директивного планирования, преимущественно административного управления народным хозяйством. Открывается принципиально новый этап экономической жизни страны: построение и функционирование многоукладной, социально ориентированной, общественно регулируемой рыночной системы. Сложный сам по себе, такой переход к новому качеству в экономике неимоверно отягощен тем, что на старте народнохозяйственный организм оказался разлаженным, пораженным дефицитами, дисбалансами, множественными разрывами обычных хозяйственных связей, с признаками кризисных явлений.

Столь неблагоприятное состояние экономики — результат сложного переплетения различных факторов и обстоятельств. Некоторые из них являются наследием экономической политики прошлых десятилетий, и их влияние будет остро ощущаться еще долгое время. Речь идет о глубоких структурных деформациях производства с крайней отсталостью отраслей потребительского комплекса по мощности и техническому состоянию, изношенности фондов в значительной части гражданского производства и чрезмерной нагрузке производства на окружающую природную среду во многих районах, снижающемся плодородии земли, отсутствии в течение уже долгого ряда лет у значительной части работников подлинной социальной и экономической заинтересованности в эффективном труде. Жесткие средства командно-административного управления, всякого рода дотации, директивное безвозмездное перераспределение финансовых ресурсов и прочее позволяли до поры до времени загонять эти структурные противоречия вглубь, как-то гасить. Но это стало невозможным с переходом на новые методы управления на основе расширения самостоятельности предприятий и регионов, к самофинансированию, к многоукладности, к развитию экономической демократии. Данные процессы уже в самом своем начале как бы сорвали тяжелые крышки с «кипящих котлов» экономических противоречий, дефицитов и дисбалансов, структурных несоответствий и социальных напряжений. Они разом вырвались на поверхность, крайне осложнив осуществление хозяйственной перестройки.

К этому следует добавить также просчеты в экономической политике последних лет, а также последствия некомплексного проведения мер по реформированию хозяйственного механизма. Все это следует учитывать, чтобы обеспечить необходимую эффективность мер по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике, ставших узловыми в современной экономической политике Советского государства.

Действие перечисленных неблагоприятных для социально-экономического развития обстоятельств проявляется во всех звеньях народного хозяйства. Но есть сферы, где они сконцентрировались, оказались наибо-

лес сильными по своим негативным последствиям и вызвали эффект лавинообразного обрушения. Это — сферы распределения и обращения, государственных финансов.

За годы двенадцатой пятилетки опасных размеров достигли дефицит государственного бюджета, несбалансированность материальных и финансовых ресурсов. Произошел разлад в денежно-кредитной сфере. Переполнение каналов денежного обращения наличными и безналичными деньгами вызвало расстройство денежной системы, падение покупательной способности рубля, развал потребительского рынка.

Именно к этим сферам прежде всего и в полной мере применимо часто употребляемое сейчас по всякому поводу понятие «кризис». Хотя, конечно, глубочайшие его корни кроются в структурных деформациях производства и низкой эффективности использования ресурсов, в нарушении в последнее время такого важного соотношения воспроизводства, как соотношение доходов и конечных результатов производства, доходов и расходов.

Начиная с 1988 г. в производственных отраслях прирост средней заработной платы стал обгонять прирост производительности труда. Если в 1986—1987 гг. прирост заработной платы на 1% прироста производительности труда составлял в промышленности 0,65%, в строительстве — 0,77, на железнодорожном транспорте — 0,83, то в 1988 г. соответственно — 1,7; 1,07; 2,2%. В 1989 г. темпы прироста средней заработной платы обогнали темпы прироста производительности труда в промышленности в 3 раза, в строительстве — в 4 раза. Аналогичные процессы происходили и в сельском хозяйстве. В 1990 г. эти процессы усугубились — производство пошло на спад, а фонд оплаты продолжал увеличиваться (табл. 1).

Таблица 1

	Темпы роста (январь — октябрь 1990 г.), в % к соответствующему периоду предшествующего года	
	фонд оплаты труда	объем продукции (работ, услуг)
Топливо-энергетический комплекс . . .	108,8	98,8
Машиностроительный комплекс . . .	105,4	102,1
Металлургический комплекс	105,9	97,4
Химико-лесной комплекс	103,1	98,2
Агропромышленный комплекс	106,9	99,3
Минлегпромы союзных республик . . .	105,7	100,1

Нарушение пропорции «доходы — расходы» происходило по всем линиям (государственный бюджет, финансы предприятий, население) и оказало неблагоприятное воздействие на производственную деятельность.

Если на начало пятилетки дефицит государственного бюджета составлял примерно 14 млрд. руб., то в 1986 г. он сразу увеличился более чем в 3 раза и в 1989 г. достиг 81 млрд. При этом дефицит союзного бюджета за этот период возрос до 92 млрд. руб. Принятые в 1990 г. меры позволили свести бюджетный дефицит до 58 млрд. руб. В целом дефицитность бюджета отражает недостаточную эффективность народного хозяйства. На его доходах в истекшей пятилетке отразились падение поступлений от производства и реализации алкогольных напитков, ухудшение условий внешнеэкономической деятельности и сокращение поступлений от внешнеторговых операций. Рост дефицита государственного бюджета в определенной степени связан с перераспределением прибыли в пользу предприятий (если в 1986—1987 гг. из прибыли предприятий и

организаций в их фонды экономического стимулирования направлялось в среднем 22%, то в 1989 г. — уже 49). В последнем году пятилетки произошло и снижение абсолютного размера прибыли.

Расходы бюджета были отягчены затратами на ликвидацию последствий атомной аварии и ряда стихийных бедствий. В первой половине пятилетки значительно быстрее прироста национального дохода возрасли затраты на социально-культурные мероприятия (в 1986—1990 гг. со 112 до 160 млрд. руб., или на 43%). Сохранялась напряженная строительная программа, предполагающая долгосрочное авансирование различных ресурсов, в том числе и заработной платы, без материального покрытия конечными видами продукции.

Кроме того, в последние годы пятилетки повысились дотации из бюджета на возмещение разниц в ценах на сельскохозяйственную продукцию, которые составляют почти половину расходов бюджета на народное хозяйство.

Рост финансовых ресурсов предприятий в годы текущей пятилетки существенно опережал увеличение производства сырья, материалов, оборудования и других средств производства. Это вело, с одной стороны, к образованию у предприятий денежных накоплений, которые они не могли использовать, с другой — к усилению дефицита средств производства и развитию инфляции в производственной сфере. Остаток неиспользованных фондов экономического стимулирования составил на начало 1990 г. 109 млрд. руб. и возрос по сравнению с началом пятилетки в 2,9 раза, а к началу 1991 г. он, по оценке, увеличился до 125 млрд. руб. Это оказывает сильное давление на не окрепший еще рынок средств производства, толкает предприятия и организации к приобретению любых дефицитных изделий производственно-технического назначения, в том числе и для будущего их обмена на действительно необходимые.

В годы двенадцатой пятилетки значительно **повысились денежные доходы населения**. Их рост намного опережал увеличение производства и реализации товаров народного потребления и платных услуг, что привело к нарастанию превышения доходов населения над расходами, расширению неудовлетворенного спроса населения на товары и услуги, увеличению наличных денег у населения и подталкивало их эмиссию (табл. 2).

Таблица 2
(в млрд. руб.)

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г. (оценка)
Доходы	420	435	452	494	558	652,5
Расходы на товары, услуги и платежи в финансово-кредитную систему	396	407	420	452	496	572
Превышение доходов над расходами	24,4	28,0	32,0	41,9	61,8	80,5
Денежные средства во вкладах, наличных деньгах, облигациях и других ценных бумагах — на конец года	320,5	349,6	382,7	425,6	487,8	569

В 60 — начале 80-х гг. ежегодный прирост доходов населения составлял 12—15 млрд. руб. (в 1975 г. — 18,5 млрд. руб.). Он в основном укладывался в рамки, предусматриваемые планами. Прирост производительности труда до конца 70-х гг. опережал прирост средней заработной платы. В первые два года двенадцатой пятилетки денежные доходы были ниже плановых расчетов. Но уже в эти годы отмечалось пре-

вышение доходов населения по сравнению с его расходами на покупку товаров, оплату услуг и платежи в финансово-кредитную систему, главным образом в связи с невыполнением плана по увеличению товарных ресурсов и объемов услуг.

Однако переломными стали 1988—1989 гг., когда прирост денежных доходов населения составил 105,9 млрд. руб., или 23,4% (по годам — 41,4 и 64,5 млрд.). Для сравнения можно отметить, что на такую же примерно сумму (110 млрд. руб.) они приросли за предыдущие семь лет (1981—1987 гг.). В истекшем году прирост денежных доходов населения составил 94,5 млрд. руб. (16,9%).

В целом за пятилетку прирост денежных доходов населения достиг 232 млрд. руб. (9,2% в среднем за год) против 77,8 млрд. в одиннадцатой пятилетке (4,2% в среднем за год). Подобно снежной лавине этот поток текущих денежных поступлений обрушился непомерной тяжестью на потребительский рынок. Дело осложняется увеличением денежных сбережений населения.

В условиях дефицита товаров народного потребления и сохранения государственного контроля над ценами по основным видам товаров и услуг значительная часть денежных доходов населения откладывается в сбережения вынужденно, накапливается неудовлетворенный спрос.

В 1986—1990 гг. превышение объема денежных доходов населения над расходами на товары, услуги и платежи в финансово-кредитную систему составило 9,0% суммы доходов против 4,5% за годы одиннадцатой пятилетки.

Резкое нарушение пропорций «доходы — расходы» привело к увеличению масштабов эмиссии денег: в 1981—1986 гг. — на 18%, за 1988 г. — в 2 раза, за 1989 г. — на 56% и в 1990 г. (по оценке) — еще в полтора раза.

Экономические следствия эмиссии и обесценения денег очевидны. Погоня за деньгами на одном фланге экономической жизни превратилась в бегство от денег на другом, в стремление к немедленной их материализации в любые виды товаров, даже независимо от реальной потребности в их конкретных видах. На общем фоне дефицита возникли явления ажиотажного спроса, масштабных закупок продукции впрок. В 1990 г. излишние (против обычного) покупки товаров составили, по оценке, 45—50 млрд. руб. (примерно на 20 млрд. больше, чем в 1989 г.). В семьях рабочих и служащих в сравнении с 1989 г. запасы растительного масла выросли в 1,7 раза, макаронных изделий — в 1,9, крупы — в 1,6 раза. Запас последней — на 2 месяца обычного потребления. Такое поведение потребителя подхлестывалось в последнее время также извещениями о повышении цен с переходом на рынок, возможной безработице, слухами о денежной реформе, а в осенние месяцы прошлого года — настойчивыми, вызывавшими панические настроения заявлениями об угрозе голода со стороны некоторых представителей местной власти, не справлявшихся с уборочно-заготовительной кампанией.

Ухудшение положения дел на потребительском рынке определилось со второго полугодия 1985 г. и особенно ярко проявилось в 1986—1987 гг. За эти годы розничный товарооборот увеличился в сопоставимых ценах лишь на 1,5% (в среднем за год на 0,7%) при среднегодовом темпе прироста в предыдущей пятилетке — 2,6%. Причем прирост товарооборота в 1986—1987 гг. практически полностью (более чем на 90%) был получен за счет роста средних цен покупок товаров.

Низкие темпы роста товарооборота в 1986—1987 гг. были обусловлены принятием противоречивых, экономически не обоснованных решений. С одной стороны, это — волевое резкое сокращение производства и реализации алкогольных напитков. Продажа алкоголя за этот период сократилась почти вдвое, а объем выпуска товаров народного потребления (без алкогольных напитков) увеличивался в среднем за год на 5%, что было явно недостаточно для компенсации высвободившихся у

населения денежных средств. С другой стороны, это — сокращение закупок товаров по импорту: в 1987 г. их поступило в торговлю меньше, чем в 1985 г., на 8 млрд. руб. (или на 17%). При этом одновременно было принято и реализовывалось известное масштабное постановление о переводе работников производственных отраслей на новые условия оплаты труда, а также проводился ряд мер по повышению заработной платы в непроизводственной сфере.

В 1988—1989 гг. среднегодовые темпы прироста товарооборота возросли до 7,6%. В 1990 г. он стал небывалым — более 15%. Это обусловлено некоторым расширением отечественного производства товаров народного потребления, увеличением реализации алкогольных напитков почти на 40%, а также ростом поступления в торговлю товаров по импорту. В 1988 г. две трети, в 1989 г. — примерно три четверти, а в 1990 г. снова две трети прироста товарооборота было получено в результате реального товарного наполнения (включая алкогольные напитки).

В 1990 г. начиная со второго полугодия происходило замедление темпов прироста товарных ресурсов (главным образом в связи с сокращением импортных поступлений). Если в первом полугодии объемы ресурсов превысили уровень прошлого года на 9%, то во втором — на 6. Дефицит приобрел тотальный характер. Потребительского рынка, даже в нашем обычном понимании, не стало, социальная напряженность на этой основе накапливалась.

По мере того как бум доходов, не связанный с соответствующим ростом производства, деформировал заключительную стадию распределения — превращение денег в товары и услуги в соответствии с потребностями покупателя, произошла «девальвация» всей системы материальной заинтересованности в эффективном труде в общественном производстве. В итоге кризис в сфере обращения привел к резкому ухудшению условий производства.

Кроме того, обесценение рубля дало толчок к натурализации обмена между предприятиями, бартерным взаимоотношениям. Это опасно тем, что рвутся налаженные хозяйственные связи, критерии их эффективности смещаются. Сфера обращения тем самым наносит еще один удар сфере производства со стороны материально-технического обеспечения. Многие публицисты и экономисты метали громы и молнии в адрес хозяйственников, требующих при заключении договоров с потребителями встречной поставки продукции, которая этими потребителями не выпускается, а поступает к ним в порядке материально-технического снабжения. Это называлось в запальчивости экономическим эгоизмом. Конечно, поведение неблагоприятное, но вынужденное, объясняемое не злостными намерениями, а тем, что рубль потерял на рынке свойство всеобщего эквивалента, обесценился.

Это обстоятельство приводит и к снижению склонности предприятий к накоплению, ограничивает их интерес к долгосрочным проектам перестройки, структурной и технической реконструкции, толкает к сиюминутным, но не к перспективным проблемам.

Резкое изменение в динамике доходов населения и предприятий было обусловлено переводом последних на полный хозрасчет, активным наращиванием числа и сфер деятельности кооперативов с расширением прав тех и других в организации оплаты труда и использовании складывающихся у них денежных фондов, в ценообразовании, установлении хозяйственных связей. Это расширение прав с точки зрения требований перехода к рыночным отношениям не было столь уж существенным, но проходило в условиях, которые вызывали не только положительный (как правило, локальный) эффект, но и приводили к отрицательным (с точки зрения народного хозяйства) последствиям. Основные черты этих условий — неотлаженность важнейших народнохозяйственных экономических

рычагов (прежде всего налоговых и кредитных), сохранение административной, нерыночной, по сути дела, системы ценообразования. Не была должным образом оценена опасность монополизма в нашем производстве. Это оказалось препятствием в решении коренной проблемы рынка — экономической состязательности предпринимателей за потребителя. Расширение прав предприятий, в том числе и занимающих монопольное положение на рынке, привело к усилению беззащитности предприятий как потребителей от возросшей экономической власти поставщиков.

Рост доходов населения в последние годы проходил по всем основным направлениям — как по линии оплаты труда, так и по линии выплат и льгот из общественных фондов потребления, а в оплате труда — как за счет средств предприятий, так и из ресурсов государственного бюджета. Все эти меры не были достаточно скоординированы. При этом в целом в обществе сложилась такая политическая и экономическая ситуация, когда все уровни и структуры управления проявляют однонаправленную и весьма действенную заинтересованность в повышении доходов населения, зачастую без учета роста производства и его эффективности, которые только и могут быть прочной основой реального роста доходов.

В этом проглядывается опасность замены былого экономического волюнтаризма централистских, порой единоличных решений на высших уровнях управления децентрализованным волюнтаризмом в коллективной форме. Настойчивую заинтересованность в повышении доходов проявляют и сами трудовые коллективы, профсоюзы, руководство предприятий и министерств, представительные органы разных уровней. Экономические требования повышения заработной платы и пенсий, проводимые через парламентариев, превратились в средство политического давления на исполнительную власть и хозяйственных руководителей. Противовесом служат только центральные плановые и экономические органы, которые по своей природе должны руководствоваться не частными, а народнохозяйственными критериями. Однако этот противовес ослаб вследствие снижения действенности средств директивного управления и отставания с выработкой мер экономического регулирования. Это произошло также и вследствие созданного в обществе недоверия к ним как к структурам, которые в своей регулирующей роли будто бы руководствуются только и исключительно ограниченными административными интересами и сохранением «класса бюрократов», а не общехозяйственными критериями. Отсутствие системы общественных противовесов и экономического механизма, выводящими процесс роста денежных доходов на равновесную с возможностями народного хозяйства траекторию, привело к неуправляемости этого процесса, практически бесконтрольности в этой сфере.

И главное здесь то, что экономическая реформа проводилась некомплексно. Продвижение на одном фланге (начало самофинансирования развития предприятий и регионов) не поддерживалось активными действиями на другом. Произошла неоправданная задержка с такими коренными преобразованиями, как введение новой налоговой системы и новых принципов ценообразования, кредитной политики, соответствующих расширению товарно-денежных отношений и новым условиям стимулирования роста производства. Подготовленная к 1988 г. реформа цен была сорвана вследствие колебаний в руководстве и под влиянием некоторых авторитетных экономистов, сориентировавшихся на эти колебания. Не было необходимого продвижения в создании разнообразия форм хозяйствования — кооперативных, арендных и акционерных, совместных с иностранным капиталом, индивидуальных (частных), рынка средств производства, ценных бумаг, рыночной инфраструктуры в целом.

Ныне все это предусмотрено принятыми Верховным Советом СССР Основными направлениями перехода к рыночным отношениям, но дви-

жение по этому пути стало возможным лишь через стабилизацию жесткими мерами положения с финансами, восстановление денежного обращения, положения рубля как надежного платежного средства.

Кризисная ситуация в сфере обращения поставила такого рода меры в центр действий по становлению рыночных отношений. Необходимо обеспечить предельно возможную экономию всех государственных расходов, «связывание» всеми возможными способами излишней денежной массы, а затем и исключение ее из обращения. Но должно быть еще одно условие, которое, к сожалению, недостаточно проработано применительно к начальному этапу широкого перехода к рыночным отношениям — формирование мощных стимулов к увеличению объемов производства, повышению его подлинной эффективности, ориентации на запросы потребителя. Ибо сейчас создана система стимулов и условий для увеличения доходов, но не наращивания производства и его модернизации. Одновременно в обществе возбужден интерес к перераспределению уже накопленного и сделанного для решения каких-то локальных задач, что затуманивает непреложную истину, что прежде надо позаботиться о наращивании производства. Анализ динамики общественного производства в годы пятилетки подтверждает актуальность этого вывода.

Динамика социально-экономического развития страны по отдельным периодам двенадцатой пятилетки была неравномерной и испытывала воздействие ряда негативных факторов, дестабилизирующее влияние которых особенно усилилось во второй половине пятилетки.

В первые три года пятилетки, когда народное хозяйство работало еще в условиях жесткого централизованного руководства, определенная инерционность экономики еще позволяла обеспечивать наращивание объемов национального дохода, продукции основных отраслей народного хозяйства. Среднегодовой темп прироста произведенного национального дохода за 1986—1988 гг. составил 2,8% (в среднем за 1981—1985 гг. — 3,2%), продукции промышленности — 4,0% (3,6%).

Существенно начала меняться ситуация в 1989 г., когда темпы экономического развития резко снизились, а в 1990 г. началось абсолютное уменьшение масштабов общественного производства. Как показывают оценки, объем промышленного производства в 1990 г. снизился практически до уровня 1988 г., а величина национального дохода — даже ниже. Особенно большое сокращение производства произошло в отраслях промышленности группы «А» (на 3% за 1990 г.), и в первую очередь в металлургическом, химико-лесном комплексах, добыче угля и нефти.

Развитие негативных явлений во многом определилось изменениями условий функционирования народного хозяйства в последние два года.

Помимо упомянутого уже влияния на производство кризиса сферы распределения и обращения можно выделить и другие конкретные факторы негативного воздействия на сферу производства.

С 1989 г. начался активный процесс конверсии военного производства. Оборонные отрасли хотя и обеспечили достаточно высокий прирост товаров для населения, оборудования для отраслей агропромышленного комплекса, легкой промышленности, торговли, тем не менее этот прирост не компенсировал снижения основной продукции. Снижение объема промышленного производства под воздействием конверсии оценивается примерно в 0,4 процентных пункта (из общего снижения в 1,2%).

Серьезное влияние на экономику страны оказало закрытие и остановка многих предприятий и производств по экологическим причинам. Только в первом полугодии 1990 г. природоохранными органами была приостановлена работа более 300 крупных производств. Это существенно повлияло на работу базовых отраслей и прежде всего химико-лесного и металлургического комплексов.

В условиях нехватки валютных средств отрицательное влияние на развитие экономики оказывает и большая зависимость многих производств от поставки импортных сырья, материалов и комплектующих изделий в первую очередь автомобильной, химической, легкой промышленности. Ряд предприятий в 1990 г. был на грани остановки из-за недопоставлений по импорту, связанных с неоплатой ранее поставленных грузов.

Кроме того, дестабилизирующим, нарушающим ритм производства фактором последних двух лет стали всплески ажиотажного спроса. Как показала практика, удовлетворение ажиотажного спроса даже на простейшие изделия требует поставки на рынок товаров в размерах, значительно превышающих обычные текущие потребности населения, что усугубляет и без того тяжелое положение с производственными мощностями и импортными закупками, а также требует выделения дополнительных средств, поспешной переориентации крайне ограниченных валютных ресурсов во многих случаях в ущерб развитию других производств.

Серьезно осложнили положение в народном хозяйстве остановки в работе предприятий и дезорганизация хозяйственных связей, вызванные межнациональными конфликтами и забастовками. За последние два года только прямые потери продукции по этой причине составили около 2 млрд. руб.

Необходимо отметить, что общая политическая нестабильность, проявляющаяся в неэффективности функционирования органов власти на всех уровнях, в экономическом сепаратизме и правовом нигилизме, является все более значимой причиной углубляющихся кризисных явлений в экономике.

Тем не менее в качестве позитивного момента развития экономики в минувшем пятилетии можно отметить начавшуюся структурную перестройку народного хозяйства и усиление его социальной направленности. Это позволило несколько повысить удельный вес второго подразделения общественного производства, в том числе производства предметов потребления (группа «Б») в промышленности, а также значительно увеличить объем ресурсов национального дохода, направленных на потребление. Доля ресурсов, используемых на социальные нужды (фонд текущего потребления и накопления в непродовольственной сфере), в национальном доходе в 1989 г. составила 82,8% против 79,6 в 1985 г., в 1990 г. (по оценке) — 85%.

Производство товаров народного потребления за 1986—1990 гг. (в розничных ценах) возросло на 24%, в том числе товаров культурно-бытового назначения — на 59, товаров легкой промышленности — на 19, продуктов питания — на 18%.

В 1989—1990 гг. среднегодовой абсолютный прирост производства телевизоров цветного изображения в 2 раза превысил среднегодовой уровень 1981—1985 гг., стиральных и швейных машин, электропылесосов — в 3 раза. В значительной мере это обусловлено происходящей конверсией в оборонных отраслях. Они заняли четверть всего производства непродовольственных товаров народного потребления (без изделий легкой промышленности), более четырех пятых в производстве медицинской техники, оборудования для перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса, для торговли и общественного питания. Нарращивание объемов выпуска техники здесь происходило весьма динамично.

Развитие легкой промышленности не было равномерным. Главные проблемы здесь — ненадежность сырьевой базы и сложности с трудовым обеспечением отрасли. Если в 1986—1988 гг. происходил определенный рост, то в последующих годах замедлилось производство основных видов продукции легкой промышленности в натуральном выражении: в 1989 г. их выпуск увеличился незначительно, а в 1990 г. (по предварительной оценке) производство тканей сократилось на 3%, трикотаж-

ных изделий для молодежи — на 8, продукции швейной промышленности для детей — на 1, для молодежи — на 10, обуви — на 0,3%.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что объемы производства товаров легкой промышленности наполняются в основном за счет увеличения выпуска товаров, реализуемых с надбавками к розничным ценам. В 1990 г. доля таких товаров по минлегпромам союзных республик составила 35% против 28 в 1985 г.

Однако особенно тревожным в годы двенадцатой пятилетки стало сокращение сырьевой базы для производства продуктов питания. Если в 1986—1988 гг. среднегодовой темп прироста валовой продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) составлял 2,1%, то в 1989—1990 гг. он сократился до 0,6%. В минувшем году в сравнении с 1989 г. валовая продукция растениеводства сократилась на 4,3%, животноводства — на 0,8%. Снижены валовые сборы картофеля, овощей, плодов, винограда.

На протяжении всей пятилетки сокращаются объемы государственных закупок сельскохозяйственных продуктов, особенно сложная ситуация возникла в 1990 г., когда значительно не выполнены не только госзаказ, но и договоры контрактации.

В экономике сельского хозяйства следует обратить внимание на два новых процесса, имеющих неблагоприятные последствия. Один из них — перераспределение ресурсов сельскохозяйственной продукции в условиях расширения самостоятельности предприятий и регионов: больше продукции остается в хозяйствах, снижается товарность, возрастает ее доля, направляемая в местные рыночные фонды, уменьшается сдача продукции в централизованные государственные фонды. Последствия этого процесса оказались негативными для крупных промышленных центров, снабжающихся из государственных ресурсов. Другой процесс — сокращение посевных площадей, которое не перекрывается ростом урожайности. В его основе — нехватка качественной техники для обработки и уборки посевов трудоемких культур, уменьшение поддержки трудовыми ресурсами со стороны городов в период уборки. С другой стороны, это ослабление экономической заинтересованности хозяйств стремиться к увеличению производства вследствие существенного наращивания рентабельности из-за увеличения закупочных цен, всякого рода надбавок к ним. Средняя рентабельность достигла довольно высокого уровня (35% в 1990 г.), она возрастает без увеличения или даже при сокращении объема производства (как это было в минувшем году — на 8 млрд. руб.). В таких условиях можно сформировать удовлетворяющие доходы и без наращивания производства. Положение усугубляется тем обстоятельством, что даже при наличии денег на счетах сельскохозяйственные предприятия не могут приобрести многие виды материальных ресурсов, необходимую технику и строительные материалы.

В минувшей пятилетке усилилась социальная направленность инвестиционной политики. В 1986—1989 гг. объем капитальных вложений в непроизводственное строительство по сравнению с предыдущим пятилетием увеличился на 37% (в производственное — на 23%). Благодаря этому за четыре года пятилетки среднегодовой ввод в действие жилья возрос на 16%, школ и поликлиник — на 38, дошкольных учреждений — на 10, больниц — на 15, клубов — на 51%. Однако и здесь успех был неустойчивым. Во второй половине пятилетки положение ухудшилось. Начиная с 1989 г. происходило падение ввода в действие объектов, когда по сравнению с 1988 г. сдача в эксплуатацию жилья сократилась на 3%, школ, дошкольных учреждений, объектов здравоохранения и клубов — на 10—17%.

Наметившиеся негативные тенденции продолжались и в 1990 г. Объем инвестиций, используемых на непроизводственное строительство, как показывают расчеты, в 1990 г. сократился по сравнению с предыдущим

годом на 2%. Уменьшился ввод в действие жилья и других социально-культурных объектов.

Сложившееся за два последних года положение в строительстве объектов социальной сферы во многом обусловлено сокращением производства отдельных видов строительных материалов и конструкций, нарушением системы обеспечения строек материально-техническими ресурсами, практически отсутствием прямых договорных связей, а также оттоком из государственных строительных организаций в кооперативы наиболее квалифицированной рабочей силы.

В сфере платных услуг первые годы пятилетки характеризовались высокими темпами развития. За 1986—1987 гг. объем услуг возрос на 19,1%, или на 9,2% в среднем за год против среднегодового прироста 5% в одиннадцатой пятилетке. В еще большей мере (на 15,3%) увеличился объем платных услуг в 1988 г. Высокие темпы роста платных услуг для населения в эти годы обусловлены проведением жестких планово-административных мер по привлечению к этому делу министерств и ведомств, для которых реализация услуг не является основной деятельностью. Кроме того, сказалось существенное расширение (с 1988 г.) продажи населению непосредственно по месту работы лесных, строительных материалов, некондиционных изделий, отходов производства, что также засчитывалось, хотя и довольно произвольно, в объем платных услуг. В 1989 г. такие продажи составили 2,9 млрд. руб., или около 5% объема платных услуг.

Однако и высокие темпы развития сферы платных услуг не позволили ослабить давление на потребительский рынок возрастающих денежных доходов населения. Доля платных услуг в денежных расходах практически не увеличивалась.

В 1989—1990 гг. развитие платных услуг замедлилось. За 1989 г. объем их увеличился на 8,2%, за 1990 г. — на 8,4%. Это связано главным образом с трудностями в материально-техническом обеспечении сферы платных бытовых услуг сырьем, материалами, комплектующими изделиями, а также со срывами ввода в действие производственных мощностей, снижением дисциплины.

Кардинальное решение проблем дальнейшего развития производства лежит на путях преодоления государственной монополии в этой сфере, обеспечения многообразия форм хозяйствования, последовательного и комплексного перехода к рыночным отношениям. Главный смысл этих преобразований — создание во всех звеньях народного хозяйства, на всех его уровнях новой и мощной системы мотивации к эффективному труду, рачительному использованию ресурсов; формирование свойственных организованному рынку механизмов саморегулирования; состязательности предпринимателей за наилучшее, а вместе с тем и наиболее выгодное удовлетворение интересов потребителя.

Опыт развитого рыночного хозяйства показывает, что прочной основой экономического процветания служит постоянная забота предпринимательства о совершенствовании материально-технической базы своей деятельности. На это направляются также усилия государственных органов управления и регулирования экономикой.

В двенадцатой пятилетке состояние производственного потенциала страны характеризовалось возрастанием степени износа основных производственных фондов, уменьшением масштабов их обновления. Замедлилось, особенно в 1988—1989 гг., выбытие устаревших машин и оборудования. Как и по многим другим параметрам хозяйств, и здесь в рамках пятилетки процессы протекали неоднозначно.

В первые два года пятилетки (особенно в 1987 г.) коэффициенты выбытия старых фондов увеличились (чему способствовали принятые

Советом Министров СССР решения о списании фондов), а уже начиная с 1988 г. наблюдается их снижение, которое продолжалось в 1989 г. Коэффициент обновления основных фондов снизился с 7,8% в одиннадцатой пятилетке до 6,9% в 1989—1990 гг.

В поставленной на двенадцатую пятилетку задаче обновления производственного потенциала народного хозяйства ведущая роль отводилась отечественному машиностроению. Перед отраслью выдвигалось одновременно несколько задач — значительное увеличение масштабов производства, резкое обновление продукции при повышении ее качества и обеспечение технического перевооружения самой отрасли. Однако отрасль оказалась неподготовленной к решению такой триады задач, в результате чего остались нереализованными планировавшиеся мероприятия по реконструкции и техническому переоснащению многих отраслей народного хозяйства. При относительно высоких темпах развития в первые годы двенадцатой пятилетки (в 1986—1988 гг. среднегодовой прирост продукции отрасли — 6,0%) в 1989—1990 гг. наметился резкий спад в развитии машиностроения (приросты составили соответственно 2,5 и 0,7%).

Усиление негативных явлений в инвестиционной сфере послужило главной причиной обострения проблем в процессе воспроизводства основных фондов. Если ввод в действие основных фондов на рубль вложенных средств в 1981—1985 гг. составлял 97 коп., то в годы двенадцатой пятилетки — всего 90 коп. Предусмотренные задания по вводу в действие важнейших производственных мощностей выполнены по большинству из них лишь наполовину.

Как показывают расчеты, в 1990 г. размер незавершенного строительства превысил годовой объем государственных капитальных вложений (свыше 200 млрд. руб. против 120 млрд. на конец 1985 г.). При этом сверхнормативная «незавершенка» возросла в 6 раз (с 10 до 60 млрд. руб.). Общий прирост стоимости незавершенного строительства в 1990 г. более чем наполовину пришелся на организации, подведомственные Советам Министров республик.

Одной из главных причин создавшегося положения стала непоследовательность и противоречивость инвестиционной политики. В 1986—1990 гг. предусматривалось покончить с распылением капитальных вложений, сузить фронт строительства. В то же время было намечено осуществить «инвестиционный штурм» по многим отраслям народного хозяйства. Задача повышения концентрации капитальных вложений, сокращения сроков строительства не была реализована.

За годы двенадцатой пятилетки не произошло сужения фронта производственного строительства. Наоборот, в 1987—1989 гг. он расширялся и только в 1990 г. снизился до уровня 1986 г., составив около 400 млрд. руб. (объем капиталовложений, подлежащий освоению до окончания строительства). Число строек и предприятий, осуществляющих строительство отдельных объектов, даже увеличилось к концу пятилетки на 7%. Такое положение усилило диспропорцию между количеством одновременно осуществляемых строек и объектов и требуемыми для их сооружения инвестиционными ресурсами. Темпы прироста капитальных вложений в 2,7 раза превышают темпы прироста производства средств производства, в то время как предусматривался опережающий их рост над капитальными вложениями.

При этом картина сложилась такая: к концу пятилетки существенно снизились объемы и доля централизованных капитальных вложений и заметно возросли объемы и доля капиталовложений за счет собственных фондов предприятий (табл. 3).

Обострение негативных тенденций в экономике, а также ухудшение состояния инвестиционного комплекса обусловили снижение доли накопления в национальном доходе, использованном на потребление и накоп-

Таблица 3

Государственные капитальные вложения *
(в сопоставимых ценах; млрд. руб.)

	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г. (январь— сентябрь)
Всего	166,8	176,2	188,6	198,5	124,0
В том числе:					
централизованные	161,7	144,1	114,0	97,5	55,1
в % к итогу	96,9	81,8	60,5	49,1	44,4
средства фондов предприятий	5,1	32,1	74,6	101,0	68,9
в % к итогу	3,1	18,2	39,5	50,9	55,6

* Без учета сверхлимитных капитальных вложений.

ление, и серьезные структурные изменения в самом фонде накопления.

За четыре года минувшей пятилетки по сравнению с одиннадцатой наблюдалось снижение доли накопления в национальном доходе (24,8% против 26% в одиннадцатой). По оценке, в 1990 г. весь прирост национального дохода обеспечен за счет роста фонда потребления, а доля накопления составляет 21%.

Снижение доли фонда накопления в двенадцатой пятилетке происходило за счет производственного накопления, что связано в основном с уменьшением прироста основных производственных фондов. Так, если в среднем за одиннадцатую пятилетку эта доля в самом фонде накопления составила 32,9%, то за четыре года двенадцатой — 31,6, а в 1990 г. (по оценке) — 25%.

В связи с этим существенно снизились возможности расширенного воспроизводства. Недостаточное увеличение национального дохода (а в 1990 г. абсолютное его снижение в сопоставимых ценах) при сохранении приоритетности социальных программ и низкой эффективности производства привели к тому, что начался процесс сокращения не только доли фонда расширенного воспроизводства, но и абсолютного его размера, что может самым неблагоприятным образом сказаться в будущем.

Снижение инвестиционной активности избрано как одна из мер стабилизации народного хозяйства для подготовки условий перехода к рынку. Эта мера внутренне противоречива. Смысл рынка — в усилении деловой активности, а не в сворачивании ее, хотя бы и на отдельных участках. Выбор указанной меры и ее обоснование на сегодняшний день определены тем, что нынешняя инвестиционная политика неэффективна как в форме государственных централизованных капитальных вложений, так и в форме инвестирования средств предприятий. Вместе с тем такая мера содержит потенциальную опасность сдерживания технического перевооружения производства, замедления научно-технического прогресса и потому может быть лишь временной.

Кардинальный выход из этой противоречивой ситуации — повышение эффективности и текущей производственной, и инвестиционной деятельности. В этом и смысл перехода к рыночным отношениям, и средство достижения коренных целей — рост благосостояния на основе динамичного развития производства, систематического наращивания его конечных, значимых для народа результатов.

ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСОЮЗНЫХ РЫНОЧНЫХ СВЯЗЕЙ

М. Горшков,

канд. экон. наук

Началась практическая реализация «Основных направлений по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике», принятых Верховным Советом СССР. В этом программном документе изложены экономические аспекты взаимоотношений в Союзе суверенных республик, логика и этапы оздоровления экономики и перехода к рыночному хозяйству. Закрепленные в данной программе новые подходы к проблемам собственности, цен, социальной защищенности и т. д. определяют облик будущей экономики, темпы движения к рынку, его желаемое состояние, взаимодействие всех хозяйственных звеньев, эффективность функционирования субъектов рыночных отношений и системы в целом.

Особое значение в этом плане имеют вопросы функционирования единого общесоюзного рынка, который, по существу, станет экономической и организационной основой обновленного государства. Нам предстоит на практике освоить все закономерности его формирования. В первую очередь важно определить оптимальную величину экономического пространства его действия. Это главный вопрос любого экономического союза. Не случайно, что к Общему рынку постоянно присоединяются все новые страны. Ведь чем больше экономическое пространство, тем шире границы бестаможенной торговли, что обеспечивает снижение издержек реализации продукции и создает условия для развития предприятия (компании, фирмы). А у потребителя увеличиваются возможности выбора продукции по ассортименту, приобретения товаров по сравнительно низким ценам (опять-таки из-за отсутствия таможенных пошлин, которые в ряде случаев достигают двойной цены). Рост масштабов рынка положительно сказывается и на качестве продукции.

Непременным атрибутом различных рыночных сообществ является установление странам (их представителям — предприятиям, фирмам, компаниям), входящим в такую систему, квот и других регуляторов производства. Они позволяют предприятиям (особенно крупным) избегать излишних затрат и потерь, связанных с переполнением рынка отдельными видами продукции, и ориентируют производителей на предпочтительные объемы выпуска, не дожидаясь падения цен под влиянием перепроизводства. В этих целях очень важен квалифицированный прогноз состояния рынка и конъюнктуры спроса на отдельные виды продукции.

Одно из значительных преимуществ крупного рынка состоит в защите производителей от внешней конкуренции (это наиболее распространенная функция всех рыночных объединений). В качестве примера достаточно вспомнить «винную», «куриную» и т. п. войны Общего рынка с другими странами. И нам следует понять важность защиты собственного производства от излишнего внешнего влияния. Это особенно актуально сейчас, в эпоху НТР, когда неравномерность развития отдельных научных направлений, отраслей и стран резко усилилась. В такой ситуации некоторые иностранные фирмы могут, добившись существенного прогресса в производстве и снижении себестоимости продукции, вытеснить с внутреннего рынка отечественных производителей. Система таможенных пошлин в этом случае на определенное время защищает собственную промышленность (пока она не добьется конкурентоспособ-

ности своей продукции). Хотя, конечно, часть потребностей населения и народного хозяйства любой страны может и должна удовлетворяться за счет иностранных источников. С помощью таможенных барьеров подобные поставки ограничиваются такими размерами, которые не сдерживали бы развитие собственного производства.

В рамках более масштабного рынка, как правило, эффективнее осуществляется централизованно регулируемая инвестиционная политика (установление единых процентных ставок за кредит, упорядочение перелива капиталов, стимулирование инвестиционной деятельности).

Образование крупного единого рынка позволяет укрепить курс валюты (ее устойчивость по отношению к внешним воздействиям), тем самым создается прочная основа для хозяйственной деятельности. Единая в пределах рыночного сообщества валюта упрощает расчеты экономической эффективности производства, делает их относительно независимыми от колебания курсов множества валют. Вот почему Общий рынок вынужден был сначала ввести «валютную змею», т. е. колебание курсов всех валют при изменении покупательной способности какой-либо из них, а затем стал переходить к общей денежной единице «ЭКЮ». Прочность установившихся в ЕЭС экономических связей постоянно укрепляет его курс и расширяет сферу его применения (не в пример переводному рублю).

Серьезно облегчает деятельность предприятий в условиях обширного рынка единство налоговой и банковской политики. Это позволяет лучше ориентироваться в выгоды вложений капитала, движений его по отраслям и территориям. Упрощаются также определение эффективности производства, расчеты собственных и заемных средств. Преимуществом является и единство в документации, средствах и системе связи и транспорта. Важно и то, что единый рынок создает возможность достижения прямого эквивалентного обмена по максимальному количеству видов продукции, в результате чего обеспечивается относительная стабильность всей системы цен и тарифов, облегчается борьба с гиперинфляцией. Кроме того, повышается устойчивость к изменению цен на внешнем рынке, поскольку все страны выступают согласованно и не допускают игры цен в ходе конкуренции между собой.

Единый рынок тогда имеет притягательную силу для тех или иных участников, когда определенная часть ресурсов обращается внутри него по ценам более низким, чем на мировом рынке. Это позволяет при аналогичных затратах выпускать продукцию дешевле, чем конкуренты, приобретающие ресурсы по мировым ценам, т. е. создается экономическая заинтересованность. Основу такого положения составляют, как правило, более низкие издержки (при производстве топлива, энергии, металла, химических продуктов, леса и некоторых других продуктов) по сравнению с теми, кто не входит в данное рыночное объединение. Определенную роль в этом деле играет и проведение протекционистской политики.

Советской экономической науке и хозяйственной практике еще только предстоит выявить размер лага цен, который обеспечил бы устойчивость рынка и необходимую рентабельность продукции собственных производителей, их конкурентоспособность по сравнению с внешним миром. Для этого, очевидно, цены на основные виды сырья (а в стране есть соответствующая база практически по каждому из них) должны быть на 10—15% ниже мировых. Кроме того, около 5% может быть получено за счет экономии на транспортных расходах. Взаимодействие данных факторов может позволить добиться себестоимости конечной продукции примерно на 10% ниже, чем за пределами рынка, что создаст известные преимущества в конкурентной борьбе.

Необходимость участия в общесоюзном рынке абсолютно всех входивших в СССР республик обуславливается качеством большинства

видов выпускаемой в стране продукции, которое на сегодняшний день неконкурентоспособно на внешнем рынке, но пока устраивает отечественных потребителей. При выходе из Союза какой-то республики ей придется покупать сырье, топливо, материалы и оборудование или у оставшихся в нем, или у других стран, но по мировым ценам (с учетом качества). Однако для этого надо располагать ресурсами конкурентоспособной экспортной продукции, иначе у республики не будет средств на закупку продукции, необходимой для воспроизводства собственного общественного продукта и жизнедеятельности населения. Причем следует учитывать, что на внешнем рынке новый экспортер встретит жесткую конкуренцию и ему потребуется определенное время, чтобы завоевать там место.

Рассмотренные выше и другие особенности необходимо учитывать при формировании общесоюзного рынка, правовом и экономическом его регулировании. В отличие от прошлых лет хозяйствование должно осуществляться не путем силового давления центра, принятия решений исходя из общей, нередко игнорирующей намерения конкретного производителя ситуации, а в результате полного учета экономических интересов всех его участников при рыночном эквивалентном обмене продуктами труда. Следовательно, нынешние представления о межреспубликанском обмене — что поставляет и что получает та или иная республика — устраняются. В рыночных условиях все материальные связи будут в конечном счете сводиться к тому, сколько можно выручить за свою продукцию и что на эту сумму можно купить. Тогда уровень жизни населения будет определяться не тем, что данный регион производит, а уровнем квалификации и производительности труда его жителей, т. е. размерами денежной заработной платы. Товары будут перемещаться к деньгам.

Конечно, пройдет еще немало времени, пока рыночные отношения начнут играть доминирующую роль. До этого нам предстоит пережить болезненный период формирования рынка с взаимными подсчетами, претензиями одних республик к другим на неэквивалентность обмена. Но внедрение рыночных отношений будет происходить не на пустом месте, а на уже созданном экономическом потенциале, при сложившихся обширных кооперированных связях между республиками и экономическими районами (как по поставкам топливно-сырьевых ресурсов, так и готовой продукции). Разработанная и практически осуществлявшаяся теория размещения производительных сил обеспечила вовлечение в хозяйственный оборот большинства природных ресурсов страны, высокую степень занятости населения, комплексность развития экономических районов и союзных республик, сравнительную нивелировку их развития, сокращение транспортных расходов.

Безусловно, рыночные отношения внесут свои коррективы в хозяйственные связи и размещение производительных сил. Но это процесс длительный, по мере его протекания должны выявиться эффективные связи, обусловленные природой экономических явлений. Они заменят связи, диктовавшиеся ведомственными тенденциями, порожденные инерцией и ошибками управленческого аппарата (наверное, в будущем — и на наш взгляд, не очень уже далеко — было бы интересно выявить удельный вес таких связей и определить кпд ведомственного управления).

Остановимся на межреспубликанских связях. Анализ показывает, что при существующих ценах только пять республик — РСФСР, Украина, Белоруссия, Грузия и Азербайджан — имеют положительное сальдо межреспубликанских поставок продукции. Остальные республики больше ввозят, чем поставляют другим республикам.

Таблица 1

Союзная республика	Всего	Электро-энергетика	Нефтегазовая промышленность	Угольная промышленность	Черная металлургия	Цветная металлургия	Химическая и нефтехимическая промышленность	Машиностроение	Лесная промышленность	Промышленность строительных материалов	Легкая промышленность	Пищевая промышленность
РСФСР	+	-	+	+	-	+	+	+	+	+	-	-
Украина	+	+	-	-	+	-	-	+	+	+	+	+
Белоруссия	+	-	-	-	-	-	+	+	+	-	+	+
Узбекистан	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+	-
Казахстан	-	-	-	+	-	+	-	-	-	-	+	+
Грузия	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+
Азербайджан	+	+	+	-	-	+	+	-	-	-	+	+
Литва	-	+	-	-	-	-	-	-	+	-	+	+
Молдова	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+
Латвия	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	+	+
Киргизия	-	+	-	-	-	+	-	-	-	-	+	+
Таджикистан	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
Армения	-	+	-	-	-	-	+	-	-	-	+	-
Туркмения	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-
Эстония	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+

При переходе на рыночные отношения (особенно при приближении цен к мировым) эти потоки изменятся. Если в ценах 1989 г. положительное сальдо РСФСР в межреспубликанском обмене составляло 3,6 млрд. руб., то в ценах 1991 г. оно вырастет до 7,5 млрд., а в мировых — до 28,5 млрд. руб. Но ведь в условиях рынка подобная неэквивалентность обмена недопустима. Поэтому межреспубликанские потоки в конечном счете уравниваются по стоимости, что, безусловно, окажет значительное влияние и на уровень жизни населения, и на размеры средств для инвестиций. Выравнивание условий жизни населения в отдельных республиках в первое время целесообразно осуществлять через межреспубликанский фонд экономического развития. При его использовании будет сразу видно, какой республике оказывается помощь и за счет чего. Тем самым завуалированные в прошлом связи станут явными, их проще будет объяснять и обосновывать.

Взаимосвязи республик по поставкам продукции основных отраслей промышленности в 1988 г. представлены в таблице 1 (знак + означает вывоз продукции, а — ее ввоз). Из нее видно, что все республики заинтересованы во взаимном экономическом обмене. Даже РСФСР, лучше всех обеспеченная сырьем, нуждается в дополнительном ввозе (помимо собственного производства) электроэнергетики, продукции черной металлургии, легкой и пищевой промышленности.

В наибольшей степени республики обеспечивают себя продукцией легкой промышленности. Ее дефицит испытывают только три республики — РСФСР, Украина и Казахстан. В то же время развитие обрабатывающих отраслей промышленности остальных республик базируется на топливно-сырьевых отраслях РСФСР, Украины и Казахстана, особенно это касается нефтегазовой, угольной и лесной промышленности, черной и цветной металлургии.

Значительна взаимозависимость республик и в обеспечении населения товарами народного потребления. Такой вывод можно сделать, изучив таблицу 2 (знак + означает вывоз, — ввоз; сальдо дано, включая экспорт и импорт). Из приведенных в ней данных видно, что только восемь республик полностью обеспечивают себя продовольствием (в пределах сложившегося уровня потребления) и вывозят его. Хотелось отметить, что некоторые из них настойчивее всех требуют выхода из Союза, имея в виду, что, улучшив питание собственного населения за счет уменьшения объемов ввоза, они заметно снизят социальную нап-

ряженность и получают какие-то преимущества перед другими республиками. Но эти республики ввозят сырье, энергию, промышленные товары. Кроме того, им необходим и обмен по отдельным видам продуктов. Скажем, Грузия хотя и вывозит продовольственных товаров больше, чем ввозит, тем не менее не может обеспечить своих потребностей в муке, крупе, молокопродуктах, мясе, сахаре. Литва, также имея положительное сальдо, ввозит крупу, фрукты, растительное масло и ряд других продуктов. Естественно, что если они (да и любая другая республика) не будут вывозить свои товары — а для Литвы это прежде всего продовольствие, — то не смогут и ввозить.

Таблица 2

Союзная республика	Продукты питания (без алкогольных напитков)	Непродовольственные товары (без товаров легкой промышленности)	Товары легкой промышленности	Сырье для легкой промышленности
РСФСР	—	+	—	—
Украина	+	—	—	—
Белоруссия	+	—	+	—
Узбекистан	—	—	—	+
Казахстан	—	—	—	+
Грузия	+	—	+	—
Азербайджан	—	—	—	+
Литва	+	+	+	—
Молдова	+	—	+	—
Латвия	+	+	+	—
Киргизия	+	—	—	—
Таджикистан	—	—	—	+
Армения	—	—	+	—
Туркмения	—	—	—	+
Эстония	+	+	+	—

Большинство республик нуждается в пополнении ресурсов непродовольственных товаров народного потребления. Производством этой группы, выпускаемой отраслями тяжелой промышленности, союзный рынок снабжают (если смотреть по сальдо вывоза — ввоза) четыре республики — РСФСР, Литва, Латвия и Эстония. Хотя три последние сами завозят легковые машины и ряд других товаров из РСФСР.

За прошедшие годы произошло значительное расширение географии размещения предприятий легкой промышленности. Однако только половина республик обеспечивает себя ее продукцией, остальные нуждаются в завозе изделий легкой промышленности. При этом основные виды сырья (хлопок и шерсть) поставляются из среднеазиатских республик и Азербайджана, которые не обеспечивают себя такой продукцией в нужном количестве. Надо сказать, что в последнее время по продукции легкой промышленности, как и вообще по товарам народного потребления, осуществлялись большие межреспубликанские поставки (для подсортировки товаров в целях расширения их многообразия — имеется в виду период до ажиотажного спроса).

Как видим, и по товарам народного потребления все республики сильно зависят друг от друга: нет такой республики, которая полностью обеспечила бы себя всем необходимым для автономного функционирования производственной сферы и жизнедеятельности человека.

Сторонники отделения от Союза часто говорят о том, что недостающие топливно-сырьевые ресурсы, основные фонды, а также товары народного потребления республики могут закупить по импорту. Конечно, с введением внутренней и внешней конвертируемости рубля возможности закупки продукции по импорту за валюту, заработанную за границей

или приобретенную внутри страны за рубли, расширятся. Тогда часть необходимого сырья, оборудования и товаров народного потребления будет приобретаться указанным путем. Часть, но не все потребляемые ресурсы, ибо ни одна страна в мире не отдавала предпочтения иностранной продукции в ущерб собственной. Этому способствует и таможенная политика (даже не в порядке прямого протекционизма), и другие формы государственной поддержки собственного промышленного и сельскохозяйственного производства.

В настоящее же время отдельным регионам и республикам в случае выхода из союзного рынка предстоит изыскивать пути получения значительного количества валютных средств. Уже подсчитано, что Литве для снабжения ее нефтью требуется 1,5 млн. долл. в сутки (т. е. 550 млн. в год). Но это только на нефть. Если же добавить все остальные виды ресурсов, то, по ориентировочным расчетам, только для функционирования промышленности пришлось бы закупать сырьевых ресурсов и комплектующих изделий примерно на 5 млрд. руб. (во внутренних ценах 1990 г.), а потребление собственного сырья составило бы около 4 млрд. руб.

Аналогичное положение и по ряду других республик, не имеющих собственных крупных сырьевых ресурсов. Следовательно, им придется зарабатывать валюту для обеспечения своих потребностей не в каком-то одном виде сырьевых ресурсов, а по их полному составу, необходимому для функционирования всех отраслей народного хозяйства. При этом надо иметь в виду, что экономически нецелесообразно сворачивать из-за трудностей обеспечения сырьем производство какой-либо продукции. Иначе придется решать проблему потерь соответствующих основных фондов, а самое главное — обострятся вопросы трудоустройства населения. Кроме того, необходимо учитывать, что большинство предприятий ранее в порядке специализации было ориентировано на общесоюзный рынок и уход любого из них с последнего с течением времени будет заполнен продукцией других производителей в процессе их приспособления к рыночной конъюнктуре. Возвращение же на рынок будет сопряжено с большими трудностями, издержками и потерями. Поэтому владельцам (республике, акционерному обществу, арендному коллективу, и особенно частным лицам) стоило бы тщательно изучить место своего предприятия на рынке и не спешить разрывать сложившиеся хозяйственные связи.

Рыночные условия кардинальным образом изменяют взаимоотношения предприятия с поставщиками и потребителями, его место в системе рыночных связей. Обеспечение стабильной работы будет зависеть прежде всего от постоянства поставок сырья (по его качеству и срокам). В связи с этим предприятие должно будет поддерживать с поставщиками деловые отношения, основанные целиком на принципах рынка — уверенности в завтрашнем дне и справедливых ценах, вытекающих из спроса и предложения. Руководству (владельцам) предприятий предстоит внимательно изучать положение на рынке соответствующего вида сырья — требования к его качеству, срокам поставок, движению цен. Оно не может не реагировать на рыночные условия и не участвовать в конкуренции по отношению к потребляемым ресурсам. Более того, предприятие само должно иметь репутацию надежного потребителя, тогда поставщик поставит ему продукцию в точном соответствии с условиями договора и окажет кредит в случае временных затруднений со сбытом продукции, при внезапном осложнении финансового положения (аварии, неплатежи и т. д.). В то же время оно не может приобретать ресурсы по ценам, превышающим рыночные, так как в противном случае само окажется неконкурентоспособным. Для повышения качества продукции, снижения издержек и т. д. предприятию могут даже оказаться выгодными поиски другого поставщика.

Не меньшие изменения претерпит предприятие в роли поставщика

продукции. В первую очередь это касается его отношения к расширению производства. В доперестроечные времена многие предприятия были заинтересованы занижать свои производственные возможности, «отбивались» от плана. Такая практика породила соответствующую психологию руководителей и способы доказательства «пределных возможностей» предприятий. Справедливости ради следует сказать, что использование производственных мощностей по выпуску многих видов продукции достигло 92—95%, т. е. уровня, невиданного при рыночных отношениях и лишаящего предприятия возможности маневра для изменения ассортимента продукции и повышения ее качества.

В новых условиях производители, чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции, занять твердое положение на рынке, выплатить арендные платежи (арендные коллективы), достичь соответствующего уровня дивидендов (акционерные предприятия), а также чтобы образовывать фонды для поддержания технического уровня производства в обозримом будущем, будут вынуждены искать возможности для наращивания производства. В этих же целях им придется заняться проблемой расширения рынков сбыта. Есть надежда, что предприятия будут заинтересованы в поставках продукции на государственные нужды (если таковые останутся), ведь это делает устойчивым сбыт определенной части продукции. В 1991 г. они составят немногим более четверти всего объема промышленного производства. Однако еще не решены вопросы цен на эту продукцию. Существовавшее положение, когда ради поставки для государственных нужд предприятие обязывалось в ряде случаев выпускать низкорентабельную или убыточную продукцию, ныне невозможно, так как оно противоречит природе рыночных отношений. Следовательно, государство должно либо выплачивать дотацию предприятиям до средней рентабельности, либо, что лучше, ориентироваться на рыночные цены с соответствующим финансированием потребителей данной продукции.

Поставки продукции для государственных нужд должны все более переходить на договорную основу. А остальная часть продукции будет реализовываться по прямым договорам в порядке горизонтальных связей. Для их налаживания заключаются договоры между республиками, которые дополняются и конкретизируются соглашениями между объединениями и предприятиями.

Надо сказать, что заключение договоров на 1991 г. проходило с большим запозданием. В связи с этим в сентябре 1990 г. был принят Указ Президента СССР «О неотложных мерах по стабилизации хозяйственных связей в IV квартале 1990 г. и в течение 1991 года», в котором предусматривались меры по ускорению заключения договоров и введены штрафы за уклонение от них. Однако, по мнению многих известных хозяйственников, его целесообразно было издать в мае—июне и предусмотреть в нем заключение договоров не полностью по сложившимся ранее связям (они, как отмечалось, иногда носили нерациональный характер), а на 75—80% их объема, что позволило бы постепенно переходить к более рациональным связям исходя из рыночных отношений. Очевидно, эту особенность необходимо учесть, если придется вновь законодательно проводить договорную кампанию. Однако, по нашему мнению, в рыночных условиях заключение договоров должно происходить перманентно. Предприятию для обеспечения полного портфеля заказов предостоят постоянно (а не только к началу календарного периода) заниматься поиском потребителей своей продукции, удовлетворением вновь возникающих потребностей.

Изменение роли предприятия в системе хозяйственных связей ставит по-новому вопрос о соотношении между союзными и местными рынками. Не подлежит сомнению, что практически по всем видам продук-

ции возникнут местные рынки (например, лесоматериалов вокруг лесопильного завода), где цены будут ниже, чем в остальной части страны, хотя бы вследствие отсутствия транспортных расходов. При этом союзный рынок будет влиять на местный, как правило, в сторону повышения цен. В данном направлении действует и всеобщая тенденция изменения цен, которая характерна для рыночной экономики всех стран. Однако на местных рынках повышение цен будет несколько запаздывать.

На формирование рынка решающее влияние окажет конкуренция — новое для нашей экономики явление. Некоторые экономисты считают, что конкуренция возникает только тогда, когда сталкиваются товары двух, а еще лучше 5—10 и более предприятий. Думается, такая посылка не совсем верна. В магазинах до недавнего времени было несколько моделей телевизоров, холодильников, магнитофонов, тканей, обуви и других товаров, но конкуренции не было (хотя изделия одних предприятий разбирались мгновенно, а других — месяцами ждали покупателей). Конкуренция возникает лишь в условиях рыночной реализации продукции: при достаточном количестве данного товара в продаже, формировании цен исходя из спроса и предложения (причем когда решение об уровне цен продавец принимает сам).

Конкуренция будет эффективно воздействовать на производство, если от результатов реализации продукции зависит судьба предприятия, его процветание или банкротство (так, в Польше за время функционирования рынка образовалось 250 тыс. мелких фирм и 80 тыс. из них уже обанкротилось). Главное состоит в том, чтобы конкуренция создала условия борьбы за выживание предприятий, расширение производства, существование рабочих мест и повышение оплаты труда персонала. В этом заинтересовано и государство (оно имеет более состоятельного налогоплательщика и экономит на пособиях по безработице) и работники, так как реализация продукции по рыночным ценам позволяет платить рыночную стоимость рабочей силы (т. е. иметь достойный уровень жизни).

Образование рынка — сложный и длительный процесс. Сейчас наибольший интерес представляяют вопросы перехода к рынку, чем его полнокровного функционирования. Основной среди них — собственность. Большинство специалистов убеждено в том, что без многообразия форм собственности полнокровного рынка создать невозможно. Для достижения многообразия требуется осуществить разгосударствление собственности, ее приватизацию. Представляется, что арендные и акционерные предприятия, обладающие свободой хозяйственной деятельности, составят основу рыночной среды (станут ее главными контрагентами), так как передача в частную собственность крупных предприятий в обозримом будущем маловероятна. В стране нет еще таких капиталов, на которые можно было бы приобрести, скажем, крупные металлургические и текстильные комбинаты, нефтеперерабатывающие и машиностроительные заводы. Опыт Польши, где за год было приватизировано одно крупное предприятие (да и то иностранным гражданином польского происхождения), показывает, что подобный путь пока бесперспективен.

Между тем без крупных предприятий не создать полноценной рыночной среды. Значит, нужно будет искать пути их «рыночнизации», подчинения новым условиям функционирования производства. В известной степени этому будут способствовать антимонопольное законодательство и изъятие сверхприбыли в бюджет. Однако остаются еще не решенными вопросы обеспечения эффективной работы крупных предприятий, снижения материальных и трудовых затрат на выпуск продукции. При нахождении такого механизма они вполне могут выступать субъектами рыночных отношений.

Массовыми носителями рыночных отношений станут мелкие частные и кооперативные, а также совместные предприятия. Их мобильность и маневренность, лучшая приспособленность к рынку создадут

возможность более высокой оплаты труда, что будет будоражить работников предприятий других форм собственности, а те начнут требовать от своей администрации соответствующего уровня оплаты труда (это уже наблюдается, прежде всего на транспорте и в некоторых отраслях промышленности). В результате руководство государственных, акционерных и арендных предприятий будет вынуждено проводить рационализацию производства, с тем чтобы благодаря сэкономленным средствам повысить оплату труда остающегося персонала. Будут, конечно, попытки решить данный вопрос за счет роста цен и тарифов (например, в метрополитене сначала под угрозой забастовки повысили заработную плату, а затем для обеспечения рентабельной работы возникла необходимость увеличить тарифы за проезд). Такие действия усилят инфляционные процессы в стране. Следовательно, требуются мощные меры по социальной защите основной массы населения, чтобы групповые интересы не подрывали уровень его благосостояния.

Необходимость формирования общесоюзного рынка диктуется всем ходом развития рыночных отношений. Ее экономическая сущность определяется не только тем, что производственные связи, сложившиеся в плановый период, не позволяют вести хозяйство иначе, чем ориентируясь на весь Союз. Не следует забывать, что наше государственное образование сложилось до революции, как раз в рыночных условиях и под влиянием не только геополитических, но и экономических факторов. Все составные части страны экономически тяготели друг к другу, быстро включались в хозяйственный оборот и создали единое целое, обеспечивающее поступательное развитие экономики. Возьмем, например, Среднюю Азию. Только союз с Россией сделал возможным широкий рынок сбыта ее продукции, выход на европейские рынки. Эти особенности следует учитывать при моделировании функционирования любых местных рынков, попытках формирования автаркических позиций.

Конечно, серьезным препятствием при формировании общесоюзного рынка для доказательства его экономической целесообразности выступают сегодняшние трудности в обеспечении населения товарами народного потребления, прежде всего продовольствием. Однако и в этой обстановке проявляются (правда, в уродливой форме) взаимосвязи различных регионов: вы мне — картошку, я вам — холодильники; вы мне — мясо, я вам — легковые машины и т. д. Здесь важны два момента: районы нуждаются в обмене своей продукцией, такой обмен является вынужденным при отсутствии рынка и полнокровного рубля.

Становление общесоюзного рынка — процесс длительный и разноплановый. В нем будут свои отливы и приливы, центристские и центробежные процессы. Для его формирования опасны и сугубо меркантильные подходы, и экономический идеализм. А поскольку в плавание по рыночному простору предстоит отправить страну с населением 290 млн. чел., то рыночные отношения требуют к себе не эмоционального, а расчетливого, трезвого подхода. Их регулирование должно стать одной из основных функций союзного экономического органа.

ПЛАН И РЫНОК: ДИАЛЕКТИКА СОЧЕТАНИЯ

В. Иванченко,

*д-р экон. наук,
засл. экономист РСФСР*

Можно ли решать неотложные задачи по стабилизации экономики без опоры на народнохозяйственное планирование? Вопрос, казалось бы, чисто риторический. Тем не менее в последнее время все чаще и чаще приходится задаваться им, так как недавняя и вовсе не забытая еще установка на повышение научного уровня планирования подменяется на практике явным ограничением сферы влияния плана. Фактически речь идет теперь о передаче основополагающих функций регулирования экономики рынку. Из сущностного предмета в системе социалистических производственных отношений планирование было низведено вначале к надстроечной совокупности методов административного управления экономикой, затем к набору разрозненных плановых индикаторов, а теперь... Итак, от формирования новой целостной системы управления, где взаимодействуют плановые и рыночные начала, механизмы, регуляторы, не вытесняя друг друга, к становлению рыночной экономики с рыночными саморегуляторами, последовательно вытесняющими планирование как систему и плановые структуры как его исполнительные и контрольные органы. Это уже серьезная заявка от имени рынка на реванш за более чем семидесятилетнюю его недооценку. Реванш, быть может, в чем-то действительно заслуженный, но только не ценой развала экономики, падения благосостояния и потенциала жизнедеятельности советских людей.

Нужен ли рыночной экономике план?

Что же скрывается за понятием «регулируемый рынок»? Кто и как его регулирует? Если государство, тогда посредством каких органов и каких регуляторов? Кто и как их рассчитает, обоснует, задействует без плановых балансов, нормативов, без научного обоснования пропорций, воспроизводственной структуры, а также финансовой, денежной, ценовой, распределительной, социальной политики? Надо сказать, что в лучшие периоды у плановиков под напором текущих проблем и задач не оставалось времени на главное — углубленную проработку политики, структуры, пропорций, факторов сбалансированности. В то же время давление отраслей и регионов, нередкое вмешательство сверху, волюнтаристские установки препятствовали нормальному течению планового процесса, а порой даже сводили к нулю усилия плановиков. Если добавить к этому еще сотни постановлений, идущих вслед утвержденному плану и требующих перераспределения ресурсов в пользу какой-нибудь новой «великой» идеи, то станет очевидной «золушкина» судьба планирования как системы. Монстр расточительного производства ради затратных, стоимостных объемов, а не ради потребления порожден отнюдь не плановиками и не в плановых органах.

Высокопрофессиональный состав работников Госплан СССР представлял в верхние эшелоны власти вполне обоснованные, увязанные, сбалансированные и реальные проекты планов и концепций к ним. Но произвольное субъективное их перекраивание усилиями политиков ориентировало на то, что еще наше поколение будет жить при коммунизме, что реки потекут вспять, а гиганты в промышленности и сельском хозяйстве станут маяками коммунистического труда и благополучия народа.

В то же время капитализм нашел способ взаимодействия рыночных и плановых начал и с его помощью серьезно ослабил кризисные тенденции и явления, усилил через государственное регулирование социальную направленность экономического развития, ограничил негативные последствия сверхмонополизации.

Дж. Гэлбрейт — один из отцов идеологии обновленного капитализма — особо разработал проблемы, связанные с «Природой промышленного планирования», в том числе такие темы, как «Планирование и предложение капитала», «Регулирование совокупного спроса», «Индустриальная система и государство»¹. Речь идет об отношении между обществом, отдельной организацией и личностью: «Государство регулирует совокупный спрос на продукты индустриальной системы, что является неотъемлемым условием ее планирования»².

Но вместе с тем есть и другой аспект. В понятие «регулируемый рынок» вкладывается то содержание, что рынок регулируется государством как через административное, так и экономическое воздействие. Какое между ними соотношение — никто определенно не знает. Возьмем, к примеру, цены. Ценовое регулирование подается как основная форма экономического управления. Однако решение о лимитных ценах, установление верхнего предела, определение перечня продукции, где будут действовать договорные и свободные цены, фиксирование сферы продаж по ценам международного рынка — все это методы чисто административные.

Спрашивается: а где вообще место для действительно экономических регуляторов, которые носили бы объективный характер и отражали прямые и обратные связи между плановыми и рыночными элементами, планом и рынком? На наш взгляд, регулируемая экономика — это такая система экономических отношений, когда посредством плана регулируются макропропорции, макросбалансированность народного хозяйства, а рынок регулирует микропропорции, локальную сбалансированность всех экономических процессов с учетом данных макропропорций и балансов. Это давно усвоила практика современного капитализма.

У нас много говорят о возвращении к рынку периода нэпа. Но вот что отмечал тогда профессор МГУ Л. Н. Юровский: «...Нормальные плановые элементы нашего хозяйства вовсе не ликвидируют товарного хозяйства и не вытесняют его»³. Он утверждал, что будет рынок и план в их взаимодействии, но это будет какой-то другой план. Ему вторит теперь профессор Бирмингемского университета Р. Дэвис: «Эти исследователи не способны заметить, что нэп был сочетанием рынка и государственного планирования... Высокий уровень капитальных вложений в промышленность и сельское хозяйство был достигнут именно благодаря этому сочетанию»⁴. А ведь перестройка призвана решать куда более сложные проблемы совершенствования пропорций воспроизводства, структурных изменений, технологического переоснащения отраслей народного хозяйства, конверсии, экологии, вхождения в международное разделение труда, в мировую валютную систему, в новые экономические отношения республик и других регионов. И что — все это делать без плана, без плановой координации и регулирования, на одной только рыночной эйфории и мелких рыночных структурах переходного периода, который займет как минимум два десятилетия? Наивности и безответственности такого рода представлений и предложений можно только удивляться.

¹ Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.

² Там же. С. 350.

³ См.: Юровский Л. Н. К проблеме плана и равновесия в советской хозяйственной системе // Вестник финансов. 1926. № 12.

⁴ См.: Коммунист. 1990. № 8. С. 76.

В мире нет идеальных моделей рыночной и плановой экономики. Западные экономисты применяли термин «смешанная капиталистическая экономика», когда доля государственного сектора составляла в ней до 40% ВВП (Италия, Франция), и точно так же характеризуют ее сегодня, когда эта доля снизилась до 7—15%. Мы же, будучи еще на пороге разгосударствления, уже определили следующий шаг как переход к рыночной экономике, а планирование предаем анафеме, хотя доля государственной собственности будет сохранять определяющую роль как минимум до следующего тысячелетия. Видимо, кому-то очень нравится ситуация: ни плана, ни рынка. Деструктивные движения уже подстраивают под нее свои утопические, разрушительные теории.

Если сохранять объективность и реалистичность, то речь может идти только о смешанной экономике, в условиях которой будет формироваться целостная интеграция и взаимодействие плана и рынка, плановых и рыночных отношений. Для этого необходимо действительно научное, новое по своей сущности планирование, которое возвышает отношения планомерности до реальных потребностей человека, из которых оно исходит при формировании портфелей заказов на производство товаров и услуг, обеспечении ассортиментной сбалансированности производства и потребностей (с учетом, разумеется, платежеспособности заказчиков).

Такой планово-рыночный портфель заказов может охватывать до 80% производственных возможностей общества и способен создать в течение одного планового периода первичный цикл рыночных отношений, потоков и структур. Аналогичный подход реализуется сегодня современным мировым рынком, суть которого состоит в определении спроса на продукцию, услуги, перелив капиталов, рабочую силу, другие ресурсы. Именно на этой стадии государство включает свои механизмы и регуляторы, и прежде всего в сфере воздействия на структурные процессы с целью недопущения монополистических «игр» и обеспечения условий для технологической динамичности экономики.

Что делать плановикам?

Как ни банально это звучит, но работы у плановиков прибавится на всех этапах перехода к рынку и будет еще больше, когда рыночная (читай: смешанная) экономика станет функционировать в полную силу. Так что предстоит не искать работу, а повышать квалификацию кадров и научную обоснованность плановых разработок. Почему же массив плановой работы будет нарастать, если даже понятие «план» вытесняется плановым регулированием, а последнее — регулируемым рынком? Здесь можно указать следующие факторы, которые будут требовать расширения функций плановых органов.

Во-первых, множественность форм собственности, а впереди — и многоукладность экономики с ее спецификой, с проявлениями которой, надо сказать, мы уже столкнулись в виде региональных «суверенитетов», кооперативной «вольности», экономической безответственности государственных хозяйственных структур, не желающих «отставать» от кооператоров и т. п. Пока еще удельный вес новых форм измеряют несколькими процентами ВВП, однако плановики и статистика уже улавливают мощное их влияние на рост инфляции и цен, развитие дестабилизации. И для того чтобы овладеть в дальнейшем этими новыми формами, надо не только знать опосредуемые ими объемы производства, услуг, перераспределение кадров, доходов, но и уметь оценивать реальный вклад каждой формы собственности в общественно необходимые затраты, реальное воздействие на ценообразование, динамику национального дохода, ВВП, распределительных отношений, на сбалансированность предложения и спроса, качество, структурные изменения в процессе воспроизвод-

ства. Без этого вообще нельзя говорить о каких-то регуляторах, а тем более квалифицированном регулировании рынка и рыночных отношений.

Во-вторых, наш единый народнохозяйственный комплекс рассматривался и раскрывался в системе планов по схеме: макро-мезо-микро-уровень. Региональный аспект формировался в основном сквозь призму взаимодействия народнохозяйственных и отраслевых плановых структур и лишь дополнялся территориальными, особенно при формировании и распределении бюджетных средств, продовольственных и непродовольственных ресурсов.

В новых условиях возрастает роль региональных структур и субъектов планирования и хозяйствования. Здесь требуются принципиально новые схемы и технологии планирования, сбора и обработки информации, идущие снизу: от предприятий, ассоциаций, объединений, организаций — к региональным структурам экономического управления (регулирования) и к макроуровню, с одной стороны, а с другой — от тех же первичных звеньев — к отраслевым структурам и к народнохозяйственному уровню. При этом соответствующие информационные потоки могут оказаться далеко не однородными, не сопоставимыми и, следовательно, трудно сводимыми и анализируемыми по критериям макроуровня.

Но кто когда занимался этим в сложившейся системе планового управления и кто будет заниматься в новых условиях? А ведь это процесс многоитерационный, выходящий на политические и социальные проблемы. Предварять его должна квалифицированная обработка потоков экономической и прежде всего нормативной информации, данных о потребностях общества, общегосударственных нуждах (заказах) и фондах, о всей структуре и пропорциях воспроизводства. **В итоге должна быть сформирована новая структура народнохозяйственных планов** на всех уровнях в качестве основы координации, регулирования всех процессов жизнедеятельности общества. В ней особо должны быть выделены планы субъектов общегосударственной собственности, включая оборонный, транспортный, топливно-энергетический комплексы, экологию, связь. В их число важно, на наш взгляд, включить также металлургический и химический комплексы.

Важнейшее звено в новой системе планирования составит блок экономических рычагов и регуляторов, находящихся во взаимодействии с рыночным механизмом. Например, госзаказ есть плановый регулятор; но, будучи опосредован рыночными отношениями при формировании портфеля заказов и объемов межрегиональных поставок, это уже смешанный регулятор. Тут план и рынок не противостоят друг другу, а взаимодействуют по критерию достижения увязки производственных возможностей с потребностями каждого заказчика (потребителя). Очевидно, что такая деятельность плановых органов принципиально отличается от разверстывания заданий и показателей от Госплана СССР и госпланов республик до предприятий и требует несравненно более высокой квалификации работников плановых органов.

Какие проблемы решает рынок?

Плановикам предстоит найти механизм сочетания, а лучше сказать — интеграции плана и рынка. Проблема действительно сложная. Отношение к ней, так же как и к формам собственности, приводит к поляризации мнений ученых и практиков. В связи с этим хочется подчеркнуть, что утверждение в хозяйственных отношениях полного хозрасчета (экономической ответственности) немыслимо без перестройки планирования народного хозяйства на основе глубокой интеграции отношений планомерности и товарно-денежных отношений, плана и рынка, тесной их увязки, взаимодействия натурально-вещественных и стоимостных по-

токов в процессе производства, обмена, распределения и потребления. Новизна здесь состоит в том, что диалектически противоречивое взаимодействие плана и рынка становится важнейшей движущей силой качественного обновления планирования, создания предпосылок для его демократизации.

Важно отметить, что мы исходим из того, что рыночные отношения опосредуют не какую-либо часть плана, связанную с ограниченными ресурсами оптового рынка, формируемого ныне преимущественно за счет сверхпланового производства и реализации продукции, а всю структуру планов производства, обмена, распределения и потребления. **Иначе говоря, план и рынок предстоит сочетать в технологии планирования, в договорных отношениях, в неразрывности натурально-вещественных и стоимостных циклов, в которые органически вплетаются реальные экономические (хозрасчетные) отношения.**

Известно, что взаимодействие плановых решений макроуровня и основного звена в процессе составления планов имеет многоитерационный характер и приобретает партнерскую взаимответственность в части увязки критериев и интересов общества и трудовых коллективов. Рыночное опосредование этих отношений обеспечивает реальную их демократизацию и более полный учет структуры спроса.

Рынок становится как бы контролером, экспертом планового регулирования пропорций, структуры, сбалансированности и поддерживает прямую и обратную связь со всеми субъектами планирования и хозяйствования. Это будет действительно специфический социалистический товарный рынок, но со всеми функциями мирового рынка. Специфика его состоит в том, что он выступает фактором планового процесса, определяет условия реальной, фактической сбалансированности планов производства с материальными ресурсами и платежеспособными потребностями каждого хозяйственного и торгового партнера.

Какой вклад он вносит в новые экономические отношения? Во-первых, устраняет антагонизм плана и свободного рынка, обеспечивает их постоянную интеграцию. Во-вторых, реальный рынок в своей первооснове формируется в течение планового периода и действует, непрерывно развиваясь и укрепляясь, вместе с перестройкой хозяйственного механизма. В-третьих, кладет конец волюнтаризму, необоснованности плановых решений и полностью демократизирует систему управления. В-четвертых, обеспечивает необходимую динамическую сбалансированность планов производства, обмена, распределения и потребления в их взаимообусловленности. В-пятых, становится условием технологии разработки государственных планов, начиная снизу, от предприятий и регионов, и полностью отрицает развертывание заданий сверху вниз.

Наконец, важно учитывать, что во время переходного периода, когда доля государственной собственности будет еще определяющей, экономика не может функционировать только на обособленных регуляторах. Должно быть организовано функционирование системы прогнозов, планов, программ, балансов, нормативов, регуляторов, стимулов, санкций. Особенно возрастет роль межрегиональных балансов и планов распределения, принципиально новых структур формирования и распределения бюджетных ресурсов, валютных средств и т. п. Без разработки планов комплексного развития страны и республик, т. е. единого народнохозяйственного комплекса, нельзя принять ни одного экономического обоснованного решения по перечисленным выше направлениям. К сожалению, эти проблемы мы не сумели даже поставить на XIII пятилетку. Причина этому — поспешная и неоправданная ломка плановых структур управления.

Страна переживает период неустойчивости экономических, социальных и политических процессов и структур, полярности экономического мышления и концептуальных подходов к перестройке всех сторон жизни

общества. Принимаемые законы и решения по становлению новых производственных отношений, моделей перестройки экономики, управления, форм и методов хозяйствования пока не сформировались в систему, имеющую прямые и обратные связи, и не дают должной отдачи. В результате усиливаются негативные экономические, социальные и политические тенденции в обществе, нарастает недоверие к проведенным преобразованиям.

В то же время общество оказалось не готовым к принятию радикальных перемен в формах собственности, плановых и рыночных отношениях, подходах к новым критериям социальной защищенности. При этом экономика, несмотря на развал планового управления, межрегиональных и межотраслевых связей, кооперации по прямым договорам, забастовки, национальные и региональные блокады, продолжает функционировать. Однако уже допущен значительный спад. И если не принять должных мер, то он может быстро стать критическим. Главным фактором, способным исключить галопирующую инфляцию и полное расстройство денежного обращения, является сохранение на продукты питания и некоторые промышленные товары стабильных цен, чтобы гарантированно удовлетворять хотя бы минимальные потребности населения. Введение же свободных цен снимет действие этого фактора.

Реализация принятой программы стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике на первых порах приведет к усилению негативных тенденций и явлений, прежде всего в связи с неготовностью экономики и трудовых коллективов к восприятию новых условий. Сказывается и концептуальная противоречивость программы, попытки сформировать модели «чистой» рыночной экономики, ориентированной на приватизацию средств производства и едва ли не примат частной собственности. Такой подход неизбежно ведет к болезненным деформациям в экономике и системе управления. Этого надо избежать на основе разумной тактики осуществления программы.

Переходный период на протяжении XIII и XIV пятилеток во многом будет нести на себе отпечаток сложившегося неравновесия общественно-политической, государственной и экономической систем, а также непоследовательного, спорадического отражения отдельных элементов рынка в содержании и структуре планов на 1991 год и XIII пятилетку. Эти планы будут характеризоваться эклектичностью методологии, низким уровнем экономической обоснованности решений и большой долей явной и скрытой несбалансированности. Планы не будут достаточно полно отражать реальные социально-экономические процессы, в том числе связанные с динамикой форм собственности, межреспубликанских экономических отношений, особенно из-за недооценки роли планового управления экономикой в переходный период и попыток отторжения плана от рынка в условиях перестройки (деформация наоборот). В прошлом все это не могло не привести к «натурализации» планового управления, формальному, счетному использованию стоимостных категорий в планировании, хозрасчете, экономическом стимулировании, к несбалансированности натурально-вещественных и стоимостных факторов экономического развития, потере стимулирующих функций плана, отрыву цен от стоимости. Отрыв рынка от плана в новых условиях ничуть не лучше и может дать еще более тяжелые последствия.

В связи с этим представляется недалековидной политика поспешной ломки системы народнохозяйственного планирования и планового регулирования. На данном переходном этапе особенно важно находить механизмы взаимодействия отношений планомерности и товарно-денежных отношений, плана и рынка, не снимая ответственности с государственных органов за процесс качественного обновления структуры и пропорций воспроизводства на базе новейших технологий, стабилизацию и сбалансированность экономики, социальную защищенность населения.

СПРОС И ЕГО УДОВЛЕТВОРЕНИЕ

А. Левин,

канд. экон. наук

В условиях перехода нашей страны к рыночной экономике проблема стабилизации потребительского рынка, пожалуй, одна из самых важных. Ее решение уже нельзя откладывать на неопределенный срок. Дефицит приобретает хронический характер, а это может привести и уже приводит к глубоким негативным социально-экономическим и политическим последствиям.

Где же выход из создавшегося положения?

Прежде всего — несколько теоретических соображений по этому поводу. Проблему стабилизации рынка (под которой мы понимаем насыщение его товарами) очень часто путают с проблемой его сбалансирования. На первый взгляд они действительно представляются идентичными. Однако на самом деле сбалансировать потребительский рынок — это еще не значит устранить дефицит, насытить его товарами.

Потребительский рынок легко можно сбалансировать путем повышения цен, установления свободных, или договорных, цен, что, кстати, и предлагается некоторыми экономистами. Но товарный дефицит от этого не исчезнет: ведь производство товаров не увеличится. Наоборот, оно может только уменьшиться, ибо возросшие цены позволят получать производителям прибыль даже большую, чем прежде. Опыт введения свободных (или договорных) цен уже имеется в странах Восточной Европы. Нельзя сказать, чтобы он был положительным. И вряд ли нам стоит идти по этому же пути, повторять те же ошибки.

К тому же сбалансированность дефицитного потребительского рынка, достигнутая через повышение розничных цен или введение свободных (договорных) цен, весьма нестабильна. Она будет нарушаться при любом, даже незначительном росте доходов населения, которые в рыночной экономике удержать на низком уровне нельзя. А вот цены в нормальной и стабильной рыночной экономике можно не только держать на одном уровне, но и снижать, разумеется, и свободные.

Таким образом, повышение розничных и введение свободных цен как средство стабилизации рынка, по нашему мнению, неприемлемо, хотя этот путь кажется наиболее легким и простым. Но, как показывает опыт, простые решения не всегда самые правильные.

Предлагается и несколько иная концепция сбалансирования рынка с помощью цен: оставить контролируемые государством розничные цены на самые необходимые товары (в основном это простейшие продукты питания) на прежнем уровне, а все остальное продавать по бесконтрольным свободным (или как их теперь принято называть — договорным) ценам. Правда, остается неясным, кто с кем должен договариваться — только торговля с промышленностью (как это сейчас происходит) или же все-таки в этом договоре должны участвовать и потребители, что было бы вполне логично. Но об этом ни слова не говорят те, кто предлагает балансировать рынок с помощью свободных и договорных цен.

К практике договорных цен в нашей стране мы еще вернемся. Пока же лишь отметим, что и это решение не дает ответа на главный вопрос: как стабилизировать потребительский рынок и насытить его товарами?

И еще одно теоретическое соображение по поводу рынка. Сейчас многие (в том числе и люди, не имеющие отношения к экономике) говорят о необходимости введения свободных рыночных цен и свободного рынка, плохо представляя себе не только то, к чему это может привести, но о каком рынке и о чем вообще идет речь. Если говорить о нашем

внутреннем рынке, то он давно уже действует. Но сейчас он полностью дестабилизирован и развален. Поэтому проблема заключается прежде всего в его стабилизации, насыщении товарами. А это возможно лишь путем развития их производства, создания действенной конкуренции между производителями, но отнюдь не с помощью манипулирования ценами, как предлагают.

Если же говорить о свободном, нерегулируемом рынке (который обычно и имеется в виду теми, кто настаивает на введении свободных цен, будучи плохо знаком с теорией и практикой рынка), то переход к нему в нашей дефицитной экономике, что называется «в одночасье», грозил бы в такой огромной стране, как наша, крайне тяжелыми последствиями. Во-первых, полным хаосом и анархией, которые заведут страну и народ в такой лабиринт, выбраться из которого мы вряд ли сможем. Во-вторых, это привело бы к резкому повышению розничных цен и ухудшению благосостояния большинства населения. Правда, сейчас нам говорят — и Президент, и правительство, и экономисты — о том, что через это нужно пройти. Но зачем же обязательно идти этим опасным путем, если есть другие? В-третьих, при таком варианте неизбежно возникновение монопольного сговора производителей с целью удержать высокие цены, который, впрочем, уже сейчас существует среди некоторых производителей-кооператоров (и этот этап тоже пришлось бы пройти нашему «капитализируемому» рынку). И никакое антимонопольное законодательство не в силах будет этот сговор разрушить.

Думается, что все это хорошо понимают экономисты, специализирующиеся на проблемах рынка. Но непонятно тогда, зачем «подзадоривать» людей идеями «свободного рынка», который якобы можно ввести с завтрашнего дня и «все будет хорошо». Впрочем, эти идеи разделяются и некоторыми политиками.

К сожалению, их придется разочаровать — хорошо не будет. Пример тому — все та же Польша, где попытались ввести свободный потребительский рынок «с завтрашнего дня» (с августа 1989 г.). О печальном итоге этой попытки всем известно.

Настоящий стабильный потребительский рынок нужно (и придется) создавать постепенно и проявлять на этом пути немало усилий, знаний и способностей, а не предлагать балансировать его свободными (договорными) ценами. Попытки «рубить сплеча» ни к чему хорошему привести не могут.

Каковы же условия создания нормального стабильного рынка, как ликвидировать дефицит товаров народного потребления, причем с наименьшими издержками и для населения, и для всей экономики? Прежде чем ответить на эти вопросы, необходимо дать хотя бы краткую характеристику сложившегося положения на потребительском рынке.

То, что дефицит на потребительском рынке принял катастрофические размеры, стало уже фактом, не требующим доказательств. Но каковы его истинные масштабы? И чем конкретно он определяется? Об этом можно судить по величине так называемого текущего (т. е. ежегодно образующегося) неудовлетворенного спроса, который определяет, в частности, рост вкладов в учреждениях Сбербанка. В 1989 г. такой спрос составил, по нашим оценкам, более 25 млрд. руб., или примерно 70% общего прироста вкладов за год. Для сравнения отметим, что пять лет назад (в 1984 г.) текущий неудовлетворенный спрос был примерно в 2,5 раза меньше и доля его в приросте вкладов составляла менее 50%, а в 1981—1982 гг. он равнялся всего лишь 3—4 млрд. руб. В 1990 г., по нашим расчетам, этот спрос составил рекордную величину — свыше 30 млрд. руб., а с учетом денег, скопившихся на руках у населения, — более 40 млрд. руб.

Однако масштабы дефицита характеризуют не столько текущий, сколько мобильный (т. е. те деньги, которые реально могут быть выбро-

шены на рынок) неудовлетворенный спрос. Общая сумма их, накопленная в Сбербанке только за последние пять лет (включая и 1989 г.), составляет более 100 млрд. руб. (без учета денег, находящихся на руках у населения).

И при таком огромном неудовлетворенном спросе происходит снижение темпов роста производства товаров народного потребления (по некоторым из них — даже абсолютное уменьшение выпуска). С 1986 г. началось «проедание» товарных запасов, которые (исчисленные в днях розничного товарооборота) сократились за 1986—1989 гг. на одну треть (в оптовой и розничной торговле и промышленности). Абсолютный их размер также резко сократился, хотя раньше он постоянно увеличивался. Если к этому добавить, что в 1990 г. производство некоторых товаров продолжало уменьшаться, то масштабы дестабилизации рынка будут вполне ясны.

Только определив причины дестабилизации потребительского рынка, можно найти выход из создавшейся ситуации. Одна из них, на наш взгляд, — замораживание ресурсов производственных вложений в долгосрочных, торможение прироста предметов потребления. Правда, в плане на 1990 г. было намечено существенное сокращение производственного строительства и повышение доли фонда потребления. Но положение мало изменилось.

Вторая причина — недостатки хозяйственного механизма, и в том числе новых его элементов, введенных уже в годы перестройки и наносящих непоправимый вред всей нашей экономике. Дело в том, что задания (госзаказы) на производство товаров народного потребления разрабатываются все в тех же стоимостных валовых показателях. Причем с 1986 г. стал действовать «вал» в самой худшей его форме — в розничных ценах. Это в сочетании с данной производителям свободой устанавливать договорные цены (уровень которых, кстати сказать, до последнего времени ничем не ограничивался) и привело к тому, что предприятия группы «Б» стали выполнять госзаказы не за счет увеличения натуральных объемов производства, а за счет взвинчивания цен, а следовательно, и уменьшения выпуска дешевых товаров.

Предприятия незамедлительно воспользовались недостатками хозмеханизма. Например, мебельная промышленность с успехом выполняла задания по объему производства мебели в розничных ценах, в 1989 г. по сравнению с 1985 г. оно увеличилось на 20%. А производство пользующихся спросом диванов, кушеток в натуральных показателях намного уменьшилось (по сравнению с 1970 г. — в 2 раза). И теперь заявки торговых организаций на диваны удовлетворяются промышленностью меньше чем на одну треть. При этом производственные мощности предприятий недоиспользуются (на некоторых фабриках и заводах, производящих товары народного потребления, на 20—30%).

И в то же время происходил постоянный рост розничных цен. Только за последние четыре года (с 1985 по 1989 г.) индексы средних розничных цен покупки мяса и мясопродуктов в государственной и кооперативной торговле выросли на 10%, хлебопродуктов — на 19, картофеля — на 40, овощей — на 26, одежды, тканей и белья — на 23, цветных телевизоров — на 12, холодильников и морозильников — на 14% и т. п. А на некоторые виды швейных изделий, в том числе детского ассортимента, для пожилых людей, они увеличились на 30—40% и более. В 1990 г. цены продолжали повышаться.

И одна из причин такого небывалого их роста — именно чрезмерное «увлечение» договорными ценами. Доля товаров легкой промышленности, продаваемых по этим ценам, возросла в несколько раз, зато производство изделий массового спроса в той же промышленности сокращается. А на некоторых швейных фабриках («Салют», «Большевичка» и др.) почти вся продукция стала продаваться по повышенным ценам.

«Знаки отличия» стали присваиваться даже изделиям низкого качества. Причем сами потребители никогда, ни раньше, ни теперь, не участвовали и не участвуют в установлении договорных цен на товары народного потребления. Это делается за их спиной, хотя в принципе они должны сказать свое слово, например, через свои потребительские общества.

В настоящее время договорные цены — это, по существу, монопольные цены промышленности и торговли, и те и другие стараются лишь увеличить надбавку. Причем довольно часто торговля добавляет еще и от себя надбавку к этой договорной цене. Особенно участились такие случаи в последнее время, и об этом тоже не мешало бы знать тем, кто предлагает балансировать потребительский рынок только с помощью договорных цен. Правительство в этой ситуации не в состоянии действительно защитить малоимущие слои населения от роста дороговизны, какие бы радужные обещания на этот счет оно им ни давало.

Причина третья — значительный экспорт товаров народного потребления, за который мы почти не получаем твердой валюты. Из страны вывозится почти 30% всех произведенных легковых автомобилей (одна доводка которых до требований западных покупателей «съедает» большую часть вырученной валюты), примерно столько же фотоаппаратов, свыше 20% холодильников, больше половины крабовых консервов, почти все 100% свежих и свежемороженых крабов и т. д. И этот огромный экспорт ведется в то время, когда наш внутренний рынок опустел. Наряду с этим был сокращен импорт товаров народного потребления.

Следующая причина дефицита — активная деятельность новых кооперативов, которые скупают в торговле дефицитные товары народного потребления (часто за взятки) в огромном количестве и для перепродажи, и для использования в качестве сырья на изготовление своей собственной продукции, и, наконец, для своего собственного потребления, чтобы отоварить свои «длинные» рубли, постоянно теряющие реальную покупательную способность.

Правда, иные теоретики кооперативного движения говорят, что кооперативы не столь многочисленны и обороты у них не столь велики, чтобы они могли нанести какой-либо урон потребительскому рынку, а заодно и денежному обращению. Но это утверждение неверно. В 1989 г. объем реализации их продукции и услуг составил 40 млрд. руб., а доля их выручки от реализации — 4,4% валового национального продукта. Однако и эти оценки явно занижены, потому что действительная выручка новых кооперативов гораздо выше (за счет сокрытия доходов от налогообложения). А общее число действующих кооперативов к концу 1990 г. превысило, по оценкам, 200 тыс. К тому же, как учесть влияние кооператоров на поведение, отношение к труду в передовых коллективах государственных предприятий и организаций?

И именно противозаконная деятельность многих кооперативов вынудила Верховный Совет СССР принять поправки к Закону о кооперации, которые вступили в действие с 1 октября 1990 г., но которые так и не устранили лазейки для противоправной деятельности кооператоров.

Причина пятая — огромные потери товаров народного потребления при их производстве, переработке, хранении, транспортировке и даже в сфере потребления (особенно продуктов питания). Например, потери овощей и картофеля составляют 30% урожая, а общие потери и непродовольственные расходы по всему народному хозяйству страны измеряются огромной суммой — несколько десятков миллиардов рублей.

Причина шестая — огромный ажиотажный спрос, который постоянно подогревается слухами о готовящемся повышении розничных цен (они, впрочем, уже начали превращаться в реальность). По некоторым товарам ажиотажный спрос в 5—6 раз и более превышает обычный его

уровень. В этом же ряду — и массовая спекуляция товарами, в которую вовлечены и работники торговли.

И, наконец, еще одна причина — быстрый рост денежных доходов населения, который стал обгонять увеличение производства товаров и услуг в розничных ценах. В 1990 г. доходы населения повысились на 15%, очевидно, и в 1991 г. темпы их роста не уменьшатся. В прежние годы производство товаров и услуг для населения в розничных ценах росло быстрее доходов, и только в 1988 г. они увеличились примерно одинаковыми темпами.

Проведенный выше анализ позволяет сформулировать основные пути стабилизации и насыщения товарами потребительского рынка.

Главный среди них — структурная перестройка всей экономики, высвобождение дополнительных капиталовложений для развития производства товаров народного потребления (за счет уменьшения их в группе «А»), увеличение фонда текущего потребления и непроектно-строительного строительства, конверсия оборонных отраслей.

Может показаться, что структурная перестройка уже началась: в 1989 г. производство товаров народного потребления (без алкогольных напитков) увеличилось на 6%, тогда как промышленное производство средств производства — менее чем на 1%. Но это в стоимостных показателях. А выпуск многих товаров в натуральном выражении продолжает сокращаться, либо в лучшем случае растет незначительными темпами. Так, производство тканей всех видов в 1989 г. осталось на уровне 1988 г., чулочно-носочных изделий уменьшилось на 0,5%, электроутюгов — на 2, швейных машин типа «Зигзаг», пользующихся наиболее высоким спросом у населения, — на 2, легковых автомобилей — на 4, велосипедов — на 1% и т. д. Выпуск ряда других товаров увеличивается крайне незначительными темпами: обуви — на 0,9%, часов — на 1,6, мотоциклов и мотороллеров — на 0,7% и т. д. В 1990 г. ситуация не улучшилась, а в ряде случаев и ухудшилась.

А теперь представим, что будет, если натуральные объемы производства и дальше станут сокращаться? Очевидно, часть рабочих, инженеров, технологов и других специалистов окажутся лишними и будут сокращены. Появится массовая безработица, к которой нас уже подготавливают многие экономисты, заявляя, что она неизбежна. Да и Закон о занятости говорит о том же. Но при этом почему-то не говорится, вследствие чего произойдет рост безработицы. Конечно же, вследствие уменьшения натуральных, физических объемов производства, а ведь этого допускать нельзя!

Прежде всего необходимо прекратить разрабатывать государственные заказы в розничных ценах и экономически стимулировать предприятия за выполнение и перевыполнение этих госзаказов, а также временно, хотя бы до тех пор, пока не будет обеспечено минимальное насыщение рынка товарами, устранить практику введения свободных (договорных) розничных цен.

Последнее предложение может быть многими расценено как «консервативное наступление» на рыночную экономику, к которой мы все так стремимся (плохо осознавая, какие подводные камни ожидают нас в этом бушующем рыночном море). Но не будем торопиться с выводами. Постараемся лучше спокойно и по существу разобраться в последствиях быстрого введения свободных и договорных розничных цен в дефицитной экономике. О некоторых из них мы уже писали выше. Кроме того, такие цены могут дать (и уже дают) огромный стимул для махинаций в торговле, уследить за которыми никто — ни финансовые, ни правоохранительные органы не смогут. Правда, сейчас предлагается даже раздать государственные торговые предприятия в частную собственность и тогда, говорят нам, и следить за махинациями с ценами не будет никакой нужды,

Но кто станет владельцем торговых предприятий? За взятки их скрупят дельцы теневой экономики, для которых интересы потребителя ничего не значат, и они будут еще больше наживаться на «игре» со свободными ценами.

Приватизация собственности в торговле, сфере платных услуг сама по себе не приведет к насыщению рынка товарами. Более того, это может вызвать только дестабилизацию потребительского рынка, еще более сильную, чем сейчас. Ведь частные собственники, имея огромные доходы, будут скупать товары, приток которых, возможно, и увеличится в нашей торговле (за счет конверсии, импорта и т. п.). Они будут продолжать свои махинации, а население опять будет «терзать» дефицит.

Пожалуй, стабилизации рынка может способствовать свободная предпринимательская деятельность в производстве товаров народного потребления, условия для которой можно было бы создать.

Следовало бы разработать экономические рычаги для стимулирования такой деятельности. Это могут быть льготные кредиты, снижение налоговых ставок, особенно в первые год-два и для малых предприятий и предпринимателей, которые реализуют свою продукцию по государственным ценам. И только после того, как будет обеспечена монополизация рынка, появится конкуренция производителей и продавцов, которая заменит конкуренцию покупателей, существующую сейчас, можно будет, причем постепенно, переходить к свободным ценам. Если же повсеместно ввести их уже сейчас при хроническом дефиците, то экономика неизбежно окажется в глубочайшем кризисе, еще более тяжелом, чем нынешний. Ведь промышленные предприятия не станут перенапрягаться и производить больше продукции, зная, что они могут получить гораздо большую прибыль путем завышения цен. Это неизбежно повлечет за собой уменьшение объемов производства товаров народного потребления, национального дохода и валового национального продукта. Уже в 1990 г. по сравнению с 1989 г. национальный доход снизился на 4%, производительность труда — на 3%. И это, по-видимому, далеко не предел нашего «падения».

Бесконтрольное ценообразование может слишком дорого обойтись всему нашему народу. Ведь компенсации, которые предполагается выплатить населению за повышение цен, и индексация доходов не восполнят всех потерь народа от роста цен. А наш вконец расшатанный бюджет не выдержит тяжести компенсаций, индексаций, дотаций и др.

Однако контроль за ценами должны осуществлять, конечно, не центральные правительственные органы (в лице Госкомцен СССР), а местные (в крайнем случае — республиканские) органы власти. Именно они должны решать, стоит ли «отпускать цены на свободу» и когда это нужно сделать. И если такое решение будет принято, а товаров на рынке не прибавится, то отчитываться за это местные Советы будут перед своими избирателями.

Единственное, за счет чего могут быть повышены розничные цены — это их дифференциация на отдельные товары и продукты в зависимости от качества последних. Сейчас, например, все мясо продается по одной гоцене — и мороженое, и охлажденное, и парное, с костями и без них. Но качество и питательная ценность его неодинаковы. Поэтому и продавать мясо нужно и по рублю за килограмм, и, скажем, по 5—7 руб. То же самое — и с другими товарами.

Каковы же другие пути стабилизации нашего потребительского рынка? Они — в устранении причин, вызывающих его нестабильность и перечисленных выше. И в общем-то ясно, как их устранить. Возьмем, к примеру, деятельность некоторых кооперативов, скупающих товары в государственной торговле и перепродающих их по спекулятивным ценам. Здесь решение, казалось бы, простое: внести соответствующую статью в действующий ныне Закон о кооперации, запрещающую скупку

товаров в государственной торговле и перепродажу их по спекулятивным ценам, даже в случае их некоторой переработки. Однако сейчас рассматривается законопроект, легализующий деятельность по скупке и перепродаже товаров предприятиями, в том числе кооперативами. И, видимо, он будет принят, а это только усилит дестабилизацию рынка.

Еще один путь решения рассматриваемой проблемы — сокращение экспорта товаров народного потребления, который мы ведем с неослабевающим энтузиазмом, надеясь, видимо, на этом разбогатеть. Но надежды эти тщетны. Такая расточительность, вывоз товаров, которых у нас не хватает, слишком дорого нам обходится, и не только с экономической, но и социальной и политической точек зрения.

Что касается расширения импорта товаров, то ему не без успеха противодействует все та же хорошо знакомая нам «присказка»: у государства, мол, нет валюты на эти цели. Но хорошо известно, какое огромное количество валюты расходуется на финансирование многочисленных, но малоэффективных, а то и вовсе бесцельных поездок за рубеж чиновников всех рангов и специальностей. Необходимо также сократить закупки импортного оборудования, которое у нас не используется, нередко гибнет под открытым небом.

Следует перестать вывозить за рубеж продукты питания, в частности те, которые мы снова покупаем за валюту (например, зерно, мясопродукты и т. д.). Причем вывоз этих продуктов не дает нам валютных поступлений, а на их закупки мы тратим миллионы долларов.

Приобретать на валюту нужно только те товары, которые сами мы производим пока не можем или качество которых на мировом рынке значительно выше, а цена ниже. Это в основном бытовая электроника. И в первую очередь необходимо выделить валюту на закупку социально приоритетных товаров, лекарств, изделий для инвалидов и т. п.

С переходом на рыночные отношения каждый местный орган власти должен сам решать, какие меры ему вводить по стабилизации потребительского рынка на своей территории, обязательно советуясь со своими избирателями. Ведь условия снабжения отдельных территорий, которые при переходе к рыночной экономике должны целиком и полностью зависеть от результативности их работы, будут различны. Поэтому и выбор мер стабилизации потребительского рынка в отдельных регионах должен быть неоднозначен.

Стабилизации потребительского рынка должна способствовать и конверсия военно-промышленных предприятий. Но здесь тоже нужно действовать предельно осторожно: не навязывать «сверху» военным предприятиям обязательные для производства товары народного потребления (как это нередко делается сейчас), а дать возможность им самим производить то, что они считают нужным, учитывая при этом два момента: требования рынка и возможность перепрофилирования производства на выпуск мирной продукции с наименьшими затратами.

Что касается борьбы со спекуляцией и «припрятыванием» товаров работниками торговли, то здесь помогут только жесткие меры уголовной ответственности. И они уже приняты Верховным Советом СССР.

Основное отличие наших предложений от многочисленных программ перехода к рыночной экономике состоит в том, что мы считаем необходимым стабилизировать рынок не путем повышения розничных цен или установления свободных рыночных (договорных) цен, а за счет всемерного развития производства товаров, в том числе и в порядке предпринимательской деятельности, перекрытия каналов «утечки» рыночных фондов, сокращения экспорта товаров народного потребления, расширения импорта и т. п., иными словами — за счет увеличения товарного предложения на рынке. В противном случае в скором времени мы неизбежно встанем перед необходимостью ограничения спроса с помощью денежной реформы.

ЧТОБЫ НЕ СКУДЕЛИ ПРИРОДНЫЕ КЛАДОВЫЕ

СССР богат природными ресурсами. Однако для развития народного хозяйства их нужно добывать все больше и больше. И чтобы не скудели наши недра, месторождения полезных ископаемых целесообразно рационально использовать. Рассказать, какие сложности и проблемы при этом возникают, редакция обратилась к начальнику отдела геологии Госплана СССР, д-ру геолого-минералогических наук, лауреату Ленинской и Государственных премий В. В. ПОПОВУ.

— В прессе не часто обсуждаются проблемы геологов. Интересно узнать, какие добрые вести получили вы в последнее время из тех районов, где трудятся разведчики недр?

— Согласен с вами в том, что мы не избалованы вниманием печати. О природных ресурсах и тех, кто ведет их разведку, сегодня говорят чаще всего, чтобы подчеркнуть, насколько благоприятными природными возможностями располагает наша страна и как, к сожалению, нерационально они используются. Вот тут-то, пожалуй, и проявляется нагляднее всего несостоятельность системы хозяйствования.

Что касается добрых вестей, то они приходят практически постоянно. Только в последние годы открыты и разведаны Сугмутское, Тяньское, Хантейское, Тагульское, Пякханское и Восточно-Мессояхское месторождения нефти в Западной Сибири; природного газа — Оленьск, им. Романа Требса в Архангельской обл., Ковытинское в Иркутской обл. и Штокмановское на шельфе Баренцева моря; каменного угля — Садкинское в Ростовской обл. и Шубаркуль в Казахстане; железной руды — Гусевогорское в Свердловской обл., Шимановское и Васиновское на Украине; дефицитных окисных марганцевых руд — Парнокское в АССР Коми и Федоровское на Украине, а также полиметаллических руд — Юбилейное и Захаровское на Алтае; олова — Терехтах в Якутии; платины — в Хабаровском крае; благородных металлов — Светлинское в Свердловской обл. и Кумтор в Киргизии; месторождения никеля — в Карелии.

Завершено создание новой сырьевой базы ювелирных алмазов в Архангельской обл., технических алмазов — в Казахской ССР и бокситов для алюминиевой промышленности — в АССР Коми. Благодаря усилиям геологов, работников добывающей промышленности в стране сформирована мощная минерально-сырьевая база, позволяющая полностью удовлетворять потребности в минеральном сырье за счет собственных ресурсов.

— Выходит, нет проблем?

— Проблемы есть везде, и у нас их, к сожалению, немало.

Мы наращиваем разведку полезных ископаемых, но еще быстрее растут потребности в них, особенно в нефти и природном газе, спрос на которые постоянно увеличивается.

Есть ли альтернативные, нетрадиционные источники? Этот вопрос не сегодняшнего дня. Даже самые оптимистические прогнозы базируются на том, что по меньшей мере до середины следующего века нефть, газ и уголь сохранят за собой ведущую роль в обеспечении энергией.

Из этого не следует делать вывод о прекращении работ по использованию в перспективе нетрадиционных и новых источников энергии и сырья. Они должны вестись настойчиво и целеустремленно. Ведь нельзя допустить, чтобы из-за недалековидности в применении минеральных ресурсов экономика в будущем стала бы испытывать затруднения по причине их дефицита.

Что же беспокоит геологов? Прежде всего — расточительное отношение к природным богатствам, неэкономная эксплуатация месторождений, освоение которых дается с таким трудом. И по сей день пылают тысячи газовых факелов на Западно-Сибирской низменности. В них сгорают миллиарды кубометров попутного нефтяного газа. А в конечном счете «сгорают» миллиарды рублей.

Впрочем, нерационально используется не только природный газ. При добыче безвозвратно теряются более половины вовлеченных в разработку запасов калийных солей, каждая пятая тонна угля, железных, хромовых, фосфатных руд, до 20% медных, полиметаллических, бокситовых и других руд. Не предпринимается энергичных мер к тому, чтобы возрастала степень извлечения из недр нефти, до 60—70% которой (а на многих месторождениях и больше) остается в продуктивных пластах. В горно-добывающей промышленности широкие масштабы приобрела выборочная отработка богатых руд, более мощных пластов и залежей. Относительно бедные руды не учитываются и списываются с баланса. На ряде крупных и уникальных месторождений опережающая отработка более богатых и экономически эффективных участков приводит к серьезным горно-техническим осложнениям и вынужденному уменьшению первоначально запроектированных мощностей предприятий.

Однако отметим: не все, что содержится в недрах, можно извлечь и применять при сегодняшнем уровне технологии. Но при появлении новых методов разработки природного сырья, новых технологий даже то, что лежало мертвым грузом, идет в дело.

Но это пока скорее исключение. А вот правилом, к сожалению, становятся явления другого рода — погоня за сиюминутным результатом ради выполнения текущего плана, получения дополнительной прибыли, а следовательно, и вознаграждения за высокие результаты. Но при этом применяются нерациональные схемы отработки, связанные с заведомо большими потерями; используется старое морально устаревшее оборудование из-за отставания ввода новых мощностей.

Расточительное, если не сказать хищническое, отношение к полезным ископаемым во многом обусловлено широко утвердившимся взглядом о безграничности богатств наших недр, их несметном и неисчерпаемом количестве, что и привело к тому, что необходимость бережного использования недр вроде бы отодвигается на второй план, а на первый выступает получение немедленного экономического эффекта.

— **Читатели озабочены гипертрофированным ростом экспорта сырьевых ресурсов. Что можно сказать по этому поводу?**

— О сырьевом характере нашего экспорта, основную долю в котором составляют нефть и нефтепродукты, много говорилось в печати. И вряд ли следует снова приводить конкретные цифры. Понятна и вынужденность этой меры на текущем этапе развития экономики. Но все же крайне важно, чтобы внешняя торговля сырьем осуществлялась не произвольно, под давлением складывающихся текущих обстоятельств, а на основе аналитически обоснованной концепции или программы, на несколько лет учитывающей все необходимые экономические и внешне-торговые факторы, а также возможности сырьевой базы и ее перспективы по основным видам полезных ископаемых. В ней следует предусмотреть меры по сокращению или даже полному прекращению на экспорт сырья в том случае, если эти поставки экономически невыгодны, или же располагаем данными ресурсами в ограниченном количестве.

Приведем только один характерный пример того, как не надо торговать. В течение многих лет мы экспортируем, в основном в страны Восточной Европы, железорудные концентраты и окатыши. В 1988 г. поставки их превысили 43 млн. т. Насколько велик этот объем, видно из того, что он намного больше собственного производства таких концентратов в США и почти равен суммарному производству всех остальных стран Европы, вместе взятых. Причем выгода от этой сделки не так уж значительна и вряд ли она оправдывает тот экологический ущерб природе, который наносится гигантскими горно-обогатительными предприятиями в европейской части РСФСР и на Украине. Для получения такого количества концентратов и окатышей требуются примерно 70 млн. т сырой руды и многие миллионы кубометров горных пород. К тому же следует учесть, что в данный момент разрабатываются наиболее доступные и экономически эффективные залежи железных руд. Но они ведь не безграничны и, несмотря на громадные запасы, через какие-нибудь 10—15 лет мы вынуждены будем добывать их в более сложных горно-геологических условиях и с возросшими затратами.

Рассчитывая эффективность экономических решений, связанных с экспортом, следует принимать во внимание и возможный, весьма весомый вклад тех, кто сегодня занят на производстве экспортируемого железорудного сырья, если бы они трудились в другой сфере.

В условиях регулируемого рынка, когда горно-добывающие предприятия, приобретая экономическую свободу, организуют совместное производство с зарубежными фирмами по промышленному освоению месторождений, возникает опасность разбазаривания минеральных ресурсов. Безусловно, в каждом конкретном случае требуются достаточно глубокие обоснования и разработка соответствующего механизма принятия решений, исключающие нанесение ущерба государственным интересам как в текущем периоде, так и в перспективе.

Представляется, что та экономическая концепция в области внешней торговли минерально-сырьевыми ресурсами, о которой уже говорилось, должна включать не только проблемы экспорта, но также импорта ресурсов с учетом всех экономических, геологических и других факторов, складывающейся конъюнктуры в настоящее время и ближайшие годы. Необходимо проведение всестороннего анализа обоснованности импортируемых сейчас видов сырья и продуктов их переработки, а также возможного импорта их других видов в случае, если это окажется экономически эффективнее, чем отечественное производство.

Для формирования такой общегосударственной внешнеторговой политики и ее корректировки, которая неизбежна в процессе реализации, думается, целесообразно создание специального структурного подразделения, возможно, в составе Внешнеэкономической комиссии Совета Министров СССР или ГКНТ.

— **Итак, минерально-сырьевые ресурсы — важная составная часть нашего национального богатства. Как в процессе их использования должны учитываться интересы всей страны, союзных республик, местных органов власти? Дебаты на эту тему ведутся и в печати, и с парламентских трибун, и на многочисленных митингах по всей стране.**

— Глубоко убежден, что сложившееся в народе упрощенное представление о неисчерпаемости наших природных богатств, отсутствие обоснованных расчетов на перспективу, факты вопиющей бесхозяйственности — все это в определенной степени результаты системы управления, а также того, что у недр не было хозяина. Считаясь достоянием всего советского народа, они, как и другие виды государственной собственности, по существу, являлись ничьими.

Министерство геологии СССР совместно с АН СССР и академиями наук союзных республик изучает геологическое строение территории страны и закономерности размещения в земной коре полезных ископа-

емых, организует открытие и разведку месторождений всех видов минеральных ресурсов, которые затем передаются в пользование соответствующих горно-добывающих министерств. Контроль за рациональной отработкой полезных ископаемых и охраной недр возложен на Госпроматомнадзор СССР.

Сейчас в связи с переходом к регулируемой рыночной экономике и принятием Верховным Советом СССР Закона о собственности, передающим право владения, распоряжения и пользования недрами союзным республикам и автономным территориальным образованиям, должны быть приняты меры по более эффективному и рациональному развитию и использованию минерально-сырьевой базы.

Принципиальное значение в этих условиях приобретает **создание эффективного экономического механизма**, регулирующего взаимоотношения горно-добывающих предприятий, которые выступают как пользователи недр, с соответствующими автономными и территориально-административными образованиями, их владельцами. Этот механизм должен способствовать установлению взаимовыгодных отношений добывающих предприятий и владельцев недр, соблюдению их обоюдных интересов с общесоюзными и республиканскими, а также включать жесткие экономические санкции к предприятиям, не обеспечивающим рациональной, комплексной и экологически не вредной для окружающей среды эксплуатации месторождений. Такого механизма пока нет. По нашему мнению, он мог бы быть разработан совместными усилиями научных организаций Мингео СССР, Миннефтегазпрома, Минметаллургии и других заинтересованных министерств и ведомств. Принципиальные его положения следовало бы закрепить в законах Верховного Совета СССР и союзных республик о недрах.

— **Какой должна быть геологическая служба в условиях регулируемого рынка и новых взаимоотношений союзных республик между собой и с Центром?**

— Это важный вопрос. Ведь от того, насколько эффективно будет действовать геологическая служба, зависит надежность обеспечения народного хозяйства топливно-энергетическими ресурсами, рудами для черной и цветной металлургии, золотом, платиной, алмазами, различными редкими металлами, сырьем для производства минеральных удобрений, химической промышленности, строительной и других отраслей индустрии, словом, полезными ископаемыми, представляющими собой материальную основу экономики. Их доля в общем потреблении природных ресурсов составляет более 70%. Поэтому вопросу дальнейшего развития геолого-разведочных работ и их организационной структуры в новых экономических условиях должно быть уделено серьезное внимание.

Зарубежный и многолетний отечественный опыт показывает, что наиболее эффективно проблема минерально-сырьевого обеспечения может решаться **единой для всей страны государственной геологической службой**. В большинстве развитых капиталистических стран геологическое изучение территорий, координирование и проведение геолого-разведочных работ осуществляется государственными геологическими службами при центральных администрациях. Порядок пользования недрами, в том числе и на землях, находящихся в частной собственности, определяется законом и находится под строгим государственным регулированием.

В СССР государственная геологическая служба представлена общесоюзным министерством с территориальными геологическими объединениями и научными организациями. Именно благодаря организационному и научно-методическому единству, хорошей скоординированности работ по всей огромной территории и увязке их с развитием производительных сил страны геология добилась выдающихся результатов в соз-

дании минерально-сырьевой базы — уникальной в мире по своим масштабам, многообразию и научному уровню геологических методов и технологий поисков и разведок, по совместным с научными организациями республиканских и союзной академий наук достижениям в изучении геологии страны.

Поэтому и в новых экономических условиях представляется особо важным сохранить организационно-структурную целостность и единство геологической службы страны. Целесообразность этого диктуется и рядом других факторов. Прежде всего это, конечно, огромная территория страны со строением земной коры, включающим все типы геологических структур и полезных ископаемых, какие только известны на планете. Далее, возрастающая необходимость развития геологических исследований в Мировом океане, на континентальном шельфе, в Арктике и Антарктике. Следует отметить, наконец, и то, что пространственное размещение геологических структур, определяющих крайне неравномерное распространение по территории страны различных видов минеральных ресурсов, никак не связано с существующими границами административного деления страны. В то же время только при целостном подходе к их изучению обеспечивается необходимый эффект в определении перспектив на те или иные полезные ископаемые и открытие новых месторождений.

Очевидно, что разобщение по административно-территориальному признаку отлаженного научно-производственного процесса по геологическому изучению всей территории страны, прилегающих к ней акваторий и Мирового океана, накопленных знаний и информации по строению земной коры и происходящим в ней процессам, закономерностям размещения полезных ископаемых и геозологии, кроме вреда, для экономики и науки ничего не даст.

Нельзя также не учитывать большую капиталоемкость и наукоемкость геолого-разведочных работ в условиях достигнутых ныне крупных масштабов потребления минерального сырья, особенно топливно-энергетического, закономерно снижающейся эффективности открытия новых месторождений из-за сокращающегося потенциала недр. Наши природные кладовые небеспредельны. Они не только убывают в связи с быстрой отработкой месторождений, но при этом ухудшается их качество, уменьшаются размеры вновь открываемых месторождений, усложняются горно-геологические и географические условия глубины залегания, размещение в отдаленных районах и т. д.

Частота открытия новых месторождений, особенно крупных и средних, в доступных районах и глубинах за последние 10—15 лет сократилась кратно. Можно определенно говорить, что период легкооткрываемых месторождений, дешевых энергии и сырья если не закончился, то находится на завершающем этапе. Современные достижения в геологической науке, методах и технике поисков и разведки не компенсируют всевозрастающей трудоемкости и затрат на открытие новых месторождений и подготовки разведанных запасов полезных ископаемых. Есть все основания полагать, что тенденция удорожания выявления и подготовки к освоению месторождения, несмотря на возрастающий уровень науки и техники, — объективная закономерность и в перспективе она будет прогрессировать. Это относится также к трудоемкости и удорожанию добычи из недр многих основных видов полезных ископаемых. По мере открытия и отработки все новых и новых месторождений вероятность обнаружения последующих постепенно снижается, а сложность и стоимость разведочных работ и добычи возрастают. Значит, экономический предел возможных масштабов разведки и добычи минеральных ресурсов в перспективе может быть достигнут большим ускорением, чем вероятное их физическое исчерпание.

Все сказанное свидетельствует о том, что успешное решение проб-

лемы подготовки новых источников ресурсов возможно только **при использовании** общесоюзного экономического, технического и научного потенциала на основе общегосударственной долговременной стратегии.

Сохраняя целостность существующей сейчас геологической службы, как главный принцип ее организационной структуры, в то же время целесообразно, на наш взгляд, провести некоторую ее реорганизацию в свете новых требований децентрализации и демократизации в народном хозяйстве. Принимая во внимание те положения Закона о собственности, которые касаются природных ресурсов, учета экономических интересов союзных республик и административно-территориальных образований в геологическом изучении и практическом использовании недр, представляется важным **преобразование** Министерства геологии в союзно-республиканское министерство или комитет. При этом главной задачей центрального органа должно стать не производственно-хозяйственное руководство территориальными геологическими организациями, как сейчас, а общая, с учетом государственных интересов, координация геологической стратегии, направление поисков и разведки полезных ископаемых в увязке с развитием производительных сил, разработка и внедрение современных прогрессивных методов геологических исследований, изучение проблем экономики минерального сырья и оценка минерально-сырьевого потенциала недр, а также составление баланса прогнозных и разведанных запасов в целом по стране.

Финансирование геолого-разведочных работ, по нашему мнению, следует осуществлять на принципах **самоокупаемости** за счет платежей горно-добывающими предприятиями за добытое сырье в виде ставок возмещения затрат на геолого-разведочные работы. Эту форму государственного регулирования их объемами и направлением в условиях рыночной экономики целесообразно закрепить как наиболее эффективную для организации системного изучения недр, экономически обоснованного и заблаговременного развития минерально-сырьевой базы, включая подготовку разведанных запасов в новых перспективных районах.

Особое внимание центрального геологического органа совместно с академической и отраслевой наукой должно быть уделено всесторонним глубоким исследованиям по **прогнозированию** минерально-сырьевой базы страны. Они необходимы не только для того, чтобы уверенно смотреть в будущее, но и для проведения рациональной, хорошо продуманной и взвешенной политики в области использования минерально-сырьевых ресурсов страны, базирующейся прежде всего на строго обоснованном соотношении интересов как текущего и ближайшего периодов, так и в перспективе, а также учитывающей в динамике всю сложную мировую ситуацию в области минерального сырья.

Считаем, что одной из важнейших функций союзного и республиканских геологических органов должен стать постоянный государственный **контроль** за рациональным использованием недр. В настоящее время он осуществляется Госпроматомнадзором, на наш взгляд, крайне неудовлетворительно. Учитывая важность и специфику этого вопроса, целесообразно установить контроль в руках геологического союзно-республиканского органа, который формирует минерально-сырьевую базу, изучает ее природно-геологические и экономические аспекты и располагает для этого квалифицированными кадрами. Причем необходимо это сделать в законодательном порядке, что обеспечит возрастающее участие и влияние союзных республик и других территориально-административных образований в деле эффективного и рационального пользования недрами.

В РЕЖИМЕ ЖЕСТКОЙ ЭКОНОМИИ

В настоящее время в инвестиционной деятельности делается акцент на развитие наукоемких производств, внедрение ресурсосберегающих технологий. Большое внимание также уделяется социальной направленности вкладываемых средств. Об особенностях инвестиционной политики в 1991 г. редакция попросила рассказать нач. сводного отдела капитальных вложений и балансов производственных мощностей Госплана СССР А. Е. ФЕДЧЕНКО.

— Александр Ефимович, как скажется переход экономики к рынку на инвестиционной деятельности в 1991 г.?

— Рынок позволяет определить подлинную цену всех видов ресурсов, в том числе капитальных вложений. В условиях небывалого дефицита необходимы самые жесткие ограничения и в этой сфере. Нужно установить минимальный объем централизованных капиталовложений и за счет них финансировать союзно-республиканские программы по Чернобылю, Аралу, конверсии и мероприятия по ликвидации последствий землетрясения в Армении и стихийных бедствий в других регионах страны. На данные цели из союзного бюджета понадобится выделить 14,7 млрд. руб.

Можно было бы этим и довольствоваться. Но в таком случае мы заморозили бы строительство многих важнейших объектов производственной инфраструктуры, развитие базовых отраслей промышленности, социальной сферы.

О чем конкретно идет речь? В топливно-энергетическом комплексе — о вводе в действие сооружаемых энергоблоков на электростанциях, а также линий электропередачи напряжением 500 кВ и выше, мощностей по добыче нефти и угля; в машиностроительном — о создании мощностей по производству сельскохозяйственной техники, прогрессивных видов оборудования для модернизации и технического перевооружения отраслей народного хозяйства; в химико-лесном — о выпуске лекарственных средств, одноразовых шприцев и другой медицинской техники, а также товаров народного потребления, химической продукции для сельского хозяйства; в строительстве — о сооружении важнейших объектов промышленности строительных материалов и строительной индустрии для выполнения жилищной программы; на транспорте — о приобретении грузовых вагонов, большегрузных контейнеров, завершении строительства важнейших железнодорожных линий с целью устранения узких мест и увеличения пропускной способности на главных направлениях; в металлургии — о поддержании хотя бы на нынешнем уровне рудной базы и создании прогрессивных видов металлопродукции.

Думаю, не нужно доказывать, что все перечисленные мощности необходимы для функционирования нашей экономики и расходы по их сооружению должно нести общество в целом. Они составят 37,8 млрд. руб., а общий объем централизованных капитальных вложений — 52,5 млрд. руб. При этом в сравнении с 1990 г. объемы инвестиций по топливно-энергетическому комплексу уменьшаются почти в 2 раза, машиностроительному — вдвое, химико-лесному — в 1,5 раза, транспорту — на 30%, металлургии — более чем на 30%.

Дальнейшее ограничение капитальных вложений создаст исключительно сложные условия для обновления производственного аппарата, состояние которого неудовлетворительно, что ставит под угрозу возможность реализации социальных программ в ближайшей перспективе. Но ведь нужны еще средства на техническое перевооружение, реконструкцию, расширение действующих предприятий, включая развитие их социальной сферы. Требуются ресурсы и на реализацию программ респуб-

ликанского и местного значения. Все эти расходы будут финансироваться из республиканских и местных бюджетов, за счет собственных средств предприятий, кредитов банка, денежных средств населения, доходов от акций, ценных бумаг и других источников.

Согласно экспертной оценке, в 1991 г. в целом по народному хозяйству капитальные вложения (в ценах на 1 января 1991 г.) распределятся следующим образом:

(млрд. руб.)

	1989 г. (отчет)	1990 г. (оценка выполне- ния)	1991 г.	1991 г. в % к	
				1989 г.	1990 г.
Капитальные вложения — всего . . .	327	305	262,2	80,2	86,0
В том числе на					
строительно-монтажные работы . . .	170,7	160	138,9	81,4	86,8
Из общего объема капитальных вложений:					
в производственную сферу	240,2	225	164,2	68,4	73,0
в непроизводственную сферу	86,8	80	98,0	112,9	122,5

Приведенные данные свидетельствуют, что централизованные капитальные вложения в 1991 г. составят лишь около 20% всех инвестиций. Значительно усиливается социальная направленность последних. По оценке Госплана СССР, капитальные вложения на социальные нужды с учетом средств на развитие отраслей, непосредственно связанных с социальной сферой (АПК, легкая промышленность, промышленность строительных материалов для жилищного строительства, производство товаров народного потребления и др.), могут составить почти 74% их общего объема по всем источникам финансирования.

— **Какие меры предусмотрены в плане по сокращению незавершенного строительства?**

— Почти 80% намеченных на 1991 г. капитальных вложений будет направлено на реализацию пусковой программы планируемого года, тогда как в предыдущие годы этот показатель составлял только 55—60%. Вместе с тем негативные тенденции, влияющие на рост «незавершенки», к сожалению, приобретают все более устойчивый характер. Неудовлетворительно выполняются задания по вводу в действие производственных мощностей и основных фондов, объектов социально-культурной сферы. Не остановило, а даже ускорило увеличение незавершенного строительства расширение самостоятельности предприятий. Переход на самофинансирование привел к образованию у них значительных средств, росту капитальных вложений и распылению их по многочисленным стройкам и объектам.

Это произошло в результате распада системы управления строительством, при практически полном отсутствии экономического регулирования инвестиционных ресурсов предприятий и организаций, гибкой налоговой и кредитной политики, неотработанности механизма ценообразования, ослаблении экономической и административной ответственности за принимаемые решения.

Наращивание нецентрализованных капиталовложений в условиях жесткого ограничения материально-технических ресурсов привело к отвлечению их с пусковых строек и важнейших объектов государственного заказа и, следовательно, к росту незавершенного строительства. В сложившейся ситуации объем «незавершенки» к началу 1991 г. составил 195 млрд. руб., т. е. увеличился за год почти на 13 млрд. руб.

В целях сдерживания повышенного инвестиционного спроса, сбалан-

сированности его с материально-техническими ресурсами, устранения других негативных тенденций в капитальном строительстве намечено осуществить в 1991—1992 гг. ряд мер по экономическому воздействию на эти процессы. В частности, предполагается:

установить для предприятий единовременную плату за вновь начинаемое строительство (расширение) объектов производственного назначения, осуществляемое за счет собственных средств в размере до 30% сметной стоимости объектов, с введением льготного режима применения этой санкции для предприятий по производству, переработке и хранению сельскохозяйственной продукции, выпуску товаров народного потребления, предметов домоустройства и по оказанию услуг населению;

ввести для предприятий, объединений и организаций ежегодную плату за «незавершенку» по приостановленным или законсервированным стройкам и объектам по истечении первого года после консервации (приостановления) из расчета 10% стоимости незавершенного строительства.

Предусматривается, что Министерство финансов СССР, Госплан СССР, Госстрой СССР и банки СССР совместно с Советами Министров союзных республик в ближайшее время установят порядок и условия взыскания указанных платежей.

— При обсуждении плана были критические замечания о том, что в парламент не представлялись альтернативные варианты плановых решений. Насколько обоснована такая критика?

— Эти утверждения справедливы лишь отчасти и объясняются недостаточной информированностью их авторов. Во-первых, по сути, последний вариант программы развития экономики, представленный Верховному Совету СССР, был четвертым по счету. Во-вторых, и в нем содержалась альтернатива, которая выносилась на суд депутатов. Имеются в виду предложения Госплана СССР о формировании фонда стабилизации экономики, от которого зависит финансирование значительной части капиталовложений и строительство важнейших объектов социальной и производственной сферы. В-третьих, в процессе подготовки предложенного проекта Госплан разработал целый спектр вариантов, в которых рассмотрел различные возможности и источники мобилизации ресурсов для решения насущных социальных и экономических задач 1991 г. с учетом того, как принимаемые решения скажутся на экономическом развитии в последующие годы. Представленный проект явился итогом серьезного анализа этих вариантов и выбора наиболее приемлемого.

Например, рассмотрены возможности перераспределения ресурсов национального продукта и направления их в большем объеме на текущие нужды. Те из них, которые признаны реальными, учтены в проекте плана.

Далее. Кроме прямого перераспределения капитальных вложений в пользу непроизводственного строительства, были оценены возможности и последствия сокращения производственных инвестиций. Исследования показали, что их уменьшение хотя и снижает нагрузки на инвестиционный сектор экономики, однако для дополнительного роста фонда потребления не создает значительных ресурсов, сколько-нибудь сравнимых с величиной неудовлетворенного потребительского спроса, который оценивается теперь уже суммой в 200 млрд. руб. Расчеты специалистов НИЭИ при Госплане СССР показали, что предлагаемое сокращение производственных вложений способно обеспечить дополнительный прирост товарных ресурсов только на 15—20 млрд. руб. Здесь учтено также то, что высвобождаемые ресурсы в силу их специфического материально-технического состава большей частью не могут быть непосредственно направлены на рост товарных ресурсов. Кроме того, нужно ведь заботиться и о перспективе: более значительное сокращение производственных капиталовложений может затруднить процессы полнокровного качественного воспроиз-

водства, замедлит обновление производственного аппарата, что неизбежно скажется на экономическом развитии, а значит, и на росте фонда потребления в последующие годы.

Тщательно взвешивались также, и прежде всего с точки зрения наращивания производства высококачественных товаров, возможности конверсии оборонных отраслей машиностроения. Именно конверсия обеспечила в истекшем году около 18% прироста производства непродовольственных товаров в основном длительного пользования. Однако и такой источник не в состоянии покрыть все наши нужды.

И дело не только в этом. Достаточно высокие издержки производства в оборонных отраслях по сравнению со специализированными предприятиями гражданского машиностроения и неэффективное использование накопленного научно-технического потенциала оборонного комплекса являются дополнительным аргументом в пользу того, что главная задача конверсии все же другая. Она заключается в том, чтобы распространить высокоразвитые технологии и наукоемкие технические решения в гражданские отрасли машиностроения, наладить эффективную кооперацию с ним в производстве современной продукции для внутреннего и внешнего рынка. Конверсия, таким образом, должна стать источником и мощным импульсом подъема технического уровня и обновления производственного аппарата ведущих отраслей народного хозяйства.

Наше несчастье не в том, что в проекте нового плана не предлагалось альтернативных решений, а в том, что их слишком много. Заявки республик на капитальные вложения превышают всякие возможности центра. По министерствам — та же картина. Словом, куда ни кинь, всюду возможные варианты.

— Характер предлагавшихся на 1991 г. плановых решений обусловлен чрезвычайной ситуацией, которая сложилась ныне в экономике страны. Но приемлемы ли такие меры на последующий период, когда будет достигнута стабилизация в народном хозяйстве?

— Согласен с тем, что эти меры имеют в известной степени кратковременный характер, направлены на ослабление кризиса, сложившегося на потребительском рынке. Их главная цель — обеспечить рост товарных ресурсов и связать свободные денежные средства населения в условиях, когда еще не завершён переход к рыночной экономике.

А за этим должны неизбежно последовать серьезные структурные изменения в экономике, в ее технологической базе. Подготовка структурных преобразований и разработка крупных научно-технических проектов должны идти с опережением их практической реализации не менее чем на 4—5 лет. Только так можно предусмотреть весь комплекс взаимосвязанных мероприятий технологического, инвестиционного и хозяйственного характера и долгосрочные последствия планируемых преобразований.

Программа социально-экономических и структурных изменений должна стать основным содержанием нового пятилетнего плана экономического и социального развития, который по характеру и содержанию должен коренным образом отличаться от предшествующих. Но это тема специального разговора.

ОБСУЖДАЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

ПРЕДПОСЫЛКИ ПОДЪЕМА

(К ИТОГАМ ВСЕСОЮЗНОГО СОБРАНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ)

Собравшиеся 6—7 декабря 1990 г. для своего общесоюзного совета руководители государственных предприятий не драматизировали ситуацию, когда оценили ее как беспрецедентно тяжелую. Всякое бывало в истории нашего народного хозяйства. В условиях разрухи, нищеты и голода начинался первый этап его становления. Пришлось пережить и кризис 1923—1924 гг., и тяготы «социалистического первоначального накопления», и форсирование индустриализации, и «левацкую» политику коллективизации, и сверхнапряжение военных лет, и трудности восстановительного периода, и последствия волюнтаристских методов планирования и управления экономикой. В общем, на долю народного хозяйства выпало немало испытаний. Но с ними не идет в сравнение сегодняшняя ситуация, ибо советская экономика еще не знала испытания дезорганизацией.

С крупномасштабной потерей управляемости и впрямь приходится сталкиваться впервые. Уж на что трудными были внутренние и внешние условия на предыдущих этапах, но при любом давлении обстоятельств государство стремилось держать в руках управление ключевыми факторами и пропорциями общественного воспроизводства: структуроопределяющей номенклатурой конечной и промежуточной продукции, балансами ее производства и распределения, производительностью труда, покупательной способностью рубля, ценами, себестоимостью, заработной платой, капитальными вложениями, материально-техническим снабжением, налогами, денежной эмиссией, кредитами и т. п. Даже в самой исключительной по тяжести обстановке абсолютно невозможно было представить, чтобы перед самым началом нового хозяйственного года какое-нибудь предприятие понятия не имело об основных условиях хозяйствования и не могло по этой причине составить техпромфинплан. Короче говоря, поддержание управляемости экономики всегда было непреложным законом хозяйственной политики.

Но вот на исходе 1990 г. вдруг выяснилось, что государственные предприятия в большинстве своем еще не только не установили, но и не в состоянии установить друг с другом нормальные хозяйственные связи, а экономика становится неуправляемой. Оказывается, не проработаны даже первоочередные условия хозяйственного расчета: заказы потребителей по номенклатуре, ценам, ресурсному обеспечению, круг поставщиков, лимиты, нормативы, критерий и порядок фондообразования и т. д. Меры по стабилизации хозяйственных связей, в срочном порядке принятые в сентябре—октябре, хотя и явились назревшими и необходимыми, но оказались явно недостаточными для того, чтобы поправить положение. Во-первых, слишком много времени было упущено. К моменту их принятия в полную мощь включились дополнительные факторы дестабилизации, прежде всего — принудительное дробление единого народнохозяйственного комплекса, сопровождаемое разру-

шением системы общесоюзного разделения труда, горизонтальных и вертикальных связей, межотраслевого и межреспубликанского обмена продукцией и услугами. Более того, в некоторых регионах в ранг закона возвели деструктивную политику утверждения ложно понятого суверенитета. Во-вторых, принятые меры носили компромиссный характер и оставляли в неприкосновенности дестабилизирующие факторы главного калибра. Тем самым невысокая их действенность была predetermined.

К началу декабря предприятиям удалось заключить менее 50% требуемых хозяйственных договоров, а по материально-техническому снабжению — и того меньше. В тяжелейшее положение попали многие трудовые коллективы, среди которых появились и такие, что со дня на день могли стать если не полностью, то наполовину безработными. На страну надвинулась реальная угроза невиданного хаоса производственных связей, массовой безработицы, угнетающей долговой зависимости, взрывной инфляции, взлета нищеты и преступности, а в итоге — мощных социальных потрясений, несущих советскому народу неисчислимые беды и страдания. Стало ясно, что необходимо безотлагательно, пока еще многое поправимо, овладеть ситуацией, с тем чтобы не допустить развала народнохозяйственного комплекса и Союза ССР. Примерно так, предельно заостренно поставил вопрос директорский корпус на своем Всесоюзном собрании.

Особенно остро и требовательно разговор шел о программе стабилизации, намеченной на 1991 г. Несмотря на существенные коррективы, внесенные в нее и представленные здесь же, на собрании, выступавшие хозяйственники были единодушны в ее оценке: она не содержит ясного и реалистичного плана вывода экономики из кризисного состояния. Да и недостаточна для того, чтобы обуздать деструктивные процессы, устоять под их напором и добиться перелома. Необходимо поэтому срочно усиливать ее за счет мощного арсенала средств государственного, централизованного регулирования народного хозяйства — иного выхода, по убеждению директорского корпуса, в создавшейся обстановке просто нет.

Что же существенного предложено? Как проецируются предложенные меры на экономическую политику и хозяйственный механизм? Под таким углом зрения и попытаемся обобщить главное и основное.

Повернуть политику к производству

На главный вопрос текущего момента — «что делать?» — Всесоюзное собрание ответило четко и определенно: безотлагательно восстановить управляемость экономики и сконцентрировать все усилия в центре и на местах на развитии производства, покончив с перераспределительной лихорадкой и «войной цен» всех против всех.

Пока не устранены спекулятивные факторы увеличения доходов, до тех пор подъем экономики невозможен — такова принципиальная позиция директорского корпуса страны. Между тем эти факторы возобладали не сами по себе, силу им придала проводимая в последние годы хозяйственная политика, связанная с поспешными, импульсивными, плохо продуманными и ошибочными преобразованиями. Это не значит, что не нужна была радикальная реформа всей нашей экономики. Это значит, как заявил директор Московского завода им. Хруничева А. Киселев, что не нужна лишь такая перестройка, которая не дает ничего другого, кроме развала государственных предприятий и общесоюзного народнохозяйственного комплекса.

Основной изъян состоявшейся радикальной реформы исчерпывающе характеризуется конечным ее результатом, о котором очень метко сказал генеральный директор ПО «Москвич» В. Коломников: «Как

работать надо — так людей мало, а как распределять — так много». В самую точку попадает приведенная оценка. И, главное, наводит на весьма серьезные размышления по поводу того, почему у нас на протяжении вот уже нескольких десятилетий выходит так, что хотим и замыслим одно, а в реальной жизни получаем совсем другое, часто даже в корне противоречащее задуманному.

За примерами далеко ходить не нужно: они перед глазами. Ведь и нынешняя реформа имела в общем-то хороший замысел, если брать его в стратегическом плане. В соответствии с ним предстояло существенно усилить экономическую заинтересованность каждого производителя материальных благ и ценностей, резко поднять социальный статус и престиж трудящихся. Больше того, ключевым звеном всей перестройки экономики объявлялось государственное предприятие. Но как только перешли к делу, к конкретным преобразованиям, так именно государственное предприятие оказалось в наихудшем положении, лишилось возможности эффективно работать и нормально развиваться, потеряло перспективу. Что же касается фигуры производителя, то в пореформенных условиях хозяйствования она выглядит просто карликовой по сравнению с фигурой посредника. И нет ничего удивительного в том, что на их основе развернулось широкое и конъюнктурное по своей сути социальное перевоплощение: субъекты производства наперегонки подались в субъекты товарообмена и спекулятивного посредничества. Вместо укрепления и развития налицо факт подрыва общественного производства и престижа его субъектов.

Почему так случилось? Главным образом из-за неправильной хозяйственной политики, о чем следует сказать подробнее. Едва ли нужно долго доказывать, что **нас ни в коем случае не устраивает стабилизация экономики в фазе глубокой депрессии** — в той самой фазе, когда принудительно (дефляционно) сокращается спрос, особенно со стороны трудящихся масс, но не расширяется предложение наукоемких инвестиций, технологий, рабочих мест, товаров и услуг. О стабилизации упадка не может быть и речи. Значит, всю хозяйственную политику надлежало подчинить решению задачи скорейшего расширения предложения.

Сама по себе задача расширять предложение ставилась неоднократно. Да и программа оздоровления экономики, реализация которой должна была стать ядром организаторской и хозяйственной деятельности в 1990 г., предусматривала увеличение объема производства товаров народного потребления на сумму свыше 60 млрд. руб. Оздоровления, однако, не произошло, хотя розничный товароборот возрос за год, по предварительным данным, более чем на 50 млрд. руб. Иное дело, если бы он вырос на основе реального притока товаров и сохранения стабильных цен путем повышения экономичности производства, или, что сейчас одно и то же, снижения себестоимости продукции. Только при таких условиях общество действительно получило бы расширенное предложение товаров народного потребления и услуг, реальное улучшение социально-экономической ситуации, укрепление рубля и оздоровление финансов. Но в том-то и вся беда, что обеспечить необходимые условия не просто не удалось: мы толком и не пытались их обеспечить. Тщетно было бы, например, даже искать какую-либо установку на снижение себестоимости в прошлогодней программе оздоровления экономики, не говоря уже о формах, методах и стимулах ее снижения.

То же самое повторяется и теперь, с программой стабилизации. Вновь выдвигается задача увеличить объем производства продукции группы «Б» на 4,4%, и вновь допускается старая ошибка: не оговариваются ни ключевые условия, ни способ практического ее решения. А ведь сущность хозяйственной политики сводится не только и не

столько к постановке, сколько к способу и организации решения поставленной задачи. И если в качестве важнейшей предпосылки требуется динамичное снижение себестоимости, то оно должно быть обеспечено во что бы то ни стало, прежде всего самой политикой хозяйствования.

Здесь мы подошли к центральному вопросу: нацеливает ли нынешняя экономическая политика на неуклонное снижение себестоимости продукции, т. е. на истинное повышение производительности труда? Выяснение данного вопроса имеет принципиальнейшее значение, поскольку напрямую «выводит» на понимание главного источника большинства наших бед и кризисных явлений. Не вдаваясь в детальное изложение, особо отметим только следующее обстоятельство: среди высокоразвитых государств современного мира **наша страна остается, пожалуй, единственной, где не ограничиваются спекулятивные факторы роста прибыли и доходов.** Во всех остальных индустриально развитых странах вся политика сводится к тому, чтобы экономика двигалась к более высокой норме и массе прибыли исключительно лишь по пути снижения издержек и повышения качества продукции. Притом чрезвычайно важным является и то обстоятельство, что максимизируется рентабельность не промежуточного, а именно конечного продукта, направляемого либо на непосредственное удовлетворение потребностей людей, либо на экспорт. Тем самым обеспечивается, помимо всего прочего, как интенсивное ресурсосбережение, так и нарастающая социальная ориентация экономики.

У нас же, напротив, под флагом расширения свободы и самостоятельности предприятий допускается рост прибыли за счет повышения цен, «вымывания» дешевого ассортимента, повторного счета стоимости, приписок и т. п. В довершение всего, что особенно усугубляет остроту положения в потребительской сфере, основная масса прибыли наращивается посредством производства промежуточной продукции, предприятиями добывающих отраслей. На сырье и топливно-энергетические ресурсы падает также основная доля нашего экспорта. Следовательно, **не что иное, как наша же собственная экономическая политика делает сейчас невозможными прогрессивные структурные сдвиги, крупномасштабную модернизацию производственных мощностей, социальную их переориентацию, ресурсосбережение, сокращение общественных издержек.** Она не ставит преграды, не ограничивает спекулятивные, инфляционные, нездоровые факторы роста доходов, а потому сама оказывается нездоровой, несостоятельной.

Начало ей положила еще реформа 1965 г.; а реформа 1987 г. довела ее до логического завершения, вместо того чтобы заменить политикой снижения себестоимости. В итоге органы хозяйственного управления фактически утратили последние, и без того весьма слабые ориентиры и методы воздействия на уровень издержек и качества продукции. В аналогичном положении оказались и предприятия, которые быстро обнаружили, что **самостоятельно, без помощи смежников, в одиночку можно повышать цены, но нельзя снижать себестоимость.** И под влиянием сложившейся ситуации они стали на путь завышения цен, для чего и добились, кстати, узаконения «договорного», бесконтрольного ценообразования и отмены централизованного управления номенклатурой поставок, формированием горизонтальных и вертикальных хозяйственных связей.

Отсюда именно, с вершины стихийного роста цен и обрушилась лавина дестабилизации и дезорганизации народного хозяйства. Вначале для увеличения прибыли необязательно стало сокращать издержки производства продукции, а затем необязательно стало поддерживать и само ее производство в натуральном выражении — такую эволюцию

проделала наша экономика после реформы 1965 г. Это — эволюция от медленного подъема к быстрому спаду.

Действующая на практике экономическая политика свелась к политике перераспределения совокупного общественного продукта через стихийный товарообмен, который по мере роста инфляции и обесцененности рубля стал все больше приобретать форму натурального, или, по терминологии К. Маркса, «случайного», т. е. хаотического. И как бы мы ни призывали предприятия «делать, а не делить», они все равно будут подчиняться той политике и тем условиям хозяйствования, которые есть. **Надо поворачивать саму политику от товарообмена и распределения к производству, превращая ее в политику снижения народнохозяйственных издержек. Таково первое условие реальной стабилизации народного хозяйства.**

Главное и наиболее существенное предложение Всесоюзного собрания выражается буквально в нескольких словах: «Надо настроить страну на работу». На первый взгляд может показаться, что предлагается возврат к так называемой «административно-командной системе», к отходу от экономических методов к внеэкономическим. С такой оценкой и поспешили выступить некоторые средства массовой информации. Но это в корне неверно, ибо речь идет о том, чтобы работать «заставляли» сами условия хозяйствования, и в первую очередь — экономическая политика, экономические методы и стимулы.

Сочетаема ли стабилизация с приватизацией?

Выразив критическое отношение к действующей хозяйственной политике, участники собрания не обошли вниманием и курс на приватизацию. Насколько он соответствует необходимости скорейшего оздоровления экономики? По существу, именно этот вопрос и оказался в центре дискуссии.

Принятая программа отличается одной принципиальной особенностью: она построена с расчетом на совмещение мер по стабилизации и продолжения курса на приватизацию. Соответственно, имеется в виду дальнейшее расширение рыночных начал, согласно которым государственным предприятиям предстоит функционировать так, словно они уже фактически приватизированы и являются субъектами свободного рынка и свободной конкуренции, а не планомерно организованной системы распределения общественного труда. В частности, централизованный порядок материально-технического снабжения распространяется программой всего на 44% объема материальных ресурсов; около 40% выпускаемой промышленной продукции намечено реализовывать по договорным ценам.

Для последних, правда, предусмотрена «жесткая система» контроля, связанная с ограничением рентабельности всех изделий определенным уровнем сверх среднего. Но надо трезво смотреть на вещи: «жесткой» она останется только на бумаге. Во-первых, демонтирован механизм единообразного учета себестоимости, на которую можно списывать поэтому как расходы, так и доходы. Во-вторых, предприятия теперь законодательно освобождены от обязанности предоставлять органам государства достоверную отчетность о величине и динамике себестоимости, поскольку вновь легализована коммерческая тайна, отмененная ленинским декретом в ноябре 1917 г. В-третьих, сплошной контроль над всем массивом договорных цен попросту невозможен. Легко предвидеть, что на практике административно-волевое ограничение рентабельности обернется ускорением кругооборота инфляции, так как вызовет искусственное раздувание себестоимости и массы прибыли. В общем, договорные, стихийные цены будут таковыми без всяких оговорок.

Но и это еще не все. Наряду с децентрализацией материально-тех-

нического снабжения и расширением сферы договорных цен сохраняется установка на акционирование государственных предприятий. Причем она-то действительно формулируется более жестко, в плоскости обязательного перехода к акционерной форме. И что вовсе уж «оригинально», средства для выпуска и размещения акций предполагается в приказном порядке изъять у самих же предприятий: до 11% фонда оплаты труда, до 20% амортизационных отчислений на реновацию, до 50% остатков средств по фондам экономического стимулирования. Подсчитано, что таким образом можно аккумулировать в так называемых стабилизационных фондах примерно 110—120 млрд. руб.; половину этой суммы и намечено пустить для «первоначального» акционирования, чтобы перейти тем самым рубикон повальной приватизации.

Идея совмещения усилий по стабилизации народного хозяйства с одновременной приватизацией государственных предприятий встретила со стороны участников собрания критику. И не только из-за методов по сути дела принудительного «разгосударствления». Именно в принципе несостоятельной и, более того, разрушительной назвали саму политику приватизации директор Таллиннского электротехнического завода И. Шепелевич, генеральный директор Ленинградского ПО «Сигнал» В. Занин и другие участники Всесоюзного собрания. По их мнению, **пришло время четко и ясно решить, что именно делать: либо приватизировать экономику, что равносильно дальнейшему ее разрушению, либо стабилизировать.** Как бы в подтверждение справедливости их позиции прозвучали многочисленные факты, приведенные с трибуны Всесоюзного собрания. Отметим некоторые из них.

Так, директор Волоколамской ткацкой фабрики А. Литвиненко выступил с обширным материалом, не оставляющим ни малейшего сомнения в наличии прямой связи между бедственным положением легкой промышленности и переходом ее смежников к договорным ценам: благодаря им отрасль оказалась без необходимого количества и качества сырья. В итоге в 1990 г. 300 предприятий простаивали, 400 тыс. человек были без работы, стране недодано товаров народного потребления на 20 млрд. руб. От имени всех трудовых коллективов отрасли А. Литвиненко зачитал обращение, в котором предложено, в частности, разрешать экспорт сырья только после полного обеспечения потребностей отечественной промышленности; компенсировать потери, понесенные вследствие установления договорных цен на сельскохозяйственное сырье или ограничить их применение.

Немедленно наложить запрет на поставку за границу дефицитных в стране материальных ресурсов призвал председатель Свердловского облисполкома Э. Россель. Он тоже подтвердил, что из-за отсутствия сырья масса предприятий, расположенных в области, находится на грани остановки. А что касается капитального строительства, то оно и вовсе развалено договорными ценами и превратилось в совершенно неуправляемое. Пора, заключил Э. Россель, навести строгий порядок в ценообразовании.

О тревожных фактах рассказал директор Куйбышевского металлургического завода М. Оводенко. Алюминиевого проката в стране хронически не хватает. Тем не менее идет активная распродажа сырья и отходов за рубеж. За 10 месяцев 1990 г. только на купке нашего алюминиевого сырья капиталисты нажили миллиарды долларов чистой прибыли. Отечественные же заводы сидят на голодном пайке, несут колоссальные потери в силу дезорганизации материально-технического снабжения. По мнению М. Оводенко, необходимо срочно положить конец практике разбазаривания сырья и ресурсов, взять под централизованный контроль весь их экспорт, восстановить действенное его государственное регулирование на основе монополии внешней торговли. Он расценил приватизацию как дискриминацию государственных пред-

приятый и сделал следующий вывод: нашу экономику поднимут не кооперативы и акционерные общества, а трудовые коллективы государственных предприятий, которым необходимо создать условия для нормальной, ритмичной и эффективной работы.

За сохранение для государственных предприятий централизованного, планового распределения ресурсов и гарантированного материально-технического обеспечения решительно высказался генеральный директор Харьковского ПО «Монолит» Ю. Загоровский. Он заметил вместе с тем, что провал договорной кампании относительно поставок 1991 г. обусловлен в первую очередь теми условиями, которые помешали своевременно разработать и утвердить государственный план и бюджет на этот хозяйственный год.

Как видим, именно переход к условиям хозяйствования, при которых государственные предприятия вынуждены де-факто функционировать подобно приватизированным, частнокапиталистическим, конкурируя друг с другом, хозяйственники называют непосредственной причиной дезорганизации производства, подрыва управляемости и сбалансированности народного хозяйства. И практика последних лет целиком подтверждает такую оценку. **Надо прямо признать, что основные меры реформы, реализованные начиная с 1987 г. в соответствии с замыслом радикальной экономической реформы, не усилили методы и стимулы снижения себестоимости продукции, повышения реальной производительности труда. Расчет на автоматизм действия стоимостных регуляторов, якобы самих по себе содействующих сокращению затрат, явно не оправдался.** В действительности лишний раз обнаружилась вся противоречивость и стихийность их действия.

Во вступительном слове Н. И. Рыжков сказал, что правительство видело и видит суть реформы в том, чтобы предоставить максимальную степень свободы хозяйственной деятельности предприятий. И действительно, ради расширения самостоятельности предприятий вводилась оптовая торговля средствами производства, допускались договорные цены, поощрялись арендные, кооперативные и акционерные формы хозяйствования. Тем не менее результат преобразований оказался совершенно обратным: предприятия не столько приобрели, сколько потеряли свободу и самостоятельность, они попали в зависимость от случайностей. Как выясняется, опять-таки не была учтена живая диалектика, которая давно и основательно учит, что реальная степень свободы предприятий выше там, где они объединены, организационно-экономически интегрированы, а не разобщены и обособлены. И верно ведь: не может предприятие самостоятельно, в одиночку снижать себестоимость, улучшать качество, повышать реальную, материально обеспеченную заработную плату, обновлять производственные мощности. Максимально свободными предприятия могут быть только все вместе, в рамках единой производительной системы.

Но в таком случае больше всего надо думать о механизме экономической их интеграции. Между тем мысль реформаторов работала до сих пор в противоположном направлении, билась в основном над тем, как дезинтегрировать предприятия, провести между ними межевые границы. Вот и получилось так, что во всем мире предприятия интегрируются, объединяются в межотраслевые корпорации, чтобы сообща снижать издержки и наращивать интегральную норму и массу прибыли, а у нас полным ходом пошли дезинтеграционные процессы. В то время как повсеместно пробивает себе путь тенденция к национализации производства — не без борьбы, конечно же, не без зигзагов и откатов, у нас дело дошло до того, что под прикрытием фраз о социалистическом выборе курс берется фактически на денационализацию. Не потому ли усугубляется отставание нашей экономики, что она движется

против внутренне присущих ей закономерностей и вразрез с тенденциями мирового хозяйства?

Абсолютно правы И. Шепелевич, В. Занин и другие руководители предприятий: **предпринимая усилия по стабилизации народного хозяйства, нельзя сохранять и тем более укреплять факторы его дестабилизации. Одно с другим действительно несовместимо.** Попытка компромиссного их сочетания неизбежно обречена на провал, так что раньше ли, позже ли, но все равно придется делать выбор: идти вперед, по-настоящему вести дело к стабилизации и подъему экономики, или назад — к приватизации и дальнейшему развалу.

Планирование и стабилизация

Очевидно, что восстановление управляемости экономики надо начинать с нормализации хозяйственных связей. Но их нормализация имеет свои предпосылки и условия. Она предполагает определение профиля специализации номенклатуры изделий, выпускаемых каждым предприятием, а также занимаемого им места в системе общесоюзного разделения труда и размещения производительных сил, в балансе производственных мощностей. Для ее обеспечения необходимо, далее, гарантированное материально-техническое снабжение — гарантированное по объемам и конкретным видам сырья, материальных ресурсов, машин и оборудования; по ценам, тарифам, скидкам, ссудному проценту; по срокам и ритмичности; по адресности и т. п. В свою очередь, важнейшими факторами являются здесь сбалансированность объемов выпуска с необходимыми для них ресурсами и стабильность цен, причем подразумеваются ресурсы в широком смысле: и трудовые, и материальные, и технологические, и кредитно-инвестиционные, и инновационные.

Сбой или нарушение хотя бы в одном звене оборачивается выводом из строя всей системы, лишает ее равновесия, приводит к деформации или даже разрыву хозяйственных связей. Особенно выделяются в числе дестабилизирующих факторов договорные, стихийные цены, которые придают аналогичный, т. е. стихийный, неустойчивый, конъюнктурный характер и взаимоотношениям предприятий. Критерием в таком случае становится не общественная, а частнохозяйственная выгода, вследствие чего дефицитные ресурсы попадают тому, кто в состоянии выложить за них больше денег, перекупить их. Так и происходит в последние годы. По этой причине материальные ресурсы за бесценок вывозятся за рубеж усиленно конкурирующими друг с другом самостоятельными разрозненными предприятиями-экспортерами, что сбивает цены. Естественно, в натуральном выражении стихийно расширяется поток экспортируемых ресурсов. На базе децентрализации внешнеэкономической деятельности сам собой монтируется своего рода валютно-сырьевой насос, интенсивно и бесконтрольно перекачивающий их за границу.

Последствия видны теперь невооруженным глазом: во-первых, нехватка сырья, материалов и комплектующих изделий повлекла за собой перебои и спад производства совокупного общественного продукта в натуральном выражении; во-вторых, стремительно возросли цены, поскольку в условиях спада любыми средствами приходится «накручивать» стоимостные объемы: именно к ним ведь по-прежнему «привязаны» доходы каждого предприятия и фонд оплаты труда; в-третьих, упала реальная производительность труда, а значит, и реальная заработная плата, исчисляемая величиной своего товарного покрытия и покупательной способностью рубля; и, наконец, страна превратилась в одного из крупнейших должников развитых капиталистических государств. Все это «грехопадение» является прямым следствием демонтажа плановой системы регулирования цен, материально-технического снабжения, внешнеэкономической деятельности.

Генеральный директор НПО «Стройдормаш» Э. Кузин по этому поводу сказал, что кризисное состояние экономики вызвано развалом механизма планового регулирования, адекватной замены которому не существует. Он подверг резкой критике тех экономистов, которые пытаются списать на планирование все беды нашего народного хозяйства и его научно-техническую и структурную отсталость. Дело не в планировании, подчеркнул Э. Кузин, а в том, кто, что и как планирует. Верное и точное замечание! В принципе, планирование подчиняется сейчас стоимостному, затратному регулятору, и потому само носит затратный характер: планируем рост денежных, по сути, инфляционных объемов — и получаем его. Не планированию нужно давать отставку, а затратному, стоимостному его критерию.

Восстановить и кардинально усилить механизм централизованного планового управления экономикой потребовали почти все выступавшие. Довольно образно это получилось у А. Денисова, директора Кирово-Череповецкого химического комбината. Поделившись впечатлением от поездки в США, он не без юмора сказал, что американцев больше всего интересует сейчас, что это за «новую экономическую мину» — свободный рынок — выдумали мы, русские. Раньше под ней разумели народнохозяйственное планирование. Оно воспринималось как главный секрет быстрого и бескризисного развития экономики СССР. И в годы «великой депрессии» американцы многое переняли из советского опыта хозяйствования, взяли курс на развитие стратегического планирования, долгосрочного прогнозирования, государственного и программно-целевого регулирования. «Новый курс» Ф. Рузвельта — это как раз то, чему американская промышленность до сих пор обязана уровнем своего развития. А сейчас, выходит, мы решили удивить американцев уже не планированием, а свободным рынком, которого нигде больше нет. По мнению А. Денисова и его американских коллег, с которыми он встречался, пора прекратить постановку заведомо безуспешного эксперимента и остановить разрушение плановой экономики в угоду вульгарным представлениям о современном крупнотоварном производстве.

Стабилизация народного хозяйства есть функция прежде всего планового регулирования. Участникам Всесоюзного собрания не надо было расшифровывать содержание данной формулы: оно представлялось для них азбучной истиной. Больше всего их заботили конкретные меры по укреплению плановых начал стабилизации хозяйственных связей. Свою позицию они четко зафиксировали в принятом Обращении, в котором призвали безотлагательно осуществить следующее: объявить мораторий на экономические суверенитеты республик и регионов с ликвидацией всех таможенных барьеров; предоставить правительству СССР чрезвычайные полномочия для проведения неотложных мер по стабилизации хозяйственных связей; приостановить на период стабилизации структурные изменения в управлении отраслями и комплексами, материально-техническим снабжением; гарантировать работу всех государственных предприятий по единым на территории Союза ССР экономическим нормативам, включая и цены; на государственных предприятиях однозначно решить вопрос о собственности на средства производства в пользу трудовых коллективов.

Тем не менее, по нашему убеждению, ситуация требует пойти еще дальше, подключить к делу стабилизации и оздоровления экономики дополнительные, более фундаментальные и мощные рычаги планового регулирования, в том числе принципиально новые, в связи с чем хотелось бы высказать ряд конкретных соображений.

Как восстановить управляемость?

Начать восстановление планового регулирования следует с ключевых его объектов и предметов: горизонтальных и вертикальных хозяйственных связей, инвестиций и материальной заинтересованности. В соответствующем порядке и продолжим изложение.

Об укреплении плановых начал хозяйственных связей. Предлагаемые здесь меры исходят из того принципа, что не план служит договору, а договор — плану. Принцип этот имеет глубокий смысл и важнейшее практическое значение, которое нередко топится, к сожалению, в схоластических и пустых спорах о том, что должно главенствовать: план или договор. Такая постановка представляется заведомо бессодержательной. Суть дела заключается совсем в иной плоскости и выражается следующим вопросом: допустимо ли сводить условия общественного воспроизводства к условиям воспроизводства отдельного предприятия? Если экономика строится на общественной собственности и в соответствии с законом планомерности, тогда это недопустимо, да и невозможно, ибо складывается примат общественных, а не индивидуальных пропорций воспроизводства. В таком случае план сам подчиняется достижению необходимых народнохозяйственных пропорций, а договор выполняет функцию их развертывания в систему локальных. Но у нас сейчас иное положение, планы формируются как сумма договоров предприятий, т. е. являются планами чисто формально, только по названию. Развитие экономики направляется фактически условиями производства на уровне обособленного предприятия, но отнюдь не пропорциями общественного воспроизводства. Вот откуда растут стихия и анархия, проблемы осуществления прогрессивных структурных сдвигов и т. п. И остается только диву даваться, как можно объяснять их «жестким планированием» и настаивать на его замене рынком, если де-факто такая замена уже состоялась и успела обернуться кризисом.

С целью скорейшей стабилизации хозяйственных связей необходимо признать допущенные ошибки и решительно, без колебаний исправить их. Надлежит, во-первых, стабилизировать оптовые цены, что предполагает свертывание всего массива договорных цен в народном хозяйстве и оптовой торговли средствами производства; и, во-вторых, восстановить использование полнокровных пятилетних и годовых народнохозяйственных планов, планов прикрепления поставщиков к потребителям продукции, механизма фондирования и заказ-нарядов, прямых плановых заданий по номенклатуре, материальных балансов, отраслевых схем управления и, конечно же, планов материально-технического снабжения.

Смотреть «глазами потребителя». Речь идет вовсе не о том, чтобы воспроизвести то, что было, со всеми его недостатками. И менее всего хотелось бы видеть «диктат производителя». Между тем после «демонопользации» и тому подобных методов «борьбы» с ним он значительно усилился и стал серьезным фактором дестабилизации. Для того чтобы резко ослабить его, целесообразно перейти с позиции производителя на позицию потребителя при оценке выполнения плана производства. Короче говоря, нужен не отчет производителя, что продукция изготовлена и отгружена, а отчет потребителя о фактическом получении продукции, степени ее соответствия заказу по номенклатуре, количеству и качеству, ценам, срокам поставки. Будет несколько сложнее собирать и обрабатывать отчетную информацию, но гарантия высокой достоверности того стоит. Помимо прочего это подтолкнет к скорейшей компьютеризации материально-технической базы обмена планово-экономической информацией как по вертикали, так и по горизонтали народнохозяйственных связей, что облегчит задачу, сократит сроки и трудоемкость ее решения.

Надо установить также правило, что все расчеты между потребителями и поставщиками производятся исключительно лишь после реального получения продукции, а не по факту ее отгрузки, как сейчас. На первых порах такая мера может повлечь за собой некоторое замедление денежного оборота, но зато ускорится движение и оборот материально-вещественных потоков, наладится их связь с потоками финансовыми. Впрочем, если называть вещи своими именами, то замедлится разве лишь кругооборот инфляции.

Предлагаемый порядок направлен на то, чтобы лишить смысла всякие приписки и подготовить организационные условия для поощрения предприятий за конкретные результаты работы, а не за отчет или рапорт о выполнении плана. Тем самым значительно повышается роль потребителя при оценке эффективности работы производителя, благодаря чему они будут одинаково заинтересованы в установлении более тесных и взаимовыгодных связей.

В создавшейся обстановке восстановление плановой системы формирования хозяйственных связей требует максимального использования всего потенциала центральных и отраслевых органов управления. В перспективе, конечно, будущее принадлежит органам межотраслевого управления, но **сейчас необходимо иметь оптимальную структуру министерств и ведомств.** Они, кстати, и должны больше всего заниматься координацией межотраслевых пропорций, стыков и потоков. Между тем реформа вынудила их становиться концернами и ассоциациями, заниматься коммерческим посредничеством вместо организации и координации хозяйственных связей. Последующий ход событий показал, что это была большая ошибка, в немалой степени содействовавшая потере управляемости и дестабилизации экономики. Извлекая отсюда урок, **следует вновь отладить систему отраслевого управления и обеспечить эффективное ее функционирование,** в том числе и путем установления действительно жесткой персональной ответственности кадров за состояние дела, им порученного.

О повышении эффективности капитальных вложений. Для него тоже придется создать определенные организационно-экономические условия. И в первую очередь — **перенести центр тяжести расширенного воспроизводства с уровня предприятия на уровень народного хозяйства,** изменить критерий оценки эффективности капитальных вложений и порядок использования фонда накопления, ввести политику «дефицитности», антиинфляционности инвестиционных ресурсов.

Дальнейшее сохранение воспроизводства основных фондов на уровне обособленного, дезинтегрированного предприятия стало нетерпимым. Именно оно обуславливает ту низкую эффективность нашего инвестиционного комплекса, которая граничит с абсолютной его неэффективностью, бесхозяйственностью и расточительностью. А главное — блокирует поворот к модернизации и реконструкции народного хозяйства.

Проблему снимает переход от децентрализации воспроизводства основных фондов к его централизации. Такая постановка исходит из объективной закономерности, состоящей в том, что предприятие должно быть субъектом простого воспроизводства, а общество — расширенного. В силу этого и необходима централизация системы формирования и использования фонда накопления.

Конкретно говоря, **все средства, имеющиеся сейчас у предприятий по фонду развития производства, за исключением выделяемых по нормативу для капитального ремонта, целесообразно было бы аккумулировать в общесоюзном фонде накопления.** Этого требуют приоритеты научно-технического прогресса, экономически отрицающие распыление капитальных вложений. Основанием для такого шага является возрождение экономических форм реализации общественной собственности на средства производства. Предпринимая его, **надо отменить вместе с тем**

плату за фонды, которая лишь подстегнула рост себестоимости, цен, инфляции. Само собой понятно, концентрация всех средств в едином общесоюзном фонде накопления предлагается вовсе не затем, чтобы обратить его в акции и устроить их распродажу. В первую очередь надлежит привести его в строгое соответствие со структурой и объемом наличного потенциала расширения воспроизводства, т. е. выявить и устранить всю массу инфляционных, материальными ресурсами не подкрепленных капитальных вложений. Без такой операции невозможно ввести политику «дефицитности» инвестиций, с огромным успехом применявшуюся у нас с 30-х по 50-е гг. и верно служащую Японии со второй половины 50-х гг.

Следующим шагом является определение наиболее прогрессивного критерия и режима использования централизованных капитальных вложений. В настоящее время возможен выбор между тремя критериями экономической эффективности: принципом минимума условных приведенных затрат, возобладавшим после реформы 1965 г.; принципом минимума реальных народнохозяйственных издержек, господствовавшим с 30-х гг. вплоть до 60-х; принципом максимума экономии народнохозяйственных издержек, теоретически обоснованным лишь недавно, с учетом того, что научно-технический прогресс и развитие производительных сил предопределяется не стоимостью средств производства, а их потребительной стоимостью.

Во всех развитых странах ориентир держат на принцип минимизации текущих издержек, причем не столько индивидуальных, сколько интегральных либо даже народнохозяйственных (последнее особенно характерно для Японии). И все больше добиваются рентабельности не промежуточной, а именно конечной продукции, т. е. стараются увеличивать рентабельность корпораций в целом, а не каких-либо отдельных предприятий и подразделений. Где поступают иначе, там обречены на неминуемое отставание.

На данном этапе исторического развития вровень с научно-техническим прогрессом идут только те субъекты производства, которые поднялись на ключевые высоты организационно-экономической интеграции. Показателен в данном отношении опыт НПО «Торий», ценный еще и тем, что позволяет провести сравнение с опытом зарубежных предприятий аналогичного профиля, только самостоятельных и обособленных. Вот как о нем говорит генеральный директор И. Артюх: «Наше объединение свыше 10 лет выпускает мощные ускорители, которые на внутреннем рынке стоят 120 тысяч рублей, а на Западе примерно в десять раз дороже. За эту цену мы продаем их в Германию, Польшу, Эквадор. Пока такой ускоритель от анода до полной сборки делается внутри объединения, цена одна. На Западе же аналогичное изделие — результат кооперации между самостоятельными фирмами. И после того, как все они поставят свою продукцию на сборку, цена ускорителя вырастет в те самые десять раз по сравнению с нашей. И если сегодня объединения, подобные нашему, «развалить» на цепь малых предприятий, то завтра цены на наши ускорители очень быстро подскочат до уровня мировых. Но только цены, а не конкурентоспособность»¹.

Нельзя заставлять экономику двигаться по пути максимизации индивидуальной нормы и массы прибыли — это путь противопоставления интересов, разрастания повторного счета стоимости, вздувания себестоимости и цен, снижения качества и конкурентоспособности продукции, дезорганизации совместной работы смежных предприятий на конечный для них результат. Но именно по этому пути идет большинство наших предприятий, принуждаемое к тому нынешними условиями

¹ См.: Правительственный вестник. 1990. № 51. С. 5.

хозяйствования и регулятором, представленным индивидуальной нормой прибыли.

Необходимо как можно быстрее заменить основной регулятор экономики. На период стабилизации им должна стать народнохозяйственная рентабельность, а после — норма экономии народнохозяйственных издержек, исчисляемая соотношением между экономией от снижения издержек в сфере потребления определенной продукции и полными издержками в сфере ее изготовления. Так решается вопрос о критерии эффективности экономики, включая и капитальные вложения.

Что касается использования централизованного фонда накопления, то его целесообразно осуществлять в виде как бюджетного финансирования, так и кредитования. Но в любом случае инвестиционные ресурсы должны предоставляться на реализацию в первую очередь тех мероприятий по модернизации материально-технической базы, которые обеспечивают в каждый момент инвестиционного цикла наивысшую экономическую эффективность, измеряемую максимальным снижением реальных издержек общественного производства конечной продукции. Разумеется, **общий объем капитальных вложений подлежит жесткому ограничению, с тем чтобы он не превышал суммарный потенциал расширения воспроизводства**, методология расчета которого предложена В. С. Немчиновым. Требование вполне понятное: ведь с целью подавления инфляции, достижения и поддержания сбалансированности основных факторов расширенного воспроизводства получателям нельзя выделять больше денежных средств, чем то позволяет структура и масса ресурсного их покрытия, обеспечения производственными мощностями, строительными и другими материалами, оборудованием, кадрами. С тех же позиций **мы выступаем за разработку и проведение политики низкого ссудного процента**. На протяжении вот уже четырех десятилетий ее придерживаются в Японии, неуклонно наращивая таким образом скорость оборота кредитно-инвестиционных ресурсов. Скорость их оборота должна и у нас стать критерием эффективности как самого инвестиционного комплекса, так и системы управления им.

Оплата по результатам. Повышение материальной заинтересованности трудовых коллективов в конкретных результатах своего труда предопределяется двумя первоочередными условиями: во-первых, устранением всех без исключения спекулятивных факторов роста прибыли и доходов; во-вторых, восстановлением такого порядка, при котором вся продукция государственной промышленности группы «Б» доходит до трудящихся строго по государственным ценам, и в городе, и в деревне.

Общепризнанно и не встречает возражений то, что для обеспечения первого из названных условий необходимо исключить зависимость фонда оплаты от стоимостных, денежных объемов продукции. Тем не менее программа стабилизации предусматривает, вопреки экономической теории, инфляционную по сути схему фондообразования: 1% роста «валовых», стоимостных объемов — 1% роста фонда оплаты. И сохраняет одновременно договорные цены, упор на максимизацию прибыли предприятиями добывающих отраслей, демонтаж государственной монополии внешней торговли. Таким путем мы заведомо не получим ни стабилизации, ни подъема экономики, о чем можно сказать заранее.

На наш взгляд, в сложившейся обстановке **требуется противозатратная схема фондообразования: 1% снижения себестоимости — 1% роста фонда оплаты**. Конечно же, это тоже временная и не самая действенная мера, но она лучше всего годится на роль чрезвычайной и неотложной, так как может быть осуществлена без долгой подготовки. Вместе с тем необходимо: ограничить рентабельность продукции каждого предприятия промышленности и сельского хозяйства, строительства и транспорта уровнем 4—5%, имея в виду увеличение налога с оборота при фиксированных, стабильных розничных ценах, на основе

снижения народнохозяйственных издержек и роста объемов реальной конечной продукции; ликвидировать договорные цены в общественном хозяйстве и закрыть торгово-посреднические кооперативы, а также коммерческие банки, наглухо перекрыть все каналы перекачки безналичных денежных средств в наличные, восстановить в силе государственную монополию внешней торговли и поставить непроходимый заслон всякому разбазариванию сырья и ресурсов.

Госпродукция — по госценам. Для подъема материальной заинтересованности тружеников не менее важно и второе из основополагающих условий. **Распределение по труду отнюдь не сводится к простой выдаче заработной платы; оно завершается только «отовариванием» заработанных денег.** Фактически же вторгаются факторы, которые делают его на практике усеченным, незавершенным. Речь идет о теневой экономике, дельцы и воротилы которой переключают движение материальных благ и ценностей с общественных каналов товарораспределения на частные. Такое положение стало нетерпимым и должно быть решительно изменено.

В годы радикальной реформы распространилось мнение, будто бы только частной собственности, свободного рынка и распределения по капиталу не хватает для преодоления отчуждения работников от результатов их труда. Но тут все поставлено с ног на голову, ибо от **собственных продуктов труженики отчуждаются в настоящее время теневой, т. е. именно частнокапиталистической по сути экономикой с ее «вольным» рынком.** Истинная причина заключается в том, что в сфере товарного обращения не реализуются до конца принципы и формы общественной собственности, распределения по труду. Вот откуда пошло и набирает размах действительное отчуждение. И для того, чтобы на самом деле покончить с ним, необходимо навести порядок и дисциплину в государственной торговле, которая должна гарантировать полное и беспрепятственное «отоваривание» заработка каждого трудящегося.

Заключительные выводы. Положение тяжелое, но не безвыходное. Глубоко прав генеральный директор НПО «Ротор» А. Чабанов, который в своем выступлении на IV Съезде народных депутатов СССР сказал: «Первый стереотип — это кризис, о котором мы много говорим. Но, товарищи, это не кризис народного хозяйства, мы должны давать себе отчет. Это кризис управления и властных полномочий. У нас сегодня мощные производительные силы, и не сравнить с тем состоянием, которое было сразу после Октября»². **Надо признать, что фактически разразился кризис отжившей хозяйственной политики.** Децентрализация производства и распределения прибыли, предпринятая реформой 1965 г. и усиленная реформой 1987 г., обернулась плачевными результатами. Практика отвергла заимствованные у капитализма времен свободного рынка и свободной конкуренции стимулы и методы хозяйствования: они устроили и прижились только у «теневиков». Сущность и характер переживаемого кризиса таковы, что **единственно возможным выходом из него является поворот от наращивания индивидуальной прибыли к снижению народнохозяйственных издержек, или к централизованному производству и распределению совокупного конечного продукта.** Осуществление столь революционного перехода и станет тем переломным моментом, который отделяет грянувший спад от предстоящего подъема нашей экономики.

С. Губанов

² См.: Известия. 1990. № 357. С. 7.

ПРОБЛЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА В 1991 г.

А. Шкурский,

канд. экон. наук

Экономическая ситуация, сложившаяся к началу 1991 г., весьма противоречива и сложна. Положительные процессы тесно переплетаются с негативными тенденциями, которые не только не ослабевают, но в ряде случаев даже усиливаются. Острота переживаемого момента состоит в том, что крупные недостатки и диспропорции глубинного характера, накапливавшиеся в прошлые периоды, сомкнулись с некоторыми отрицательными дестабилизирующими факторами, возникающими в последнее время. За 1990 г. произведенный национальный доход снизился на 4%, объем промышленной продукции — на 1,2, производительность общественного труда — на 3,5%.

Резко ухудшилось положение на потребительском рынке. Во многих регионах большое распространение получают нормативное распределение товаров, прямой товарообмен. Все это отрицательно отражается на мотивации к труду, создает трудности на пути развития всей экономики.

Острую напряженность в ряде регионов вызывает неустойчивое продовольственное обеспечение населения, обусловленное недостаточными темпами выпуска продуктов питания. Общий объем их производства возрос лишь на 0,9% (в розничных ценах), а по некоторым продуктам даже допущено снижение.

Вызывает тревогу ситуация, сложившаяся в капитальном строительстве. Темпы роста капитальных вложений опережают темпы ввода в действие основных фондов. Неудовлетворительно осуществляется строительство жилья, детских дошкольных учреждений и школ, объектов здравоохранения и культуры.

Страна вступила в 1991 г. Плановые документы на этот год имеют свои особенности. В них отсутствует директивное определение всех пропорций и связей в развитии экономики. Прогнозный характер носят макроэкономические показатели и пропорции, задания по развитию народнохозяйственных комплексов, стоимостные и натуральные балансы, объемы производства важнейших видов продукции, развития науки и техники и других направлений функционирования экономики. Одновременно принят Государственный план на 1991 г. по сферам ведения Союза ССР.

Как общесоюзный прогноз функционирования экономики страны, так и Государственный план по сферам ведения Союза ССР на 1991 г. представляют собой органически взаимоувязанную систему плановых документов в условиях перехода к рыночным отношениям, в которых намечено решение ряда первоочередных задач.

Главная особенность 1991 г. состоит в завершении кардинальной перестройки всего хозяйственного механизма на основе принятого законодательства о собственности, земле, аренде, о предприятиях, кооперации, иностранных инвестициях, решений о разгосударствлении и прива-

тизации собственности, создающих условия для равноправной деятельности самостоятельных товаропроизводителей различных форм собственности.

В процессе подготовки проекта плана на 1991 г. выявились как положительные процессы, вызванные преобразованием экономики, так и отрицательные явления, наиболее напряженные участки и звенья, существенно влияющие на функционирование народного хозяйства и объективно требующие прямого регулирования в виде установления в Государственном плане объемов поставок продукции (выполнения работ, услуг) для централизованных нужд государства, лимитов, квот, и направлений использования союзных инвестиционных и валютных средств.

Плановые проектировки по материально-техническому обеспечению на 1991 г. в связи с принятыми Верховным Советом СССР законами, а также декларациями о государственном суверенитете союзных республик претерпели существенные изменения как по форме, так и по содержанию.

Прогноз материальной сбалансированности на 1991 г. разработан с учетом перехода экономики на рыночные отношения и в соответствии с принципами перестройки централизованного планирования, придания ему индикативного содержания, оказания необходимого экономического воздействия на производителей при сокращении методов прямого регулирования. Первостепенное значение при этом приобретают прямые связи между предприятиями-производителями и потребителями и снабженческо-сбытовыми организациями, государственная защита тех сфер деятельности, которые не могут развиваться по чисто коммерческим мотивам, ограничение монополизма.

Главной формой материально-технического обеспечения становятся прямые безлимитные заказы потребителей, договорные поставки на основе горизонтальных производственных связей между предприятиями, сохранение сложившихся хозяйственных отношений, использование услуг оптово-посреднических фирм.

По ограниченной номенклатуре средств производства материально-техническое обеспечение важнейших потребностей (целей) организуется по лимитам централизованно распределяемых материально-технических ресурсов исходя из состава и объемов поставок продукции (работ, услуг) для государства. Ассортимент и сроки поставок определяются предприятиями.

За последние 3 года прекращены директивное планирование производства и распределение примерно 8000 наименований продукции производственно-технического назначения. В 1991 г. централизованно будут распределяться около 280 видов сырья, материалов, топлива, машин и оборудования. Их удельный вес в каждой номенклатурной позиции колеблется от 5 до 98% и составляет в общем объеме промышленной продукции 27% (в действующих ценах предприятий), т. е. не столь значителен. В определенной степени он является основой натурально-вещественных потоков товаров и продукции, но все же не может решать задачу сбалансированности народного хозяйства в целом. Законом СССР «О предприятиях в СССР» достижение общей сбалансированности потребностей в материально-технических ресурсах возлагается непосредственно на предприятия.

В плане на 1991 г. определяются социально-экономические цели и приоритеты, предусматривается выделение ресурсов для следующих важнейших общегосударственных потребностей (целей):

развитие агропромышленного комплекса (производственно-эксплуатационные нужды и капитальное строительство объектов за счет всех источников финансирования), нефтегазодобывающей промышленности, как важнейшей отрасли топливно-энергетического комплекса;

железнодорожного, воздушного, морского, магистрального трубопроводного транспорта и связи;

обеспечение экспортных поставок, производственно-эксплуатационных нужд и капитального строительства объектов системы АН СССР, а также общегосударственных научно-технических программ, финансируемых союзным бюджетом;

создание материальных резервов (государственных, Советов Министров СССР и фонда стабилизации рынка);

строительство важнейших объектов за счет союзного бюджета, реализация союзно-республиканских программ по улучшению экологической и санитарной обстановки Аральского моря и ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, а также снабжение районов Крайнего Севера (с сезонным завозом);

выполнение заданий по поставкам для государства важнейших видов материально-технических ресурсов и приросту запасов полезных ископаемых.

Кроме того, в плане предусмотрено централизованное обеспечение материально-техническими ресурсами поставок в распоряжение государства непродовольственных товаров народного потребления и легкой промышленности, функционирование социальной сферы (основные объемы жилищного строительства, образование, здравоохранение, культура, общество инвалидов, медицинская промышленность и ортопедическое производство). Объем средств производства, поставляемых на рынок, составит около 60% их стоимости и будет реализовываться предприятиями самостоятельно.

На основе прямых хозяйственных связей следует обеспечить ремонтно-эксплуатационные нужды основных фондов, производство промышленной продукции, не вошедшей в госзаказ, снабжение автомобильного транспорта общего пользования, бытовое обслуживание населения, строительство за счет средств предприятий и некоторые другие направления. Предприятия будут иметь возможность самостоятельно, минуя сферу централизованного планирования и распределения, реализовывать достаточно крупные объемы сырья, материалов и топлива: автомобильного бензина — 19,3 млн. т против 3,2 млн. т в 1990 г., дизельного топлива — 9,5 против 4,7, проката черных металлов — 11,7 против 4,3, стальных труб — 3,7 против 1, цемента — 12 млн. т против 6,4 млн. т в 1990 г. и т. д.

Предстоит в широких масштабах развивать рыночную инфраструктуру, включая организацию центров оптовой торговли, оптово-посреднических и коммерческих фирм, товарных бирж сырья и материалов, лизинговых, транспортных и информационно-коммуникационных предприятий, коммерческих банков. Методическое и организационное руководство этой работой возлагается на создаваемую на базе Госснаба СССР и Минторга СССР Государственную контрактную систему. В 1991 г. резко обостряется обстановка с обеспечением народного хозяйства материально-техническими ресурсами, что обусловлено сокращением объемов производства многих дефицитных видов продукции по сравнению с прошлым годом. С 1991 г. вопрос об объемах производства продукции решается самими предприятиями. На этой основе рассчитываются материальные балансы, разрабатываемые в Госплане СССР. Суммарные предложения предприятий по выпуску продукции (оказанию услуг) оказались ниже контрольных цифр на 1991 г., определенных исходя из потребности народного хозяйства и имеющихся производственных мощностей: по углю — на 34 млн. т., бензину и дизельному топливу — на 12, прокату черных металлов — на 3,8 (в том числе стали листовой холоднокатаной — на 0,8, оцинкованной стали — на 0,6), стальным трубам — на 0,6, цементу — на 6 млн. т, полимерным материалам — на 180 тыс. т, содопродуктам — на 615, шинам для грузовых автомоби-

лей — на 880 тыс. шт., грузовым вагонам — на 8 тыс. шт., грузовым автомобилям — на 6,5 тыс. штук.

В удовлетворении потребности народного хозяйства по многим видам продукции, сырья и комплектующих изделий удельный вес импорта составляет от 10 до 50% и более. Это в особенности относится к отраслям промышленности, производящим товары для населения, химическую продукцию, металлопродукцию, медикаменты. Естественно, безболезненно сократить такой импорт не удастся.

В народном хозяйстве снижается дисциплина выполнения обязательств по поставкам и договорам. За 1990 г. потребителям недопоставлено продукции на 17,7 млрд. руб. против 10,6 млрд. руб. за 1989 г. В сумме договорные обязательства выполнены на 97,8% против 98,6 за 1989 г. В том числе по металлургическому комплексу — на 96,7%, химико-лесному — на 96,1, топливно-энергетическому — на 97,8, минлеглопром союзных республик — на 97% и т. д.

Не введены в действие или закрыты важнейшие производственные мощности, особенно в химической и других отраслях промышленности, главным образом по решению местных органов власти. Развивается натуральный продуктообмен, разрушаются сложившиеся хозяйственные связи между предприятиями. Республиками и местными органами в ряде регионов в нарушение действующего законодательства запрещается вывоз некоторых видов продукции за их пределы, приняты решения о приоритете республиканского госзаказа, об оставлении для натурального обмена до 10—20% продукции, производимой на их территории, в том числе для продажи за валюту. Предприятия сырьевых отраслей промышленности и кооперативы стремятся продать свою продукцию за границу и приобретать импортные товары только для своего коллектива или осуществлять перепродажу их по более высоким ценам. В результате создается сложная обстановка в функционировании народно-хозяйственного комплекса страны и его материально-техническом обеспечении.

Верховный Совет СССР принял ряд законов, направленных на обеспечение нормального функционирования народного хозяйства. Положение, однако, усложняется тем, что союзными республиками и местными органами власти подчас принимаются решения, не согласующиеся с союзными. Так, Верховный Совет РСФСР принял 23 октября 1990 г. Закон «О хозяйственных связях в 1991 году», которым установлено, что предприятия по своему усмотрению могут использовать до 20% объемов производства продукции, предусмотренных госзаказом, а местные органы власти по согласованию с трудовыми коллективами — еще 10%.

Верховный Совет Украинской ССР постановлением от 15 октября 1990 г. ввел на своей территории единый государственный заказ для всех предприятий и объединений независимо от форм собственности и ведомственной подчиненности исходя из потребностей и нужд республики. Предприятия министерств и ведомств СССР, расположенные на территории УССР, были поставлены в условия, при которых задания Союза на поставки для государства и лимиты материальных ресурсов не могли быть приняты и реализованы.

Большинство союзных республик заключило между собой соглашения по объемам межреспубликанских поставок продукции на 1991 г., однако конкретный механизм их реализации не выработан.

В такого рода решениях не учтено, что в экономике все взаимосвязано, она развивается по общим закономерностям и принципам. Попытка обойти их, какие бы мотивы ни приводились в оправдание этого, наносит ущерб не только Союзу в целом, но и республикам.

Для сокращения дефицита конструкционных и других материалов

нельзя допускать снижения выпуска продукции сырьевых отраслей промышленности. Надо добиться восстановления остановленных производств и ввода в действие новых производственных мощностей. К тому же предприятия имеют значительные резервы для увеличения выпуска продукции на действующих мощностях. Среднегодовой уровень использования производственных мощностей в целом по промышленности на начало 1990 г. составил только 86,4%, в агропромышленном комплексе — менее 80, легкой промышленности — 83%.

Итак, складывающееся в 1991 г. положение с ресурсами выявило ряд узловых проблем, без решения которых не могут быть удовлетворены минимально необходимые потребности народного хозяйства и обеспечена материальная сбалансированность поставок для государства по отдельным видам продукции.

Недостаточные объемы производства вызывают необходимость импорта. Но некоторые отрасли, использующие импортное сырье, прежде всего легкая, медицинская, не являются экспортерами и не имеют валюты; в этой связи принято решение о централизации в 1991 г. валютных отчислений, создании союзно-республиканского валютного фонда, использование которого будет осуществляться союзно-республиканским валютным комитетом. Предприятия в 1991 г. должны получить от экспорта своей продукции (за вычетом соответствующих отчислений) примерно 3,3 млрд. руб. в свободно конвертируемой валюте. Кроме того, на их счетах на 1 января 1991 г. имелось свыше 2 млрд. инвалютных рублей. Эти средства в первую очередь будут направлены на обеспечение собственного производства. Поставщики в 1991 г. обязаны сохранять сложившиеся хозяйственные связи, нарушение которых повлечет простой многих предприятий и вызовет по технологической цепочке крупные потери продукции, неудовлетворение нужд населения и социальной сферы.

По расчетам Госплана СССР, предприятиям машиностроения необходимо приобрести по прямым связям 3,6 млн. т проката черных металлов, стальных труб — 540 тыс. т, алюминия и алюминиевого проката — свыше 200; строительным организациям металлопродукции — около 700, алюминия и алюминиевого проката — 20 тыс. т, цемента — 5,4 млн. т, стальных труб — 1 млн. т. Но предприятия сырьевых отраслей промышленности (черная и цветная металлургия, нефтеперерабатывающая промышленность), не обеспечивая внутрисоюзных нужд и снижая поставки отечественным потребителям, стремятся любой ценой увеличить поставки продукции на экспорт по бартеру для закупки своим трудовым коллективам товаров (в том числе и не первой необходимости). Так, продажа за рубеж алюминия, предназначенного для поставок внутри страны, приведет к простоям кабельных заводов. Многие предприятия отказываются от поставки Министерству металлургии СССР металлоотходов и пытаются реализовать их на экспорт, как правило, по низким ценам. В то же время предприятия черной металлургии сокращают производство проката и труб из-за недостатка металлолома.

Уровень заключения договоров на 1991 г. по состоянию на 7 января 1991 г. составил лишь 79% объема продукции, проектируемой предприятиями к поставке, против 85% в соответствующем периоде 1990 г. В металлургическом комплексе оформлено 85% договоров, машиностроительном — 81%, топливно-энергетическом — 85%, химико-лесном — 83, агропроме — 65%. Многие предприятия-изготовители отказываются подписывать договоры, а в ряде случаев становятся на путь прямого вымогательства.

Среди экстренных мер, которые необходимо принять для стабилизации экономики, — укрепление хозяйственных связей. Для этого каждому трудовому коллективу следует поднять уровень дисциплины, порядка и организованности. Без этого переход к рынку невозможен.

Особо надо сказать о работе народного хозяйства в первом квартале 1991 г. Его значение будет определяться тем, насколько удастся сохранить прямые хозяйственные связи. Причем необходимо не только установить и выполнить государственный заказ, но и нормализовать потоки продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления и продовольствия на всей территории страны, ибо возврата к системе всеобъемлющего централизованного распределения нет, а возникшие в связи с этим проблемы следует преодолеть организованно.

Учитывая чрезвычайную обстановку, вызванную задержкой подписания хозяйственных договоров на 1991 г., Указом Президента СССР от 14 декабря 1990 г. продлено на первый квартал 1991 г. действие заключенных договоров на поставку продукции, в объемах и номенклатуре соответствующего периода 1990 г. с последующим уточнением лимитов и поставок централизованно распределяемых ресурсов.

Указом Президента СССР признано считать недействительными на 1991 г. решения союзных ведомств, республиканских и местных органов власти, которые ведут к нарушению хозяйственных связей по поставкам продукции, прямым натуральным обменам между регионами и предприятиями, запретам на поставку продукции в другие регионы,

Введены новые санкции к органам государственного и отраслевого управления. Предусмотрено, что за каждый случай несвоевременной выдачи заказа для государства, лимитов на материальные ресурсы и извещений о прикреплении потребителей к поставщикам органы, выдающие их, уплачивают по заявлению предприятий или снабженческо-сбытовых организаций штраф в соответствующий бюджет в размере от 100 до 1000 руб. С поставщика за уклонение от заключения договора, помимо установленной ответственности перед потребителем, взыскивается штраф в местный бюджет в размере до 50% стоимости продукции непринятого заказа. Уплата указанного штрафа не освобождает предприятие от обязанности заключения и выполнения в натуре соответствующих договоров на поставку продукции.

Учитывая сложившуюся обстановку, целесообразно ускорить оформление экономических соглашений между республиками для функционирования народного хозяйства в 1991 г., осуществления совместных действий по защите уровня жизни населения на основе обеспечения нормальной работы производственных коллективов и организации социальной сферы по следующим вопросам:

заключение хозяйственных договоров между предприятиями независимо от их размещения на территории страны;

сохранение сложившихся хозяйственных связей с учетом необходимых структурных изменений в экономике: ликвидация каких-либо ограничений на пути движения продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления;

обеспечение предприятиями и организациями независимо от форм собственности и подчиненности поставками продукции, выполнение работ и услуг для общегосударственных нужд, обязательств по межреспубликанским поставкам и соглашениям;

осуществление согласованной политики в области ценообразования, обеспечивающей равноправие и свободную конкуренцию товаропроизводителей на территории Союза ССР;

формирование внешнеэкономической валютной политики в соответствии с решениями союзно-республиканского валютного комитета.

Для оперативного решения задач, возникающих при чрезвычайных обстоятельствах, предусмотрено значительное увеличение в 1991 г. по сравнению с 1990 г. по важнейшим видам продукции резерва Совета Министров СССР.

Госплан СССР отказался от традиционных методов решения проб-

лемы ресурсосбережения посредством заданий по снижению норм и экономии материальных ресурсов. В проекте плана осуществлен принципиально новый подход к формированию материальных балансов и планов распределения на 1991 г., при котором нерациональное использование материальных ресурсов будет сдерживаться путем централизованного распределения некоторой их части на важнейшие (приоритетные) общегосударственные нужды. В плане учтены мероприятия проекта общегосударственной программы ресурсосбережения на 1991—1995 гг. и на период до 2005 г., разработанные Госпланом СССР и Госснабом СССР с участием заинтересованных союзных министерств и ведомств, которые в ходе реализации плана на 1991 г. должны быть дополнены экономическими рычагами, направленными на интенсификацию работы по ресурсосбережению (новые цены и тарифы, льготы и санкции, кредиты и т. п.).

Основой реализации этих мер становится усовершенствованная система расчетов материальных балансов и лимитов. Для более широкого применения вторичных ресурсов в новых условиях следует существенно повысить роль и ответственность местных органов управления.

Советам Министров союзных республик, Минхимнефтепрому СССР, Минэнерго СССР, Минметаллургии СССР, Минлеспрому СССР и другим министерствам рекомендовано осуществить дополнительные меры по реализации Государственной программы использования важнейших видов вторичного сырья в части создания мощностей, выполнения заданий по объемам заготовки и переработки вторичного сырья.

Для повышения эффективности использования энергоресурсов необходимо, по нашему мнению, принятие специального Закона или Указа Президента СССР. В нем целесообразно установить повышенную экономическую ответственность за рациональное использование топлива и энергии, энергетической эффективности выпускаемой и используемой продукции для всех предприятий (объединений) и организаций, независимо от ведомственной и территориальной принадлежности. В этих целях надо в 1991 г. обеспечить снижение удельных затрат топлива и энергии на производство продукции в натуральном исчислении или в стоимостном выражении (в сопоставимых ценах и структуре) по сравнению с фактическим уровнем 1990 г. в следующих размерах: по котельно-печному и моторным топливам не менее чем на 1%, в электроэнергетическом производстве — на 0,4, по электрической и тепловой энергии — на 2%.

При достижении экономии топлива и энергии или превышении заданий образующуюся за этот счет прибыль целесообразно не облагать налогом.

Предприятиям должно быть предоставлено право на льготы по обложению налогом, а также освобождение на определенный срок от платежей за вновь введенные или модернизированные основные фонды, обеспечивающие улучшение показателей энергетической эффективности производства против уровня, установленного государственными стандартами и нормативами.

Специализированным государственным банкам СССР следует предоставлять предприятиям (объединениям) и организациям кредиты на проведение мероприятий по повышению энергетической эффективности производства на льготных условиях.

Задача увеличения товарных ресурсов будет решаться по разным направлениям, но прежде всего путем наращивания собственного производства. Так, например, в оборонных отраслях прирост производства товаров и услуг составит 118%, в гражданском машиностроении — 121, в металлургическом комплексе — 117%.

Ответственные задачи стоят перед перерабатывающими отраслями

агропромышленного комплекса, которым материально-технические ресурсы будут направляться в приоритетном порядке с использованием импортной продукции.

Потребности народного хозяйства в химической и нефтехимической продукции из-за закрытия отдельных производств, снижения уровня общественного производства в значительной мере удовлетворялись за счет импорта, возросшего в 1990 г. по сравнению с 1985 г. в 1,7 раза. За счет поступлений по импорту полимерных материалов обеспечивалось примерно 50% прироста производства товаров народного потребления, прироста производства упаковочных материалов и транспортной тары для агропромышленного комплекса — 37, прироста производства линолеума — 90%.

В 1991 г. придется предусмотреть импорт химической и нефтехимической продукции (в пределах средств союзно-республиканского валютного фонда и привлекаемых зарубежных кредитов).

Очень напряженной складывается обстановка с лесоснабжением страны. Ресурсы лесных материалов (в пересчете на круглый лес) по сумме планов предприятий определились на 1991 г. на 66 млн. м³ ниже плановых ресурсов 1990 г. и расчетной потребности — на 110 млн. м³.

Предусматривается, что в 1991 г. из централизованных источников лесными материалами будут обеспечиваться только экспорт, государственные резервы, общесоюзные программы по ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС и улучшению экологической обстановки в бассейне Аральского моря, транспорт общесоюзного значения, горно-рудная и угольная промышленности (крепёжными лесоматериалами); добыча нефти и газового конденсата, капитальное строительство в Москве и Ленинграде, агропромышленный комплекс (организации АПК РСФСР обеспечиваются из ресурсов Российской Федерации), производство телерадиоаппаратуры на предприятиях союзного подчинения (древесными плитами и клееной фанерой), химических волокон (целлюлозой), продовольственных товаров и медикаментов (тароупаковочными видами бумаги и картона), школьных тетрадей (писчей бумагой), выпуск газет, книжно-журнальной и изобразительной продукции. Поставка деловой древесины для государства составляет 10,6% общего производства.

Имеются определенные трудности с обеспечением бумагой выпуска книжно-журнальной продукции. Согласно предварительным расчетам, потребность в газетной и журнальной бумаге будет удовлетворена полностью (за исключением журналов, которые печатаются на импортном полиграфическом оборудовании и с использованием только импортных сортов бумаги). Имеющиеся ресурсы бумаги недостаточны для выпуска художественной и научно-технической литературы.

В области инвестиций, как и в прошлые годы, наблюдается тяготение к увеличению централизованно обеспечиваемых материальными ресурсами объемов строительно-монтажных работ, примерно до 125 млрд. руб. против 97,4 млрд. руб. в прошлом году (в сметных ценах на 1 января 1984 г.). По состоянию материальных ресурсов такие объемы для страны непосильны. По имеющимся расчетам, максимальный объем строительно-монтажных работ, обеспечиваемый реальными ресурсами, составляет 92 млрд. руб., из них централизованно обеспечиваемый материальными ресурсами (с учетом решений, которые надо принять по увеличению госзаказа и сокращению экспорта) — 87 млрд. руб.

Окончательная оценка сбалансированности потребностей народного хозяйства и поставок для государства продукции в условиях перехода к рыночной экономике, будет осуществляться после завершения договорной кампании и принятия к выполнению заказов потребителей на поставку продукции в 1991 г.

СОЮЗНЫЙ ДОГОВОР: ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

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

В ранее опубликованной статье¹ подробно обосновывалось положение о том, что для преодоления дефицита любой продукции в общественном производстве нет необходимости ускоренно приватизировать и разгосударствлять собственность, а вполне достаточно весь нормативный прибавочный продукт в цене продукции направлять в распоряжение всего общества. Но вся добавочная прибыль, возникающая как разница между договорной (свободной) ценой и индивидуальной стоимостью производства продукции, должна поступать в так называемый фонд экономического стимулирования. Были также высказаны предложения по построению нового механизма экономических отношений между регионами.

По нашему мнению, предложенные общеметодологические подходы к построению взаимосвязанных механизмов договорного (свободного) ценообразования и налогообложения на уровне отдельных предприятий применимы и для построения новых экономических отношений между республиками, создания основ нового союзного договора.

Общеметодологические подходы. Сейчас нередко можно слышать призывы вернуться, пока не поздно, в лоно частной собственности современного «социализированного» капитализма, «эффективность и человечность» которого якобы доказаны всей его историей. Для убедительности приводятся аргументы из жизни передовых капиталистических стран, но лишь некоторых, не принимая в расчет такие страны, как Индия.

Представляется, что «научной базой» вещателей заката социализма как неудавшейся попытки реализации экономического учения К. Маркса является крайне поверхностный анализ фактов, не идущих далее полок магазинов. Дело в том, что как раньше, так и сейчас в политической экономии не уделяется должного внимания **исходному и основному экономическим отношениям** социалистического способа производства. Отказываясь от традиционных трактовок этих категорий в научных монографиях последних лет, можно построить совершенно новую систему взглядов на них, предполагающую более эффективный хозяйственный механизм.

При социализме исходным экономическим отношением выступают общественная собственность на средства производства и соответствующая ему новая форма основного экономического отношения — единая норма прибавочного труда или прибавочного продукта, где главным является не вещь, а живой труд. Но, к сожалению, в экономический механизм социалистического способа производства было привнесено чужеродное ему основное экономическое отношение — норма прибыли на капитал, правда, в несколько «социалистически модифицированной» форме. По сути своей главным источником и носителем чистого дохода предприятия и общества стал не прибавочный продукт как часть всего живого труда, а нормативная прибыль на весь примененный или использованный капитал в цене единицы товара.

И если в условиях конкурентной борьбы величина средней нормы прибыли тяготеет к объективно возможной величине нормы прибавоч-

¹ См.: Фокин Ю. Хозрасчет, эффективность и бюджет региона // Плановое хозяйство. 1990. № 6. С. 115—120.

ного продукта, то в плановой экономике средняя норма прибыли в цене совокупного продукта общества стала «вещью в себе». Оторвавшись от своей основы — прибавочного продукта, норма прибыли превратилась, с одной стороны, в инструмент неоправданного, замаскированного завышения нормы прибавочного продукта или прибавочного труда. С другой стороны, в фондоемких и материалоемких отраслях при обновлении номенклатуры продукции она оказалась источником инфляционной «накачки» прибыли и оплаты труда на предприятиях. Трудовым коллективам стало выгодней увеличивать издержки, материалоемкость, цену, чем снижать индивидуальную стоимость.

Таким образом, то, что критикуется в отношении социализма, во все не присуще ему. С некоторых пор основным экономическим отношением было, есть и намеренно сохраняется чужеродное основное экономическое отношение, выраженное в «социалистически модифицированной» форме нормы прибыли.

Было бы большой ошибкой отрицать возможность плодотворно работать в условиях социалистической экономики небольших, частных, акционерных, кооперативных промышленных предприятий. Но обязательным условием их деятельности должна стать передача обществу всего нормативного прибавочного продукта. В этом случае, во-первых, все работники независимо от форм собственности будут делать взнос в общественные фонды по единой норме к нормативной заработной плате². Во-вторых, даже если работники таких предприятий имеют высокую заработную плату, их продукция даже при возросшей цене успешно реализуется и вклады предпринимателей в общественные фонды будут выше. В-третьих, любое предприятие независимо от форм собственности вправе будет рассчитывать только на всю добавочную прибыль, возникающую как разница между ценой реализации и индивидуальной стоимостью ее производства. Вполне очевидно, что в этом случае все работники будут находиться в одинаковых экономических условиях независимо от форм собственности.

Величина общественной нормы прибавочного продукта. Вполне очевидно, что как разные виды продукции, так и отрасли народного хозяйства объективно имеют различное соотношение затрат овеществленного и живого труда, а потому нормативная прибыль в цене производства отдельного вида продукции, исчисленная по единой норме ко всем затратам, будет редко соответствовать величине объективно возможного прибавочного продукта. Иными словами, исходя только из единой плановой или сложившейся средней нормы прибыли во всем народнохозяйственном комплексе страны, нельзя однозначно ответить на вопрос о соответствии (при ценообразовании) нормативной прибыли нормативному прибавочному продукту в каждом производстве или в цене конкретного вида продукции.

В существующей практике норма прибыли, выступая в форме «планового норматива прибыли», определяется как необходимая величина, диктуемая потребностями бюджета и предприятий в расширенном воспроизводстве. Но в этом случае могут быть затронуты жизненные интересы работников отраслей материального производства.

Например, ряд экономистов, пользуясь разработанными ими методиками, расчетами, утверждают, что доля работников во вновь созданной стоимости у нас не превышает 30%, а в развитых капиталистических странах она якобы не меньше 60%. Не втягиваясь в спор об обоснованности самих методик, можно с уверенностью сказать, что надежной статистической базы для этого нет. Правильно объективно возможная норма прибавочного труда должна определяться по данным

² Под нормативной заработной платой понимается тарифная ставка или должностной оклад, закрепленный в соответствующих действующих нормативных актах.

не всего материального производства, а только II подразделения общественного производства. А его экономические показатели нашей статистики, как и во всем мире, не выделяются.

Из создавшегося тупика можно выйти только с помощью экспертных оценок или консенсуса. Например, отталкиваясь от данных о доле необходимого продукта, ряд народных депутатов СССР от профсоюзов в своих выступлениях предлагал установить единую для всех долю его во вновь созданной стоимости — 50%. А это уже основа соглашения между правительством и профсоюзами о единой норме прибавочного продукта, равной 100%.

Следует отметить, что в имеющихся проработках новые преysкурранты оптовых цен на традиционную продукцию предполагают повышение средней нормы прибыли, равной 15%, до 20% (сейчас уже говорят даже о 30%) для всех видов производственной деятельности. Но такой подход есть завуалированная форма еще большего понижения доли необходимого труда во вновь созданной стоимости. К тому же ни единая норма прибыли, ни единая доля отчисления в бюджет из прибыли не позволят решить проблему дефицита трудоемкой продукции, ибо абсолютный размер фондов экономического стимулирования, приходящийся на одного работника, всегда будет больше при производстве материалоемкой продукции.

Формирование бюджетов: «снизу — вверх» или «сверху — вниз». Депутатские дебаты по данному вопросу закончились компромиссом: часть всей прибыли предприятий будет одновременно направляться в союзный и республиканский бюджеты. Но теперь не только предприятия, но и республики, производящие трудоемкую продукцию, окажутся в худших экономических условиях по сравнению с производящими материалоемкую продукцию. Все это вызовет или стихийное повышение цен на трудоемкую продукцию, или сокращение ее производства. Не случайно на страницах периодической печати все чаще появляются заявления руководителей сельскохозяйственных предприятий и сельских районов, что в 1991 г. объем выращивания овощных культур будет определяться возможностями трудовых коллективов по уходу за ними и сбору урожая. Не выяснив причины дефицита, мы обрекаем себя на его обострение в отношении трудоемкой продукции, одновременно повышая закупочные цены как раз на ту продукцию, для увеличения производства которой уже сняты экономические препятствия, ибо животноводство и зерноводство и ранее были относительно менее трудоемкими по сравнению с овощеводством.

Выходом из создавшегося положения может стать только централизация в союзном бюджете всего нормативного прибавочного продукта, исчисляемого по единой норме к нормативной заработной плате работников сферы материального производства. Нормативный прибавочный продукт в денежной форме должен сразу поступать в союзный бюджет, а разница между нормативным чистым доходом общества и расходами на общесоюзные нужды — в республиканские бюджеты «сверху вниз», по единой норме.

В условиях развития экономической самостоятельности союзных республик и выработки экономической основы нового союзного договора единая норма распределения оставшейся части чистого дохода всего общества может быть определена как отношение этой части ко всей нормативной заработной плате работников сферы материального производства. Чем больше нормативная заработная плата в республике, тем больше абсолютный размер ее вноса в чистый доход общества. Но тогда и больше финансовых средств возвращается республике. И поскольку вклад республики в союзный бюджет соотносится уже не с себестоимостью продукции, а с нормативной заработной платой работников, источником пополнения республиканского бюджета «сверху —

вниз» становится живой труд. Более того, поскольку нашей статистической дается численность работающих в сфере материального производства, известна и их квалификация, постольку как постоянная («уровнительная») часть бюджета Союза, так и бюджетов союзных республик могут быть определены задолго до начала нового финансового года.

Дополнительные источники пополнения бюджетов различных уровней. Бюджеты всех уровней должны пополняться и по результатам хозяйственной деятельности предприятий. Часть полученной добавочной прибыли они могут использовать на развитие как самого производства, так и материальной базы социальной сферы. Таким образом, эта часть прибыли одновременно будет и дополнительным источником финансирования социально-экономического развития региона, где расположено предприятие. Другая часть добавочной прибыли может быть направлена на увеличение оплаты труда работников, что повышает уровень доходов населения данного региона. В этом случае фонд дополнительной оплаты труда работников должен облагаться налогом ($D_{об}$), исчисляемым по формуле

$$D_{об} = m'_{об} : (1 + m'_{об}) \geq 0,5,$$

где $m'_{об}$ — единая норма прибавочного продукта, равная 100%.

Экономическое содержание формулы заключается в том, что фонд дополнительной оплаты труда распределяется между обществом и трудовым коллективом в том же соотношении, что и прибавочный и необходимый продукт во вновь созданной стоимости. Причем сумма налоговых отчислений из фонда дополнительной оплаты труда не должна быть меньше суммы дополнительной оплаты труда работников данного предприятия и использоваться только для организации дополнительного производства товаров народного потребления или платных услуг населению. Она может быть выдана банком как непосредственно предприятию, так, с его согласия, исполкому Совета любого уровня, на территории которого оно находится, например, для централизации всех средств и использования их на указанные выше цели. Если ставка налогообложения фонда дополнительной оплаты труда более 50%, вся сумма превышения должна поступать в союзный бюджет, чтобы ни у предприятий, ни у исполкома любого уровня не появлялся интерес к договорным, часто завышенным ценам на новую продукцию и «проеданию» такого вида дохода. Вместе с тем, если разница между договорными ценами на новую продукцию и лимитными ценами³ используется для финансирования развития производства товаров народного потребления или материальной базы социальной сферы трудового коллектива, она не должна облагаться налогом, так как по своей сути будет формой «внепланового» межотраслевого или межрегионального перераспределения финансовых ресурсов в пользу производителей новой продукции.

К новым перераспределительным экономическим отношениям, дополняющим движение финансов «снизу — вверх», может быть отнесено и изъятие части добавочной прибыли у тех предприятий, которые не справляются с заданием по росту производительности общественного труда. В этой ситуации, если трудовой коллектив получил добавочную прибыль без снижения себестоимости традиционной продукции от завышения договорной цены на новую продукцию и перестает наращивать производительность труда, доля его (D_n) в добавочной прибыли уменьшается. Ее исчисление возможно согласно формуле

³ Понятие лимитной цены несколько отличается от традиционного и включает в себя следующие требования: новая продукция, замещающая старую в наиболее эффективном сопряженном производстве, не требует увеличения цены на сопряженную продукцию, не изменяет норму отчислений в бюджет, не уменьшает величину добавочной прибыли, остающейся в распоряжении трудового коллектива.

$$D_{\pi} = \frac{\lg K_{\text{ф.пт}}}{\lg K_{\text{п.от}}}, \text{ при } 1 < K_{\text{ф.пт}} < K_{\text{п.от}};$$

где $K_{\text{ф.пт}}$ — коэффициент фактического роста производительности труда на предприятии нарастающим итогом с момента перевода на новые условия хозяйствования;

$K_{\text{п.от}}$ — коэффициент заданного нарастающего роста производительности общественного труда от той же точки отсчета.

Экономический смысл данной формулы заключается в том, что предприятие может пользоваться всей добавочной прибылью, если оно выполняет или перекрывает заданный рост производительности общественного труда. В этом коренное отличие от действующей системы прогрессивного налогообложения всей прибыли предприятия в зависимости от фактического уровня рентабельности. Таким образом, появляется еще один поток денежных средств «снизу—вверх» по всей цепочке сопряженных бюджетов.

Формирование республиканских бюджетов на переходном этапе к регулируемой рыночной экономике. На переходном этапе к рыночной экономике представляется недопустимым менять сложившиеся объемы финансовых ресурсов республиканских бюджетов даже с целью их упорядочения. Дело в том, что финансовые ресурсы уже вложены в определенные социально-экономические мероприятия. Их перераспределение, уменьшение или увеличение за счет других республик неизбежно повлечет нарушение межреспубликанских связей и межотраслевых внутри республик. Следовательно, установившиеся экономические отношения между союзным и республиканскими бюджетами необходимо принять как объективную реальность. А вот предстоящая динамика абсолютных размеров доходной части всех бюджетов должна быть оговорена рядом условий.

Во-первых, на момент перехода к новым экономическим отношениям должна быть зафиксирована сумма платежей в союзный бюджет из прибыли⁴ всех предприятий республики и соотнесена с фондом нормативной заработной платы работников сферы материального производства.

Если полученное соотношение больше общественно возможной нормы прибавочного продукта, равной 100%, то можно допустить, что продукция республики реализуется по ценам выше общественной стоимости. При этом в следующем году разница между суммой фактической оплаты труда и фондом нормативной заработной платы в материальном производстве выплачивается в полном объеме, поскольку внесенная в союзный бюджет абсолютная сумма платежей превышает общественную норму прибавочного продукта.

При соотношении меньше единицы можно допустить, что установленные цены на реализуемую продукцию ниже общественной стоимости. Поэтому в последующем плановом периоде предприятия, внося обязательную сумму в союзный бюджет, имеют право увеличить оплату труда сверх фонда нормативной заработной платы.

При увеличении численности работников в материальном производстве фонд нормативной заработной платы повышается и в соответствии с его приростом возрастают платежи в союзный бюджет, но уже по единой общественной норме, равной 100%. При таком подходе интересы союзного бюджета не ущемляются, а у трудовых коллективов появляется заинтересованность в снижении индивидуальной стоимости изготавливаемой продукции.

⁴ По всей видимости, к фиксируемой величине части прибыли должны быть отнесены и платежи из себестоимости продукции по статьям «государственное социальное страхование», «плата за фонды», «плата за трудовые ресурсы» и «природоохранные мероприятия».

Во-вторых, необходимо соотнести разницу между всеми зафиксированными поступлениями в союзный бюджет и общесоюзными расходами с фондом нормативной заработной платы работников сферы материального производства всех союзных республик. Полученная величина будет общественной нормой перераспределения чистого дохода общества.

Допустим, произведение полученной нормы распределения на фонд нормативной заработной платы в конкретной союзной республике больше суммы, выделяемой в соответствии с финансовым планом бюджета. Тогда разница между расчетной и фактической величинами учитывается при исчислении роста производительности труда в последующих плановых периодах как «задел». При этом вся добавочная прибыль в последующем воспроизводстве (как разница между действующими ценами и снижающейся индивидуальной стоимостью прежней продукции или между договорными и лимитными ценами на новую продукцию) будет поступать в распоряжение предприятий республик. Но если нарастание производительности труда в республике в дальнейшем будет ниже роста производительности общественного труда, то доля республики в этой добавочной прибыли уменьшится.

Если же указанное произведение меньше по сравнению с фактически выделяемой суммой средств в бюджет республики, то, чтобы получать указанную разницу после перехода к новым экономическим отношениям как своеобразную дотацию, они должны продолжать наращивать производительность труда темпами не ниже заданных обществом.

Таким образом, регулирование доходной части бюджета республики будет связано с двумя общественными нормативами: единой нормой прибавочного продукта и единой мерой нарастания производительности общественного труда, причем соотносимых только с суммой отклонения фактической величины бюджета от нормативной (расчетной) его части.

Более того, в обоих случаях совершенно не играет роли то, что фактическая величина бюджета республики может быть больше суммы, фактически перечисляемой предприятиями республики в союзный бюджет. Ибо мы вправе и здесь допустить, что это вызвано низкими ценами на традиционную продукцию. То есть республика вправе продолжать получать прежние ассигнования. Причем право пользования дотацией в полном объеме не должно зависеть от возрастания эффективности производства в республике.

Государственный заказ и наполнение рынка. При всей важности обоснованного распределения денежной формы чистого дохода общества между центром и республиками остается проблема наполнения денег материальными ресурсами, т. е. распределения и обмена физического объема совокупного продукта общества и, в частности, союзного и республиканского государственных заказов.

На переходном этапе к регулируемому рынку объем союзного государственного заказа в денежной форме не должен превышать величину доли чистого продукта общества, остающегося в распоряжении союзного правительства для выполнения порученных ему функций⁵. Для каждой республики он не может быть больше суммы отчислений из прибыли предприятий, расположенных на ее территории. Поэтому при действующих ценах на традиционную продукцию республик чем меньше нормативная прибыль и вообще прибыльность продукции, тем меньше абсолютно и относительно (из-за низкой рентабельности) величина отчислений в союзный бюджет, а следовательно, и величина союзного государственного заказа в денежной и натуральной формах.

⁵ Величина союзного госзаказа (как и республиканского) не может быть равной доходной части союзного бюджета, так как из него производится вполне определенная величина денежных выплат населению.

Максимальный объем республиканского государственного заказа в денежной форме не может быть больше суммы финансовых средств, фактически выделяемых республике из чистого дохода общества.

Таким образом, с одной стороны, однозначно определяются субъекты права собственности на часть совокупного продукта общества как по физическому объему, так и в денежной форме. С другой — остается решить, каким образом будет происходить межреспубликанский обмен в рамках республиканского государственного заказа.

В настоящее время при установлении прямых горизонтальных межреспубликанских связей предпочтение отдается бартерному обмену. Но ломать сложившиеся связи надо очень осторожно, т. е. экономическая целесообразность должна превалировать.

Далее, рассмотрим процесс обмена части совокупного продукта общества, соответствующей выплаченной заработной плате в сфере материального производства. Если республики берут полностью на себя обеспечение населения товарами народного потребления, то величина республиканского государственного заказа может быть повышена на величину объема продукции, обусловленной договором с центром и равной сумме выплаченной заработной плате в сфере материального производства. Разумеется, должен быть налажен и обмен продукцией между республиками.

Следует, однако, учитывать по крайней мере два обстоятельства. В условиях материально-денежной несбалансированности потребительского рынка может возникнуть дефицит товаров из-за миграции населения, особенно в «приграничных зонах», а выручка от продаж «чужим» не даст гарантии получения дополнительных фондов для потребительского рынка.

Не менее серьезно и то, что правительства республик, заключая договоры о взаимных поставках, могут нарушить права своих предприятий. Дело в том, что часть совокупного продукта общества, соответствующая фонду возмещения средств производства, может распределяться и обмениваться только по договоренности между руководством предприятий, союзного и республиканских органов управления. В настоящее время двусторонние и многосторонние договоры о поставках между республиками проходят в условиях, когда еще не определены размеры доли совокупного продукта общества, право собственности на которые имеют и центр, и республика, и предприятия. Но часть продукции, соответствующая денежной форме фондов экономического стимулирования, безусловно, должна принадлежать трудовым коллективам. Причем независимо от того, увеличился или нет физический объем ее относительно плана производства. И нужно еще заинтересовать трудовые коллективы в добровольной передаче их права собственности на эту продукцию. А республиканские органы управления этот этап согласования интересов проигнорировали.

Изложенные экономические принципы нового союзного договора создают предпосылки для объединения усилий республик, с тем чтобы наименее болезненно выйти из кризисных условий. Базой объединения служит научная методология, опирающаяся на единую общественно согласованную норму прибавочного продукта и на тесно взаимосвязанную с методологией противозатратного ценообразования единую методологию налогообложения добавочной прибыли. Она позволяет разработать единый механизм финансового наполнения бюджетов всех уровней только в зависимости от возрастающей эффективности работы всех трудовых коллективов, освобождая при этом органы государственной власти от так называемой предпринимательской деятельности и оставляя за ними стратегию социально-экономического развития.

ИНИЦИАТИВА ТРЕБУЕТ ПОДДЕРЖКИ

Переход на рыночные отношения ставит ряд новых проблем перед трудовыми коллективами предприятий. Но основная задача их деятельности остается неизменной — удовлетворение потребностей народного хозяйства своей продукцией на основе роста производства, повышения качества и снижения себестоимости. Как предполагается решать эту задачу в условиях перехода к рыночной экономике — об этом шла речь в беседе с работниками Тюменской ТЭЦ: начальником ПТО В. И. КУЦЕРЫБОМ и инженером ОПР В. В. ЛИХАНОВЫМ.

В. Куцерыб. Главная трудность, с которой мы столкнулись, в том, что энергопредприятия крайне стеснены в своей хозяйственной деятельности, они не обладают той экономической свободой, при которой могут нормально работать. Только один блок Сургутской ГРЭС-2 имеет мощность 800 МВт — в 2 раза больше, чем вся наша ТЭЦ. И вот два энергетических гиганта мирового уровня — Сургутская ГРЭС-1 и Сургутская ГРЭС-2, обеспечивающие электроэнергией нефтедобывающую и газовую отрасли Тюменской обл., по существу, сидят на голодном пайке. Исправить положение самостоятельно без вышестоящей организации (которая и выступает как первичное хозяйственное звено), принять экономическое решение невозможно. Поясним на конкретном примере. К Тюменской ТЭЦ-1 обратились близлежащие предприятия: судостроительный завод, сетевязальная фабрика, фабрика валяной обуви с просьбой отпустить им пар на технологические цели, а свои котельные они хотят закрыть. Формально мощность водоподготовительных устройств на ТЭЦ исчерпана и подключение дополнительных потребителей исключается. Однако это возможно, если увеличить производительность химводочистки, для чего потребуется 150 тыс. руб. У ТЭЦ таких денег нет, но потребители готовы авансировать средства.

Как показали технико-экономические расчеты (в ценах 1990 г.), себестоимость одной Гкал у нас 3 р. 50 к., у потребителей — 18 руб. при тарифе на отпуск тепловой энергии в паре 8 руб. за Гкал. Стоимость паротрассы 1100 тыс. руб. Все затраты, включая стоимость расширения химводочистки ТЭЦ, окупаются за 1,5 года. Расход условного топлива у потребителей 12 тыс. т в год, а у нас на этот же объем тепловой энергии будет расходоваться 6,2 тыс. т, т. е. почти в 2 раза меньше. Это достигается за счет комбинированного производства электрической и тепловой энергии и с учетом более совершенного оборудования на ТЭЦ по сравнению с мелкими котельными. Но главное, в 150 раз сократятся выбросы вредных веществ в атмосферу (из расчета объема производства котельных).

— А как сделать их выгодными?

В. Лиханов. Будь ТЭЦ самостоятельной, мы бы быстро договорились с потребителями на взаимовыгодных условиях. Нам дополнительного персонала не потребуется, а у потребителей высвободятся 52 чел. Но в существующих условиях реализация проекта ведет к тому, что интенсивность труда на ТЭЦ несколько возрастет, а оплата труда не увеличится. Экономия топлива сразу же будет скорректирована ужесточением нормативов, себестоимость продукции на ТЭЦ снизится, однако станция от этого ничего не получит, поскольку хозрасчетный до-

ход формируется в целом по энергообъединению. В сложившейся ситуации противозатратные отношения для энергетических предприятий невыгодны. Прежде всего нужно разобраться, почему энергетика оказалась в тяжелом положении, с тем чтобы в дальнейшем не повторить ошибок. К сожалению, причины, о которых пойдет речь, характерны не только для энергетики. Суть их в следующем:

затратный механизм в экономических отношениях, ослабление внимания к обновлению основных производственных фондов, внедрению новой техники и передовой технологии, энерго- и ресурсосбережению;

мы увлеклись благами, которые получаем из общественных фондов потребления, а заработная плата не всегда реально подкреплялась товарами, что обесценивало ее;

надбавки к розничным ценам на новые изделия, договорные цены, а также льготные отчисления в фонд экономического стимулирования за сверхплановую продукцию, когда план формируют сами предприятия, вызвали поток незаработанных денег, которые не обеспечены товарами;

искусственное неравенство в оплате за равный труд: специалистов государственных предприятий и работников кооперативов, где заработная плата практически не ограничивалась. Соответственно начался отток квалифицированных работников с предприятий, что немедленно отразилось на объемах производства и качестве продукции;

различие в стартовых условиях предприятий при переходе на новые методы хозяйствования вызвали неодинаковую оплату за равный труд и резко отличающиеся возможности в использовании фондов социального развития и фондов материального поощрения. Особенно это четко просматривается на выплатах работникам, уходящим на пенсию: на одном предприятии приветственный адрес, на другом — столько окладов, сколько лет проработал, на третьем — 25 тыс. и т. д.

К тому же слепая вера в безграничные распределительные возможности государства затмила осознание того, что все блага создаются трудом в производстве, а результаты его будут тем выше, чем строже трудовая и производственная дисциплина, личная ответственность, производительность труда. Сначала надо ликвидировать причины, порождающие стихийность, нарушение долговременных хозяйственных связей, непредсказуемость экономических последствий тех или иных решений, а потом уже всерьез говорить о рынке.

В. Куцерыб. Стабилизация экономического положения страны возможна лишь при надежной, ритмичной работе первичных звеньев народного хозяйства — производственных предприятий. Поэтому и начинаться эта работа должна с организации производства, с выявления и использования резервов его увеличения, снижения себестоимости выпускаемой продукции. Многие же предприятия выход из сложного экономического положения для себя видят в повышении цен на свою продукцию, т. е. ищут выход не в сфере производства, а в сфере обращения, в распределительных отношениях. А ведь там прибавочный продукт не создается. Конечно, рост цен в определенных условиях в какой-то мере может содействовать росту производства, если часть дополнительно вырванных средств направляется на его развитие. Но и тогда прирост продукции возможен только на основе добросовестного высококачественного труда и, конечно, при рациональной системе оплаты. Если платить только за присутствие на работе, продукции не прибавится. И наивно думать, что чем больше платят, тем лучше человек работает. Заработная плата должна быть действительно заработанной, поэтому должно быть найдено точное соответствие между результатами труда и его оплатой. Если трудовой вклад рабочего оплачивается в меньшем размере, чем он этого заслуживает, стимул высокопроизводительно трудиться ослабевает.

Многие годы энергетики имели ограниченные возможности увеличивать оплату труда. Это объясняется тем, что нормативы обслуживания оборудования в отрасли отработаны очень жестко, уровень автоматизации производственных процессов на электростанциях весьма высок и по основному оборудованию приближается к 100%, значит, повышать заработную плату за счет сокращения лишних людей мы не можем, лишних работников просто нет. Тарифы на электрическую и тепловую энергию стабильны, к ним не может быть надбавок за «новизну», а договорные цены практически отсутствуют. Более того, электрическая энергия зачастую продается в убыток. Например, средняя себестоимость 1 кВт·ч на электростанциях 0,99 коп., а реализуется он сельским потребителям по копейке. Сокращение инвестиций в капитальное строительство коснулось и энергетических объектов. Замороженные по требованию общественности из экологических соображений стройки и неустановленное оборудование тяжело сказались на финансовом положении энергообъединений, а через них и на энергопредприятиях. Все это привело к тому, что по оплате труда энергетики замыкают десятку ведущих отраслей промышленности. Отсюда падение престижности энергетических специальностей и отток кадров из энергетики.

— **Какие же выводы следуют?**

В. Куцерыб. Прежде всего, учитывая народнохозяйственное значение и специфику энергетики, необходимо обеспечить устойчивое ее материально-техническое снабжение в переходный период к рынку по принципу госзаказа. Процесс производства электроэнергии и теплоэнергий круглосуточный, непрерывный, но может быть остановлен, например, из-за отсутствия соли, щелочи, кислоты, коагулянта, турбинного и трансформаторного масел. Небольшая электростанция потребляет сотни тонн реагентов в год. Надежность снабжения осложняется традиционно сложившимися небольшими размерами складского хозяйства и территориальным расположением поставщиков в других республиках.

Не менее важным фактором является обеспечение большей независимости в оперативной хозяйственной деятельности.

И еще необходимо сказать об оплате труда. Электроэнергия — особый вид продукции. Она нужна буквально всем и непосредственно участвует в технологическом цикле многих производств. Ущерб от недостатка электроэнергии в народном хозяйстве в 40—100 раз больше ее себестоимости, в которой заработная плата занимает около 5%. Следовательно, потери от недоотпуска электроэнергии превышают заработную плату энергетиков в 800—2000 раз. Одновременное полное и длительное использование установленной мощности всех электростанций даже в пределах одной энергосистемы практически невозможно, но в часы максимума электрических нагрузок к этому надо стремиться.

Каждому энергетiku известно физическое и психологическое напряжение, когда основное и вспомогательное оборудование электростанции работает на полную мощность. Современное энергетическое оборудование дорого стоит, а вывести его из строя можно за несколько минут. Поэтому крайне важно, чтобы в этих предельных режимах работали высококвалифицированные, опытные специалисты. Между тем прямой взаимосвязи между максимумом электрических нагрузок и оплатой труда энергетиков нет. Есть фондообразующий показатель — рабочая мощность (для электростанции), коэффициент эффективности (для энергообъединения). Но дополнительные средства по этому показателю начисляются раз в квартал. Кроме того, даже если рабочая мощность перевыполнена, необходимо иметь дополнительные фонды. Но из-за недостатка прибыли они не всегда образуются, поэтому вводятся понижающие коэффициенты отчислений в фонд поощрения.

С первого января 1991 г. налог регулирует расходование средств, направляемых на потребление. Если не учитывать специфику энергетического производства, то выплаты, связанные с повышением мощности электростанций, могут превысить необлагаемый размер средств, отчисляемых на потребление. По нашему мнению, целесообразно предусмотреть в госзаказе максимум нагрузок на уровне 80—85% установленной мощности. Выработку электроэнергии свыше этого процента мощности потребители должны оплачивать по повышенному тарифу, который можно установить на границе минимального ущерба от недоотпуска электроэнергии потребителю. 10% полученных таким образом средств предлагается направлять на оплату труда энергетикам, не облагая налогом.

— **Разговор начался с проблемы противозатратности, как же она решается в ваших условиях?**

В. Лиханов. Теперь, когда дана возможность руководителю предприятия самому устанавливать величину заработной платы работников по их трудовому вкладу, нужен научный методологический подход к установлению обоснованной взаимосвязи этих величин. Нам удалось найти необходимый показатель, который условно назван индексом повышения производительности труда.

В. Куцерыб. За основу мы приняли повышение производительности труда, причем не делали различия между живым и овеществленным трудом, придавая одинаково важное значение ресурсосбережению, сокращению материалоемкости и энергоемкости производства. Напомним, что за экономии материалов разрешалось выплачивать до 50% их стоимости, а за экономии топлива — 70%.

В общем виде индекс производительности труда определяется по формуле

$$И_{тр} = \frac{З_n Ч_n}{З_ф Ч_ф}.$$

В числителе нормативные затраты ($З_n$) на выпуск продукции (оказание услуг, работ в руб.) и нормативная численность персонала ($Ч_n$), занятого выпуском продукции (оказанием работ, услуг), связаны воедино, т. е. устанавливается взаимосвязь между овеществленным и живым трудом по достижении конкретной цели. Назовем это просто «труд».

Знаменатель отражает фактические затраты труда ($З_ф$) при достижении цели, поставленной в числителе, по выпуску продукции (оказанию услуг, выполнению работ, в руб.) и фактическую численность персонала ($Ч_ф$). Соизмеряются нормативные и фактические затраты труда. Индекс может быть использован в любой отрасли независимо от специфики и объемов производства.

При необходимости в индекс вводится временной фактор, т. е. в числителе ставится дополнительно нормативное время выполнения работы, а в знаменателе — фактическое. Это может быть связано, например, с потребностью определить изменение производительности труда, скажем, в строительстве.

— **В чем экономическое значение этого показателя?**

В. Куцерыб. Он позволяет сравнивать изменения в производительности труда независимо от отрасли, а также по вертикали и горизонтали. Его особенность в универсальности применения. Простыми математическими действиями можно найти средневзвешенное значение индекса по предприятию с любым количеством цехов и подразделений, выявить лучшие и худшие подразделения, что немаловажно при построении системы оплаты труда, поскольку индекс носит адресный характер.

Но самое главное в нем — противозатратность, ориентир на эффек-

тивность. Если повсеместно применять индекс, то повышение оплаты будет возможным только вследствие роста производительности труда. Разумеется, прирост ее должен опережать прирост заработной платы.

В. Лиханов. Начнем с простого. Нам надо проанализировать деятельность предприятия (цеха, участка, бригады), взяв для сравнения показатели предыдущего года или соответствующего периода (квартала, месяца). Достаточно поставить показатели прошедшего года приведенной формулы в числитель, завершающегося в знаменатель — и будут ясны изменения в производительности труда. Сравнение необходимо делать в сопоставимых ценах, а если затраты изменились по этой причине, заодно можно будет выявить влияние цен на изменение производительности труда (в одном случае сравнение делается без корректировки, в другом с корректировкой). Представляет интерес сопоставление результатов работы своего предприятия и предприятий, выпускающих аналогичную продукцию. Тогда в числитель проставляются показатели сравниваемого предприятия, а в знаменатель — свои. Анализ может быть общим или раздельным по живому и овеществленному труду. Это позволит определить «узкие места» предприятия, что особенно важно в условиях конкуренции. Индекс может быть больше единицы, если производительность труда увеличивается, и меньше единицы, когда она снижается.

На единой методической основе возможна проверка деятельности предприятий, разнонаправленных по характеру и специфике производства работ (эксплуатация, ремонт, строительство, транспортное обслуживание, складское хозяйство и многое другое). Индекс по предприятию в целом равен сумме планового труда по всем цехам, участкам, подразделениям, деленному на сумму фактического их труда.

В. Куцерыб. Главное предназначение индекса — увязать производительность труда с его оплатой, ориентировать всех членов трудового коллектива на снижение затрат, на энерго- и ресурсосбережение, сокращение материало- и трудоемкости, улучшение организации производства работ и уменьшение трудозатрат.

Порядок расчета понятен каждому, возможности применения не ограничены, а взаимосвязь индекса с оплатой труда явится мощным стимулом повышения эффективности производства и увеличения индивидуальной заработной платы, которая по результатам труда не лимитируется. Индекс не потеряет актуальности по окончании переходного периода к рыночной экономике.

Индекс наиболее полно и объективно отражает труд каждого работника, если руководствоваться им при распределении ставок и их пересмотре. С его применением меньше будет трудностей и в распределении доходов между членами трудового коллектива.

В. Лиханов. И особо следует подчеркнуть антизатратную направленность индекса. Любое увеличение затрат живого или овеществленного труда неизбежно приведет к его снижению. Это заставляет думать о рациональном использовании всех видов ресурсов, по-иному относиться к отходам производства, искать пути их переработки.

В. Куцерыб. В условиях свободного рынка вопросы повышения производительности труда находятся под неослабным вниманием. Конкуренция заставляет беспокоиться о техническом уровне производства, качестве продукции и ее себестоимости, т. е. вести постоянный поиск сокращения затрат, заботиться о рациональной организации производства, соблюдении трудовой дисциплины, совершенствовании технологии производства.

Важнейшая задача для нас в сложившейся экономической ситуации — научиться считать рубли. С этой точки зрения индекс в доступной форме дает навыки экономического мышления, позволяет удобно и наглядно использовать его свойства — построение цепочки бригад, участ-

ков, цехов и предприятий в целом с указанием индекса по каждому подразделению. «Отягощение» индекса ненужным звеном легко проследить, если из числителя исключить плановый труд этого звена, оставив в знаменателе его фактическое значение. Повышение индекса обеспечивается разработкой и внедрением мероприятий по экономии живого и овеществленного труда.

С помощью индекса можно решать и сложные задачи внедрения новой техники и передовой технологии у себя на производстве, а также соизмерять увеличение затрат с той выгодой, которую получит потребитель за счет улучшения потребительских свойств продукции.

В. Лиханов. Индексная система создает иной подход предприятия к планированию своих показателей. При принятой системе отчисления в фонды материального стимулирования они быстро возрастали от объема сверхплановой продукции, но не всегда это было сопряжено с повышением производительности труда, т. е. появлялись незаработанные деньги. Точно так же можно было увеличить оплату труда за «новинку»: допустим, к платью пришить ярлык, изменить артикул и резко увеличить цену.

В. Куцерыб. Помните, сколько было разговоров о резком увеличении оплаты труда в проектных и научно-исследовательских институтах? Многие тиражировали однажды сделанную работу по договорным ценам. При внедрении индексной системы этого не могло быть, поскольку творческие затраты на разработку проекта несоизмеримы с простым тиражированием (размножением) технической документации. Имейте в виду, что институты тоже своего рода монополисты.

В. Лиханов. Иными словами, индекс, с одной стороны, препятствует поступлению в оборот незаработанных денег, с другой — активно стимулирует повышение эффективности производства.

— А где-нибудь индекс нашел практическое применение?

В. Куцерыб. Пока только в пределах одного предприятия — на Тюменской ТЭЦ-1 в 1988 г. Вначале с руководителями среднего звена были проведены занятия, причем конкретно, по показателям станции. Затем по индексной системе под определенные объемы работ распределены средства на ремонтные и эксплуатационные нужды и численность своего и привлеченного персонала. Таким образом, каждый начальник цеха мог по индексной системе распределять средства дальше, вплоть до каждого работника. Вся экономия живого и овеществленного труда оставалась в цехе, и тем самым увеличивался индекс, а по его значению распределялись дополнительно заработанные фонды материального поощрения и социального развития. Количество доводимых до цеха показателей свелось к минимуму.

В. Лиханов. Затем индекс был усовершенствован. Стоимость сверхнормативных запасных частей и материалов учитывалась в знаменателе, т. е. показатель индекса снижался. Индекс распространяется только на завершённые работы, что очень важно в энергетике, так как это работы по повышению надежности и экономичности станции. Если предусмотренная планом работа не выполнялась, показатели перемещались из числителя в знаменатель индекса, т. е. индекс автоматически снижался.

— А какой получился эффект?

В. Лиханов. Внедрение индекса было встречено неоднозначно, поскольку он заставлял работать с повышенной отдачей и экономично, а эффект превзошел все ожидания: в общей сложности экономия денежных средств составила около 1 млн. руб., а в фонд материального поощрения дополнительно начислено 170 тыс. руб. (плановое значение 235 тыс. руб.).

Следует отметить, что начала меняться психология работников станции. Исчезли сверхнормативные запасы материалов, запасных ча-

стей и оборудования. Повысилась надежность эксплуатации оборудования. Тщательнее стали выполняться ремонтные работы, потому что любая незапланированная остановка — это дополнительные затраты, которые ухудшают индекс, а он, напомним, носит адресный характер.

— На вашей станции индекс продолжает применяться и сейчас?

В. Куцерыб. Практически нет. Видите ли, слишком хорошо работать, оказывается, не нужно. Главная причина в том, что энергетические предприятия, я имею в виду электростанции, электрические и тепловые сети, входят в качестве структурных единиц в районные энергетические управления. Мы много говорим о хозрасчете, а по существу, образно говоря, разрезаем пирог по кускам со строго установленными размерами. Общий фонд материального поощрения по Минэнерго СССР до недавнего времени был в пределах 430—440 млн. руб. На долю объединения «Тюменьэнерго» приходится 10 млн. руб. этого фонда и возможности его прироста весьма ограничены. Следовательно, перед объединением стоит трудная задача. С одной стороны, необходимо организовать в структурных единицах действенный хозрасчет, с другой — все выплаты должны находиться в пределах отрезанного кусочка упомянутого пирога. Поэтому введены ограничения, и при любых показателях работы прирост фонда материального поощрения не может превысить 30% плановой величины. Ежегодно производится корректировка плановых показателей с учетом достигнутых результатов, ну а если и эти меры не помогли, вводится понижающий коэффициент к начисленным фондам материального поощрения. В частности, в 1989 г. этот коэффициент по энергоуправлению был 0,17. Значит, предприятия получили только 17% тех фондов, которые они заработали. Причем из фондов материального поощрения производились все выплаты, в том числе за экономию материалов и даже вознаграждения за рацпредложения. Получается парадоксальная картина: чем больше ты сэкономишь материалов, тем меньше получишь текущей премии, а в сумме остается одна и та же величина. Разве в этих условиях можно что-то долгосрочно экономически прогнозировать или заключать «твердые» контракты об увеличении оплаты труда при повышении его производительности? Следуя принципу того же «пирога», Минэнерго СССР снизило размер отчислений в ФМП за повышение рабочей мощности в 10 раз, прекращены начисления в ФМП за повышение производительности труда (коэффициент эффективности). В этих условиях индексная система работать не может.

Но еще раз хочется повторить, что предлагаемый нами индекс производительности труда способствует мобилизации всех внутренних резервов предприятий, и надо, чтобы он заработал в полную силу. А для этого предприятия электроэнергетики должны быть освобождены от мелочной опеки в их хозяйственной деятельности, от строгой регламентации каждого их шага, иметь простор для проявления творческой инициативы, что крайне важно в условиях перехода к рынку. Понимаете, должно быть реальное ощущение перемен к лучшему, свободы творчества. Мы много говорим о человеческом факторе, о развитии чувства хозяина производства, раскрытии творческого потенциала работника. А это, на наш взгляд, возможно только через взаимовязанные показатели труда и материального поощрения. Ведь когда человек знает, что чем лучше он работает, чем больше отдает производству, тем выше оценивается его труд, соответственно у него появляется и другой интерес к работе, так как он чувствует свою значимость, а это в конечном итоге вырабатывает ощущение реального хозяина.

Мы можем и должны лучше работать, резервы есть, их следует всемерно использовать. Эту цель мы и преследовали, предлагая выказанные решения.

Беседу вела С. Любановская

НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

Т. Попова,
канд. экон. наук

На страницах печати сегодня широко обсуждаются проблемы перехода страны к рыночной экономике и пути разгосударствления и приватизации собственности как необходимое условие перехода к рынку. Но прежде чем рассматривать эти вопросы, очевидно, нужно определить, что понимается под этими экономическими категориями. В программе «500 дней» разгосударствление трактовалось как снятие с государства функций прямого хозяйственного управления, передача соответствующих полномочий на уровень предприятий, замена вертикальных связей горизонтальными, которые могут происходить и без смены собственника.

Выступая на четвертом съезде народных депутатов СССР, Президент СССР М. С. Горбачев отмечал, что процесс разгосударствления следует рассматривать как переход к многообразию форм собственности, к новым формам хозяйствования, предпринимательству, как средство динамизации всей нашей экономики через повышение стимулов к труду. Его основные цели — активизация деятельности свободных товаропроизводителей, несущих полную ответственность за результаты хозяйствования; повышение заинтересованности трудящихся, являющихся одновременно собственниками средств производства, в результатах своего труда; создание возможностей для наиболее полной реализации способностей (в том числе и предпринимательских) членов общества, обеспечение материальных основ экономической и политической свободы граждан; преодоление монополизма и развитие конкуренции; передача подавляющей части функций управления собственнику средств производства, повышение качества управления, эффективности производственно-хозяйственной деятельности, качества продукции и услуг.

Приватизация подразумевает смену собственника по средствам передачи или продажи на различных условиях государственной собственности экономическим субъектам, которые будут в дальнейшем использовать ее в хозяйственной деятельности, неся полную имущественную ответственность за ее результаты.

Опыта разгосударствления и приватизации в СССР практически нет, а к практике других стран следует подходить весьма осторожно. В Болгарии, Венгрии, Чехословакии реализуется платный подход к приватизации. В Польше и Румынии пошли по пути бесплатной приватизации части государственного имущества путем выпуска и раздачи гражданам ценных бумаг, дающих право на приобретение акций или других объектов собственности.

По-разному решается вопрос о правах трудового коллектива. Если в Болгарии и Венгрии трудовые коллективы имеют право на льготы при выкупе, в Польше для осуществления приватизации требуется согласие трудового коллектива, то в Чехословакии трудовым коллективам никаких льгот не предоставляется.

Во всех странах, осуществляющих приватизацию, либо приняты, либо разрабатываются соответствующие законодательные акты, созданы специальные органы по приватизации. Но в целом это очень противоречивый и сложный процесс, нередко сопровождающийся злоупотреблениями, коррупцией, распродажей национального богатства. Именно по причине массовых злоупотреблений местных властей недавно постановлениями Совета Министров и Народного собрания Болгарии приватизация была приостановлена. Установление государством жестких ограничений стихийной приватизации, четкое регламентирование процедуры выкупа резко снижают активность этого процесса. Подобное развитие событий наблюдалось в Венгрии, где период стихийной приватизации закончился, а «управляемая» приватизация буксует. Надежды на мощный приток иностранного капитала в целом не оправдались. Процессы приватизации, как правило, наиболее оживленно протекают в непроизводственной сфере, не затрагивая сельскую местность.

В условиях нашей страны ключевыми вопросами в этой области становятся оптимальное разделение обязанностей по разгосударствлению между местными органами, республиками и Союзом; выработка объективных критериев оценки государственного имущества; методы приватизации земли и т. д.

Среди различных подходов к разгосударствлению можно выделить три заслуживающих внимания и попытаться проанализировать аргументацию их сторонников. Первый из них исходит из постулата: средства производства — тем, кто на них работает, т. е. земля — крестьянам, фабрики — рабочим. Он предполагает безвозмездную передачу государственных предприятий, учреждений и организаций трудовым коллективам на основании того, что, производя отчисления от прибыли в госбюджет, трудовой коллектив за 10 (20, 15) лет функционирования предприятия уже выплатил государству стоимость основных фондов. Против такого подхода высказываются работники непромышленной сферы, государственные служащие, которые при этом практически ничего не получат. Наиболее стойкие сторонники — члены трудовых коллективов предприятий фондомеханизации народного хозяйства, хотя они и признают несправедливость подобного разделения государственной собственности. Поэтому ими выдвигается предложение провести тем или иным образом перераспределение и выделение части собственности в пользу всех слоев общества.

Второй подход предполагает наделение собственностью каждого члена общества, для чего определяется часть приватизируемой государственной собственности, а также доля подлежащей приватизации собственности, приходящейся на одного человека (при этом доля может быть одинаковой для любого гражданина страны либо зависит от трудового стажа, средней заработной платы и т. д.). Выпускаются сертификаты, на которые можно приобрести небольшие объекты собственности или акции приватизируемых предприятий.

Сертификаты раздаются населению безвозмездно с правом или без права продажи. За получение сертификата (номинальная стоимость 5—10 тыс. руб.) получатель должен заплатить определенную сумму (равную государственному долгу СССР, поделенному на все население СССР). Устанавливается определенный период, в течение которого владельцы сертификатов могут приобрести предлагаемые для продажи объекты собственности или акции.

Разновидностью этого подхода является наделение населения не сертификатами, а акциями холдингов, которые, в свою очередь, являются держателями акций разгосударственных предприятий.

Авторы данного варианта предполагают достижение следующих позитивных результатов: социальная справедливость процесса приватизации (каждый получает равную долю) позволит укрепить доверие к властям; предприятия получают полную хозяйственную самостоятельность; в случае безвозмездной передачи погашается государственный долг; если принять за основу вариант с распределением акций холдингов, то

для населения снимается элемент лотереи, так как при банкротстве любого предприятия граждане не разоряются, а продолжают получать дивиденды (если основная часть акционерных предприятий работает прибыльно).

Однако справедливость подобной модели вызывает определенные сомнения. Если за получение акций холдинга или сертификатов будут требовать плату, то при недостатке доверия к политике это будет восприниматься как принудительный обмен заработанных денег на сомнительную бумажку с написанной на ней цифрой с нулями! Если акции холдинга или сертификаты будут передаваться безвозмездно, то, во-первых, полное равенство граждан при этом вызовет лишь раздражение большей части работающих, поскольку одинаковые акции получают люди, проработавшие 40 лет и лишь один год. Критерием для деления могут стать также трудовой стаж, средняя заработная плата и т. д. Но и в этом случае обделенных и недовольных будет весьма много. Просматриваются и возможные последствия реализации предлагаемой модели:

при платной передаче сертификатов или акций, но запрещении их продавать часть населения с самого начала будет отказываться приобретать акции;

при платной или бесплатной раздаче с разрешением продажи население выкупит (получает) акции, но тут же начнет их продавать. Поскольку спрос намного ниже предложения, рыночная цена акций будет существенно ниже их номинальной. Акции либо скупят представители теневой экономики, либо их вообще никто не станет покупать, что приведет к финансовому краху;

в случае бесплатной раздачи сертификатов без права их продажи население, большая часть которого не обладает необходимыми для частного предпринимательства знаниями, опытом и способностями, будет вынуждено приобретать собственность, что приведет к массовым банкротствам.

При третьем варианте процесс разгосударствления должен проходить одновременно во всех сферах народного хозяйства. Но при этом не подлежат полному разгосударствлению: все объекты, включенные в единую энергосистему; предприятия по добыче драгоценных металлов, радиоактивных элементов, стратегического сырья; предприятия оборонных отраслей промышленности, ирригационные объекты, системы водозабора и водоохраны и т. д.; магистральный железнодорожный, водный и воздушный транспорт; морской флот; почта, телефон, телеграф; объекты Министерства обороны (включая космические системы); все имущество СССР за рубежом; все союзные объекты здравоохранения (НИИ, центры и т. д.); общесоюзные высшие учебные заведения; общесоюзные библиотеки, музеи, театры и другие объекты культуры; объекты академической науки; объекты, связанные

с особым периодом и чрезвычайными обстоятельствами, и некоторые другие. Кроме того, государство должно быть совладельцем ряда объектов с негосударственной формой собственности через владение акциями, а в отдельных случаях — контрольным пакетом акций.

В качестве финансовых источников разгосударствления могут быть использованы денежные накопления населения; доход (прибыль) предприятий и организаций, остающийся в их распоряжении; остатки фондов экономического стимулирования; кредиты банков; иностранный капитал. По поводу второго и третьего источника отдельными экономистами высказываются следующие сомнения: пока владельцем средств производства является государство, ему принадлежат и производимая продукция, и получаемый доход (или прибыль), а потому использование прибыли и остатков фондов экономического стимулирования в качестве средств для выкупа государственной собственности невозможно. Здесь представляется более обоснованным другой подход: поскольку государство, руководствуясь законом, передает часть прибыли в распоряжение предприятия, трудовой коллектив вправе использовать эту часть по своему усмотрению, в том числе на приобретение права собственности.

Серьезной является и проблема участия иностранного капитала в разгосударствлении. С одной стороны, привлечение средств из-за рубежа, использование западных технологий, прямое изучение практики западных фирм является для нас просто необходимым. С другой стороны, на первых этапах разгосударствления, пока не накоплен опыт в решении многих проблем (кстати, еще нет методов адекватной оценки объектов государственной собственности), остается угроза «дешевой распродажи» нашего национального богатства иностранным предпринимателям. Поэтому следует предусмотреть ряд мер, ограничивающих приобретение собственности на территории СССР иностранными участниками.

Процесс разгосударствления согласно рассматриваемому подходу может осуществляться путем преобразования государственных предприятий в акционерные общества; сдачи государственной собственности в аренду с правом выкупа; продажи небольших предприятий, организаций, производств; формирования коллективной собственности или постепенный выкуп государственной собственности членами трудового коллектива.

Часть средств, получаемых в результате разгосударствления в сферах народного хозяйства должны, на наш взгляд, направляться на погашение внутреннего и внешнего государственного долга. Другую следует использовать на нужды учреждений здравоохранения, народного образования, культуры и искусства.

После погашения внутреннего и внешнего государственного долга получаемые

от разгосударствления средства общесоюзной (республиканской, коммунальной) собственности, направляются в бюджет СССР (союзной республики, местных органов самоуправления).

Проанализируем эффективность различных подходов с точки зрения достижения целей разгосударствления и возможных негативных последствий. Проведенный методом экспертизы анализ позволил сделать следующие выводы: наиболее полная реализация целей разгосударствления достигается при осуществлении «платного» подхода к приватизации; наименьший риск характерен для безвозмездной передачи акций холдингов.

Юридические лица и граждане, выкупающие объекты государственной собственности после выплаты их полной стоимости, получают право продавать принадлежащую им собственность или ее части; целиком завещать в наследство; закрывать или ликвидировать предприятия; перепрофилировать производства (если иное не предусмотрено договором о продаже предприятия); заключать договоры с другими предприятиями, устанавливать свободные цены (на продукцию, производимую сверх госзаказа и договоров); изменять организацию производства и управления; формировать производственную программу, составлять штатное расписание, устанавливать расценки и должностные оклады; распоряжаться прибылью (после расчетов с государством).

Вместе с тем новые собственники обязаны соблюдать законодательство СССР и союзных республик и нормы договора о продаже государственной собственности; отвечать за ее сохранность, пока не будет полностью внесен выкуп; производить продукцию, предусмотренную госзаказом и договорами с потребителями.

Разгосударствление, очевидно, будет проходить неодинаково в различных сферах народного хозяйства. В промышленности продажа предприятий (даже малых) в частную собственность вряд ли получит широкое распространение. Наиболее вероятными направлениями разгосударствления промышленности, видимо, будет создание акционерных обществ и сдача в аренду с правом выкупа. Решение об участии в разгосударствлении и выборе его направления принимает совет предприятия после его оценки. Для трудовых коллективов убыточных предприятий следует предусмотреть возможность скидки (в зависимости от размеров дотации и изношенности фондов).

Если коллектив не выразил желания участвовать в процессе приватизации, государство может либо взять на себя обязанность учредителя акционерного общества, либо (в случае убыточных предприятий) объявить о ликвидации предприятия и распродать его имущество.

Важнейшим направлением разгосударствления является акционирование государственных предприятий. Первые шаги в этой области мы уже сделали (всего

создано около 300 акционерных обществ). Однако нередко процесс акционирования прикрывается процессом мимикрии административно-командной системы, когда в виде акционерных обществ, концернов пытаются сохранить старые структуры. Недостаточно обоснованно акционирование гигантов нашей индустрии с точки зрения антимонопольной политики (создание акционерного общества «КамАЗ» и др.). Игнорирование при проведении акционирования противоречий между центром и республиками приводит, как правило, к дальнейшему нагнетанию напряженности (как это произошло в результате принятия постановлений об акционировании союзных предприятий на территории республик Прибалтики).

Начался процесс создания малых предприятий, но пока, как правило, при этом не происходит смены собственника.

В строительстве, по-видимому, основным направлением разгосударствления может стать аренда, подобный опыт в этой отрасли уже имеется. Трудовой коллектив может, избрав любую форму разгосударствления, выкупить основные фонды своей организации (полный выкуп должен быть внесен не более чем за 5 лет). В случае отказа органы, управляющие имуществом, могут выступить в роли учредителя акционерного общества или провести аукционную продажу имущества, в том числе в рассрочку.

На наш взгляд, на первом этапе не должно проводиться разгосударствление магистрального железнодорожного, водного и воздушного транспорта. Права и обязанности по разгосударствлению водного и автомобильного транспорта целесообразно возложить на органы местного самоуправления, рекомендовав им оставлять часть транспорта в государственной собственности (до 20—25%). Если трудовой коллектив отказался от выкупа транспортного предприятия, орган местного самоуправления может выступить от имени государства в роли учредителя акционерного общества или провести аукцион.

На органы местного самоуправления возлагаются также права и обязанности по разгосударствлению предприятий торговли, общественного питания, сферы обслуживания, гостиничного хозяйства, индустрии отдыха и развлечений. В государственной собственности, по нашему мнению, следует оставлять по одному крупнейшему предприятию указанных отраслей в каждом районном или областном центре, а в крупных городах — по одному на 500 тыс. чел.

Оценка стоимости предприятия производится комиссией, сформированной исполкомом, по следующему принципу:

$$Ц = C_{о.ф} K,$$

где C — цена предприятия;

$C_{о.ф}$ — стоимость основных фондов;

K — коэффициент, учитывающий ме-

стоположение предприятия, его категорию, возможную рентабельность и т. д.

Коэффициенты (а следовательно, и цены на некупленные предприятия) пересматриваются и утверждаются исполкомами по группам предприятий ежегодно. Цена предприятия, установленная местным органом, является первоначальной. Но если трудовой коллектив не выразил желания взять предприятие в аренду или выкупить его, местный орган может сам стать учредителем акционерного общества, в котором держателем контрольного пакета акций является государство. Однако это приемлемо лишь для крупных предприятий. В остальных же случаях целесообразна аукционная продажа предприятий.

Разгосударствление непроемких отраслей народного хозяйства должно проходить с учетом их социально-политической значимости. Поскольку в СССР остро не хватает амбулаторно-поликлинических и больничных учреждений, а бесплатность и доступность медицинского обслуживания для любых слоев общества является важнейшим завоеванием социализма, разгосударствление в этой области нельзя осуществлять путем распродажи фондов государственных медицинских учреждений. Поэтому здесь нужны иные направления:

расширение сети платных услуг в государственных медицинских учреждениях. Принцип платности вводится лишь для дополнительных услуг, не являющихся жизненно важными. Полученные доходы распределяются следующим образом: налог от дохода направляется в Госбюджет с условием целевого использования на нужды здравоохранения; прочая часть остается в распоряжении трудового коллектива;

разгосударствление медицинских учреждений, состоящих на балансе предприятий, преобразуемых из государственных в арендные или акционерные. Здесь возможно разгосударствление совместно с предприятием (стоимость фондов медицинского учреждения при этом входит в стоимость предприятия) или отдельно от предприятия. Права и обязанности по разгосударствлению во втором случае следует возложить на органы местного самоуправления.

Все полученные в результате разгосударствления здравоохранения средства направляются на развитие государственного здравоохранения.

В области народного образования предпочтительными представляются следующие формы разгосударствления: дошкольные учреждения, состоящие на балансе предприятий, преобразуемых из государственных в другие виды, подлежат разгосударствлению в том же порядке, что и аналогичные медицинские учреждения. Решение о разгосударствлении прочих дошкольных учреждений (в том числе ведомственных, принадлежащих госбюджетным организациям) может принимать местным органом самоуправления.

Среднее образование остается бесплатным, однако следует разрешить организацию в школах платных кружков, секций и факультативов. Часть получаемых от этого средств в виде налога на доход направляется в госбюджет для целевого использования на нужды государственного сектора народного образования, другая остается в распоряжении трудового коллектива.

Министерство культуры СССР и Госкомспорт СССР определяют перечень объектов культуры, искусства и спорта, не подлежащих разгосударствлению. Государственными остаются имеющие высокую культурную ценность музеи, театры, картинные галереи, а также крупнейшие спортивные учреждения, концертные залы и кинотеатры. Прочие объекты культуры и спорта могут подлежать разгосударствлению. Права и обязанности по его проведению следует возложить на органы местного самоуправления.

Какие можно сделать выводы, анализируя начинающуюся приватизацию?

Первое: очень сильны бесплатно-разделительные тенденции. Как правило, трудовые коллективы тем или иным путем стремятся безвозмездно получить предприятия в свою собственность.

Второе: общество психологически не готово к массовой приватизации, длительное вытравливание чувства «собственника» (т. е. «хозяина») дало свои результаты.

Третье: достаточно сильно политико-идеологическое влияние, способное сдерживать развитие процессов приватизации.

Особым направлением разгосударствления является жилищный фонд. Его предшествующим этапом должен стать полный статистический учет жилого фонда, на основе четкой классификации жилья и расчета месячной платы за 1 м² полезной площади для каждой классификационной группы. Несомненно, стоимость 1 м² полезной площади по нижней и верхней классификационным группам будет иметь больше отличия (возможно, в 50—100 раз).

При осуществлении разгосударствления следует исходить из принципа полной добровольности выкупа. Никакие средства административного принужде-

ния неприменимы и наказуемы. Любой квартиросъемщик имеет право выкупать жилплощадь, на которой он прописан, а также отказаться от выкупа, и в этом случае его жилплощадь не может быть продана другому человеку.

Владелец квартиры имеет (в отличие от квартиросъемщика) право: продать квартиру (по рыночной, не регулируемой государством цене); оставить ее в наследство; подарить; сдавать в наем; использовать в качестве нежилой площади (в случае, если это не нарушает правил общежития и не наносит вред чужой собственности) и т. д. На государственную невыкупленную жилплощадь распространяются ранее принятые правила, в том числе требование прописки.

Может быть разрешена продажа квартиры в рассрочку, при условии, что первый взнос составляет не менее 25% цены квартиры, а время отсрочки не превышает 5—10 лет.

Цена жилплощади должна, на наш взгляд, определяться следующим образом:

$$Ц = П_n M_n (PCЭ - FCЭ),$$

где $Ц$ — цена квартиры;

$П_n$ — годовая плата за 1 м² полезной площади;

M_n — метраж полезной площади;

$PCЭ$, $FCЭ$ — расчетный и фактический срок эксплуатации дома.

Если $(PCЭ - FCЭ) < 1$, то считать $(PCЭ - FCЭ) = 1$. Для коммунальных квартир полезная площадь не учитывается при определении цены жилплощади.

Часть жилплощади следует оставить в государственной собственности. Государственный жилой фонд, квартплата в котором ниже платы за жилье в частном секторе, является одним из видов государственной помощи малоимущим и социально уязвимым слоям общества.

Таковы наиболее важные, принципиальные проблемы, возникающие при разработке программ приватизации. Немало вопросов организационного и методологического характера. Но решать их необходимо, поэтому нужна согласованная, четкая работа специалистов. Не соревнование популярных лозунгов, а научная дискуссия поможет найти оптимальный путь к многообразию форм собственности в СССР.

МОТИВАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ РАБОТНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Г. Дмитренко,

канд. экон. наук

Одна из важнейших проблем при переходе к рыночной экономике, на наш взгляд, — сохранение производственно-социального потенциала трудовых коллективов предприятий. Уже сегодня мы видим разрушительное действие неумелых шагов при движении к рынку. Речь идет, в частности, о самофинансировании предприятий в условиях товарного дефицита, использовании договорных цен. Это не создало, как ожидалось, мотивацию высокопроизводительного труда и не способствовало активизации деятельности работающих.

При создании каких бы то ни было моделей реформ нужно не забывать о простой истине: продукцию производят люди и только люди (используя средства труда). Товарный рынок и рынок капитала влияют на трудовую мотивацию людей, объединенных в коллективы предприятий, но не каждого отдельного работника. Кроме того, товарный рынок не может возникнуть и развиваться без наличия товаров, которые появляются только в результате заинтересованного и целесообразного труда индивидов, а предприятия не могут выжить в условиях рынка, в свою очередь, не овладев механизмом мотивации высокопроизводительного труда работников. Это аксиомы, но, как нам кажется, о них уже стали забывать, конструируя модели настолько абстрактные, что, пожалуй, все мы начинаем создавать новую социальную утопию (только с обратным знаком).

Любые попытки выйти из экономического кризиса должны начинаться с поиска глубинных «мотиваторов» труда в базовой ячейке народного хозяйства — трудовом коллективе предприятий и организаций сферы материального производства. И лишь после этого следует распространить найденные методы на все этапы иерархической системы управления с учетом специфики их действия в рамках рыночной экономики. Мы же начинаем не с «корня», т. е. не с сути явления, а лишь с видимой части, находящейся на его поверхности, торопливо принимая законы о собственности, кооперации, аренде, предприятиях, акционерных обществах и др., определяя их в качестве фундамента построения нового экономического механизма.

А ведь именно сейчас как никогда остро стоит коренной вопрос, на который до последнего времени не был най-

ден ответ: каким образом на государственных предприятиях, составляющих остов нашей экономики, заинтересовать людей, побудить их работать интенсивно, экономя живой и прошлый труд, своевременно и качественно выполнять свои задачи? По мнению некоторых экономистов, сделать это очень просто: насытить рынок приобретенными за рубежом товарами повышенного спроса, затем наладить (непонятно только, каким образом?) «разболтавшийся» в результате хронического дефицита механизм спроса и предложения, что и будет стимулировать работников интенсивно и качественно трудиться.

На наш взгляд, это довольно упрощенный подход. Конечно, так можно заинтересовать работника получать как можно больше денег, но это еще не означает, что он будет стремиться лучше работать. В последние годы, как известно, заработная плата возросла очень значительно, но экономическое положение в стране продолжает ухудшаться. Свидетельством того, что при подобном подходе проблема рассматривается односторонне, является, на наш взгляд, и деятельность многих кооперативов. Ориентированные на получение максимального дохода, многие из них предпочитают заниматься посреднической деятельностью, т. е. вообще ничего не производить, другие производят продукцию, но о качестве ее даже не приходится говорить (например, одежда и обувь), третьи наводняют рынок порнографией и т. д.

Другое часто высказываемое предложение по решению данной проблемы — немедленная распродажа акций госпредприятий (коллективная собственность) или сдача предприятия в аренду их производителям. Результаты, как утверждают авторы таких решительных концепций, не замедлят сказаться: будучи собственниками средств производства, производители немедленно повысят эффективность работы, качество продукции.

Не подвергая сомнению право на существование в многоукладной экономике как акционерной, кооперативной и частной форм собственности, так и аренды, позволим себе усомниться в том, что простой перемены собственности на предприятии может решиться в наших условиях проблема мотивации труда производителей. Если мы хотим избе-

жать «классических» форм мотивации, т. е. формирования резервной армии труда, то, решая по-новому проблему обобществления производства, необходимо не опускать за «необходностью» и принципы социальной справедливости.

Конечно, работник должен получать заработную плату, соответствующую количеству и качеству его труда и достаточную для удовлетворения его потребностей. Но нельзя сводить проблему лишь к материальным благам, забывать об интеллектуальных и духовных запросах человека. И именно удовлетворение и стимулирование развития комплекса потребностей, присущих человеку, являясь условием прогресса не только производства, но и всего общества.

Ориентация трудового коллектива (помимо производственных результатов — что само собой разумеется) на повышение благосостояния и гармоничное развитие работников, а также мотивация их трудовой и социальной активности составляют основу разработанной нами системы управления трудовым коллективом государственного предприятия как производственно-социальным организмом. Реализуется эта система в рамках формирования и выполнения коллективного договора, в составлении и обсуждении которого участвуют все работники.

Механизм мотивации связан не только с реализацией распределения по труду коллективно заработанных средств, но и с проведением на предприятиях активной социальной политики, прямо обращенной к интересам человека. В качестве инструмента долевого распределения коллективных фондов оплаты труда используется показатель оценки трудового вклада (ОТВ) работников и коллективов подразделений, который объективно измеряет целесообразно затраченный труд (в часах рабочего времени). Данная система способствует всестороннему развитию мотивации трудовой активности работников, комплексно воздействует на материальные интересы членов трудового коллектива, их чувства социальной справедливости, ответственности и коллективизма (взаимопомощи). В рамках журнальной статьи трудно осветить все аспекты нового опыта, более полную информацию о практическом его использовании можно получить из публикаций в научных изданиях и методической литературы¹. Здесь же нам хотелось бы более подробно остано-

виться на некоторых методах мотивации социальной активности работников.

В чем же новизна предлагаемой системы? Во-первых, в ее целевой ориентации на повышение благосостояния работников, а также их всестороннее гармоничное развитие с использованием нетрадиционных подходов и инструментов. Во-вторых, в участии в реализации данной политики всех без исключения членов трудовых коллективов, предоставление каждому из них возможности ставить и решать практические задачи. В-третьих, в органической взаимосвязке социальных мероприятий с результатами хозяйственной деятельности предприятий и мотивационным механизмом управления трудовым коллективом.

Важным инструментом реализации этой политики является использование факторно-критериальных моделей, представляющих собой особый вид социолого-математических моделей. Они позволяют измерить уровень достижения поставленных целей на данный период и «отслеживать» динамику движения к «идеальному» пределу во взаимосвязи с мотивацией социальной активности работающих.

Рассмотрим подробнее содержание новых подходов и инструментов проведения социальной политики на предприятиях.

Улучшение условий труда и быта

Для получения необходимой информации с целью разработки соответствующих мероприятий среди работников предприятия распространяются специальные анкеты. В них оценивается уровень удовлетворенности жилищными условиями, детскими учреждениями, условиями отдыха, труда (в том числе заработной платой), санитарно-гигиеническими и бытовыми условиями на работе (по количественным показателям), а также делаются конкретные предложения по каждому вопросу.

Обработка анкет дает количественную информацию об уровне благосостояния в трудовом коллективе как в целом, так и по каждому фактору в отдельности. Например, в Новотроицком управлении оросительных систем Херсонской области общая удовлетворенность работников социальной политикой оказалась равной 0,65 (единица характеризует полную удовлетворенность в благах), в том числе по факторам: жилье — 0,72; детские учреждения — 0,64; отдых — 0,80; содержание и условия труда — 0,56; санитарно-гигиенические и бытовые условия — 0,44.

Подобная информация служит основой для составления коллективного договора на следующий год с учетом насущных потребностей членов трудового коллектива. Предложения обрабатываются, группируются, составляется смета предварительных расходов на выполнение социальных мероприятий и выно-

¹ См.: Дмитренко Г. Современная концепция мотивации высокопроизводительного труда на государственных предприятиях // Экономика Советской Украины. 1990. № 8; Дмитренко Г., Калениченко Л., Тимошук Г., Шаплюк Ю. Коллективный подряд в водохозяйственном строительстве. М.: Агропромиздат, 1989; Дмитренко Г., Якимчук В. Перестройка в строительстве: оценка управленческого и инженерного труда // Будивельник, 1989.

сится на обсуждение трудового коллектива при заключении коллективного договора. При этом коллектив заранее ставится в известность о планируемых размерах всех фондов предприятия — оплаты труда, социального развития коллектива, технического развития производства.

Наиболее типичной является ситуация, когда смета затрат на выполнение всех мероприятий, вытекающих из предложений работников, больше фонда социального развития коллектива. В этом случае возникают альтернативные варианты, на одном из которых и предстоит остановить свой выбор участникам обсуждения коллективного договора.

Например, рассматривается ситуация, когда можно «добрать» фонд социального развития до необходимого размера путем выполнения большего объема работ, улучшения качества продукции или снижения затрат ресурсов, т. е. увеличить доход и соответственно размер отчислений в фонд социального развития. Или (в рамках запланированного дохода и действующих правовых норм) перераспределить часть средств из одного фонда в другой.

Определяются приоритеты в выполнении мероприятий, сроки их реализации. В любом случае сам коллектив, а не администрация, принимает решения, затрагивающие интересы многих работников.

Такая система формирования социального развития трудового коллектива позволяет: во-первых, точно оценить уровень и динамику роста (снижения) благосостояния работников через изменение их удовлетворенности в социальных благах; во-вторых, вовлечь в этот процесс основную массу трудящихся, вызвав у них интерес к формированию социальной политики; в-третьих, наглядно продемонстрировать взаимосвязь результатов хозяйственной деятельности с увеличением социальных благ.

Кроме оценки уровня благосостояния и формирования на ее основе коллективного договора, новый подход в проведении социальной политики на предприятии включает и другие важные моменты.

Гармоничное развитие работников

Трудовой коллектив как социальная среда формирования личности имеет огромный потенциал для создания объективных условий, способствующих гармоничному развитию человека. Однако до сих пор нам не удалось в полной мере реализовать этот потенциал, не говоря уже о разработке управленческого аспекта решения данной проблемы. Гармоничное всестороннее развитие личности чаще всего рассматривается как стихийный процесс, не поддающийся управлению и обусловленный исключительно внешне опосредованным воздействием обстоятельств на психику и по-

ведение людей, т. е. считается, что если все вокруг будет способствовать гармоничному развитию, это произойдет само собой. Такой «ниждивенческий» подход к кардинально важной проблеме не сулит ничего хорошего, поскольку уже сегодня наш (в общем, достаточно низкий) социально-культурный уровень препятствует развитию производительных сил в нужном направлении.

Необходимо конкретно поставить задачу: каким образом вызвать у работников потребность в самосовершенствовании и последовательно способствовать ее удовлетворению? Можно выделить два основных направления гармоничного развития личности.

Первое — формирование нравственных устоев, общечеловеческой морали. Ее сущностной основой является стремление к добру, уважение человеком других людей. Именно степень такого уважения определяет в конечном счете нравственный уровень личности, является фундаментом общей культуры, основой формирования коллективизма в социальной среде.

Второе направление — развитие тех индивидуальных способностей работников, которые в первую очередь обуславливают рост индивидуальной и совокупной производительной силы труда.

Для того чтобы разрабатывать соответствующие мероприятия, прежде всего, конечно, необходимо оценить фактический уровень развития работников. С этой целью использовалась факторно-критериальная модель. Она была составлена в процессе специальных социологических опросов, апробирована в ПМК-6 треста «Калинковичиводстрой», в одной из киевских школ и ВПК Минводстроя СССР². В анкету включены пять факторов: уровень человечности (критерии — охотно оказывает помощь товарищам по работе; оказывает помощь, хотя не всегда охотно; оказывает помощь довольно неохотно и не очень часто; не любит оказывать помощь, по возможности избегает таких ситуаций); уровень вежливости (вежлив, создает хороший микроклимат в коллективе; в общем, достаточно вежлив, редко позволяет грубость или бестактность; позволяет себе грубость по отношению к другим; груб и бестактен в отношениях с людьми); уровень сознательности (охотно и эффективно занимается общественной работой; справляется с общественными поручениями; мало и неохотно занимается общественной работой; игнорирует общественную работу); уровень профессионального развития (обладает большими знаниями в области своей работы, может давать консультации; обладает достаточными профессиональными зна-

² См.: Дмитренко Г. Хозрасчетный мотивационный механизм управления предприятием (организацией) как целостной системой. Киев: Об-во Знание, 1988. С. 11.

ниями; обладает не вполне достаточными знаниями; не имеет сколько-нибудь существенных профессиональных знаний; уровень физической тренированности (частота пульса в минуту после 10 приседаний; с учетом возраста вносятся поправки). Факторы и критерии имеют количественную оценку.

Конечно, каждый фактор является лишь видимым окружающими людьми качеством и не может характеризовать более глубокое нравственное содержание той или иной личности. Поэтому модель, построенную на их основе, следует рассматривать как начальный этап поиска решения рассматриваемой проблемы.

Исходная информация поступает анонимно от каждого участника целевого социологического обследования, которое проводится один раз в год в рамках формирования и реализации целевого раздела коллективного договора «Повышение уровня социально-культурного развития работников».

Экспертами оценки уровня гармоничного развития каждого члена коллектива являются его коллеги (их может быть несколько), из которых двое — обязательно руководители. Часть экспертов назначается самим оцениваемым.

При помощи факторно-критериальных моделей удалось измерить количественно-качественные социальные характеристики. В результате при подведении итогов выполнения данного раздела коллективного договора ориентация трудового коллектива на повышение уровня гармоничного развития работников приобретает уже не декларативный, а совершенно конкретный характер.

Но каким образом вызвать потребность у каждого работника повышать уровень своего развития? И как вообще пробудить интерес к достижению социальных целей? Ответ на эти вопросы очень важен, ведь, предлагая демонтаж общественной собственности на средства производства, многие авторы доказывают, что частная собственность является основным условием не только эффективности производства, но и всего прогресса человечества.

Мотивация достижения целей

Заинтересованное участие работников в реализации социальной политики осуществляется прежде всего через тесную взаимосвязь производственной деятельности и социальной жизни членов коллектива.

Некоторая часть социальных работ включается в положения о структурных подразделениях, должностные инструкции и т. п., и их выполнение учитывается при оценке трудового вклада коллектива

и подразделений, отдельных работников и, соответственно, определении их заработка. Другая часть работ выполняется как общественные поручения, что отражается в оценке уровня гармоничного развития работников и стимулируется соответствующим образом при подведении итогов соревнования. Наконец, часть работ социального характера, финансируемых из фонда социального развития, может выполняться членами данного трудового коллектива после завершения заданий, предписанных должностными инструкциями. Ведь применение системы оценки трудового вклада (ОТВ), базирующейся на самоучете затрат рабочего времени, способствует более эффективному его использованию, в результате у работников появляется возможность участвовать в проведении социальных мероприятий и получать дополнительный заработок в своем же коллективе.

Особое значение для повышения социальной активности работников имеет развитие у них потребности самореализации личности через непрерывное совершенствование личностных и профессиональных качеств. Ведь в каждом человеке заложено стремление быть «не хуже других». Сопоставление оценок уровня гармоничного развития работников (подразделений) и всего трудового коллектива позволит стимулировать такую состоятельность. Она может поощряться и соответствующим распределением произведенных благ.

Предлагаемые инструменты количественного измерения социальных явлений, на наш взгляд, будут способствовать усилению мотивации высокопроизводительного труда и социальной активности работников на государственных предприятиях. Что же касается арендных форм хозяйствования и развития рыночных отношений, о которых сегодня нередко говорят как о своего рода панацее от всех бед, то их использование также не исключает поиска соответствующего мотивационного механизма. Сами по себе любые формы организации производства не гарантируют эффективности экономики и совершенствования социального облика работника.

Каково будущее госпредприятий, покажет время. На что и многоукладная экономика, чтобы в свободной, обеспеченной соответствующим правовым механизмом конкуренции выявить наиболее эффективные формы хозяйствования. Однако не следует забывать, что пока госсектор — единственный реальный производитель материальных благ. Поэтому главное — это не скорейшее его разрушение, а поиск методов усиления заинтересованности работников в высокоэффективном труде.

ИЗМЕНЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

А. Серков,

зам. директора ВНИЭСХа, канд. экон. наук

Рынок входит в нашу жизнь как объективная структура развитых товарно-денежных отношений. Административная система в хозяйственной сфере исчерпала себя, хотя еще и оказывает существенное влияние на агропромышленное производство. Подлежат реформации не только методы прежнего экономического механизма, но и организационные структуры управления, которые обеспечивали его функционирование.

В процессе перехода на рыночные отношения должны образоваться **новые структуры** с методами управленческой деятельности, присущими рыночной экономике в условиях социалистической ориентации. При этом речь идет о новых принципах построения всей хозяйственной системы.

В отдельные периоды, когда удавалось поднять интерес к труду, темпы развития агропромышленного производства возрастали, но потом все становилось на свои места.

Оценивая перспективы изменения производственных отношений в АПК, можно было бы исходить из следующих положений. Во-первых, необходимо учитывать те преобразования, которые будут осуществляться в основном звене сельскохозяйственного производства — колхозах, совхозах, а также в результате создания нового сектора экономики на селе — крестьянских хозяйств. Если рыночные отношения в ближайшие годы действительно станут преобладающими, то начнется разгосударствление совхозов, а затем преобразование их, за небольшим исключением, в конечном итоге в предприятия акционерного, кооперативного типа. Колхозы приобретут присущую им кооперативную форму хозяйствования. Одновременно будут создаваться небольшие сельскохозяйственные кооперативы, крестьянские хозяйства, которые в последующем займут свое место в агропромышленном производстве. Однако сложившаяся система управления, функции их органов и методы деятельности не приспособлены к новым экономическим производственным структурам.

Анализ предыдущих реорганизаций аграрного сектора показал, что они были рассчитаны главным образом на жесткое подчинение, осуществлялись сверху,

реализовали требования административного управления. Сейчас речь идет не столько о том, как управлять человеком, занятым сельскохозяйственным трудом, а как **помогать ему работать наиболее эффективно**. Это одно из наиболее принципиальных положений.

Во-вторых, следует исходить из того, какими будут новые отношения, складывающиеся в Союзе. Если раньше можно было говорить о единых универсальных схемах, то теперь это нереально и, более того, неперспективно. В то же время определенные функции в АПК могут быть сквозными, отражающими специфику агропромышленного производства, но основанными на **общих интересах республик**.

В-третьих, переход на рыночные отношения меняет весь **характер управленческой хозяйственной деятельности, экономических взаимоотношений** в агропромышленном комплексе.

Есть и другие факторы, которые оказывают влияние на формирование управленческих структур, и в частности **интеграция**, выход предприятий на международный рынок.

Кроме того, необходимо реальное разделение функций государственного и хозяйственного управления. Это положение уже было провозглашено как направление, однако на деле пока многое остается по-прежнему. Проведенный анализ деятельности ряда различных республиканских, краевых и областных агропромышленных органов в Российской Федерации (министерство, объединение, комитет, совет, союз) показал, что все они выполняют прежние смешанные функции государственного и хозяйственного управления, хотя финансируются из разных источников — бюджета, централизованных фондов. Многие будут зависеть от того, какие функции будут оставлены за вновь созданным Министерством сельского хозяйства и продовольствия. Закрепленное законодательством о земле право землевладельца быть собственником произведенной продукции и полученного дохода коренным образом изменит отношения колхозов и совхозов с органами управления АПК, системой заготовительных организаций, Советами народных депутатов.

Следует также учесть, что хозяйствен-

ное управление будет все более приобретать **демократические формы**, основанные на принципах общности интересов и добровольности, формирования управленческих структур снизу с делегированием им функций, которые нецелесообразно и невозможно выполнять первичным звеньям производства и предприятиям. Это относится как к реформированию организационных структур и экономических отношений в колхозах и совхозах, так и к деятельности различных агропромышленных объединений.

Хозяйственные формирования в агропромышленном производстве сейчас представлены несколькими типами.

Прежде всего это **объединения**, основанные на интеграции всей деятельности входящих в их состав предприятий и организаций. Среди них наиболее широкое распространение получили **агрокомбинаты и агропромышленные объединения районного уровня или отраслевого характера**. На начало 1990 г. работало более 200 агрокомбинатов и почти 230 агропромышленных объединений типа «Новомосковское» Тульской обл., 206 научно-производственных объединений. Но необходимо расширить и изменить их права и возможности в производственно-экономической, торгово-заготовительной и внешнеэкономической деятельности, взаимоотношения с органами государственного и хозяйственного управления.

Вторую группу составляют объединения хозяйств на основе отраслевых и иных интересов. В их числе различные виды **ассоциаций, кооперативные и другие союзы, научно-производственные системы**. Рекомендации по созданию ассоциаций и других форм объединений социалистических предприятий, принятые Государственной комиссией Совета Министров СССР по экономической реформе, определяют их как добровольные объединения, не являющиеся вышестоящим органом по отношению к входящим в них самостоятельным предприятиям. Они выполняют те функции и обладают теми полномочиями, которые добровольно передаются ей учредителями.

Виды ассоциаций достаточно разнообразны. В качестве объединения предприятий, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации функций производственного и научно-технического развития, инвестиционной, финансовой, природоохранной, внешнеэкономической и иной деятельности, а также хозяйрасчетного обслуживания предприятий выступает **концерн**. Так, в Хабаровском крае функционирует государственно-кооперативный концерн «Экспа», в состав которого вошли сельскохозяйственные предприятия, в том числе птицефабрики, строительные и транспортные организации, совместные предприятия, организации торговли, коммерческий банк и ряд других. Он располагает широкими воз-

можностями и правами в производственно-хозяйственной сфере деятельности.

Новой для АПК организационно-экономической структурой стало созданное в июне 1990 г. **межотраслевое государственное объединение** по производству и переработке риса. Это самостоятельный научно-производственный комплекс с полным технологическим циклом производства и переработки риса и другой сельскохозяйственной продукции, включая организацию выпуска современных комплексов машин для возделывания, уборки и переработки риса-сырца. Наряду с рисоводческими совхозами и колхозами в это объединение вошли Краснодарский научно-исследовательский институт риса с филиалами, специализированное конструкторское бюро рисоводческой техники, опытно-экспериментальный завод, комбинат хлебопродуктов, проектный институт и ряд других организаций.

Особенностью другого вида объединений — хозяйственных **ассоциаций** является в отличие от концерна и межотраслевого государственного объединения централизация одной или нескольких производственно-хозяйственных и управленческих функций и менее тесные взаимосвязи между предприятиями-участниками. Они вправе вступать в договорные и иные объединения без какого-либо согласования с ассоциацией. В то же время ей могут делегироваться учредителями любые функции.

К этой группе причисляют **агроконсорциумы** — добровольные объединения, созданные, как правило, для решения каких-либо конкретных целевых задач. В их состав могут входить сельскохозяйственные, строительные, банковские и другие предприятия и организации различных отраслей народного хозяйства. На начало 1990 г. функционировало 40 агроконсорциумов.

К подобного рода объединениям можно отнести научно-производственные и производственные системы, число которых в АПК постоянно возрастает и сейчас превышает 800.

Еще одну группу объединений составляют формирования, рассчитывающие выгоднее использовать финансовые и другие ресурсы и вложить средства. Это **акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью**. Одним из первых акционерных обществ в системе АПК стал Агропромбанк — акционерный коммерческий Агропромышленный банк. Цель его, как указано в Уставе, — комплексное банковское обслуживание предприятий, объединений и организаций агропромышленного комплекса, акционерных, коммерческих и кооперативных банков, сельскохозяйственных арендаторов, крестьянских хозяйств, их объединений, союзов и ассоциаций, а также предприятий и организаций, других отраслей народного хозяйства и отдельных граждан. Агропромбанк выпускает простые акции номинальной стоимостью 100 тыс. руб. каждая и привилегированные ак-

ции — по 1000 руб. Управление банком осуществляет общее собрание акционеров, которое избирает Совет банка, его председателя, а также Правление из его состава. Банк имеет свои учреждения в республиках, краях, областях, городах и районах и может организовать свои филиалы, представительства и агентства за границей.

Необходимо отметить еще один тип объединений, представляющий скорее всего первичное звено производства, — **ассоциации первичных кооперативов** (созданные на базе колхозов), **артели, малые сельскохозяйственные кооперативы, товарищества**. Сейчас артели существуют главным образом в старательской деятельности, условия их работы определены Примерным Уставом, принятым Учредительным съездом артелей старателей СССР в 1989 г. Подобные виды артелей, видимо, могли бы создаваться и в агропромышленном комплексе, например, при производстве продукции подсобных промыслов, для выполнения разнообразных работ и услуг. Товарищества, действующие на основе Примерного Устава, образовались в Эстонии. Они могут создаваться при предприятиях и учреждениях АПК или в качестве самостоятельной организации, имея в наличии не менее трех граждан, которые изъявили желание участвовать своим трудом в деятельности этого товарищества. Целью объединения граждан здесь служит совместное производство, переработка и реализация своей продукции, а также оказание услуг.

Все данные типы объединений, работающие на основе взаимного интереса партнеров, наиболее приспособлены к рыночной системе. Их отличает от большинства создавшихся до сих пор формирований относительная независимость от органов государственного управления в вопросах производственно-хозяйственной деятельности, добровольность создания и демократические принципы построения. Они представляют гибкие системы, которые могут изменяться, лучше приспособляться к рыночным условиям, учитывая экономические и социальные интересы его учредителей.

Вместе с тем нельзя не заметить, что в ряде случаев такие агропромышленные формирования заменяют ранее действовавшие управленческие структуры, выполняют их функции. Особенно это относится к объединениям районного уровня и отдельным отраслевым структурам.

В сфере перерабатывающих отраслей сейчас наметилась тенденция создания самостоятельных, достаточно обособленных объединений предприятий кондитерской, соляной, парфюмерно-косметической и некоторых других видов промышленности, непосредственно не интегрирующих с сельскохозяйственным производством.

В это же время ряд других отраслей, как об этом свидетельствует опыт развитых стран, будет, по всей видимости,

усиливать свою интеграцию с производителями сельскохозяйственного сырья, становясь акционерными или кооперативными формированиями.

Особое значение для АПК имеет совершенствование обслуживания сельскохозяйственного производства. Представляется, что должны получить широкое развитие **посредническая торгово-закупочная деятельность**, без которой не может существовать рынок, а также **торговые биржи, аукционы, ярмарки**. Уже сейчас начала действовать Московская торговая биржа, создаются Ленинградская, Язаская.

С развитием рыночных отношений надо менять представления о характере управленческой деятельности, развивать новое направление — **маркетинг**. Нужны анализ информации рыночных возможностей как для предприятий, так и индивидуальных потребителей, отбор целевых рынков, определение цен на различные виды товаров, разработка форм и методов стимулирования сбыта, контроль за претворением в жизнь различных мероприятий.

В сфере производственно-технического, агрохимического и иного обслуживания в последнее время проявляется тенденция к сдаче этих предприятий их коллективам в **аренду** или созданию на их базе **кооперативов**, что в целом можно считать прогрессивным явлением. Однако зачастую эти предприятия становятся вновь в положение монополистов. Поэтому здесь наиболее целесообразно использовать кооперативную и акционерную формы, причем основными учредителями должны стать сельскохозяйственные и другие предприятия агропромышленного комплекса, крестьянские хозяйства. Конечно, по мере развития рыночных отношений расширится и обслуживание сельскохозяйственного производства, что будет способствовать конкурентности в этой сфере, ее демополизации.

Если вести речь о будущем государственного управления, то наиболее важным становится определение его функций в условиях перехода к рыночным отношениям. Представляется, что главными из них будут такие, как разработка, финансирование и организация **целевых и других программ** взамен той системы планирования, которая существовала до сих пор. Она все более будет принимать рекомендательный характер. Необходимы также разработка мер экономического регулирования рыночного механизма, в том числе гарантированных цен, предложений по льготам на налоги, поддержка путем предоставления средств на уменьшение процентных ставок банку для осуществления эффективных мероприятий и др.

Одной из основных функций станет **стимулирование использования достижений научно-технического прогресса**. Возможно, для этого потребуются создать сеть внедренческих организаций, которые в большей доле будут финансиро-

ваться за счет государственного бюджета и частично — из средств потребителей их услуг. Это не исключает функционирования широкой сети хозрасчетных внедренческих и информационных центров, без чего не может нормально развиваться рыночная экономика.

Наконец, требуются усиление **контрольно-инспекторских функций**, в том числе по проведению земельной реформы, экологизации производства, совершенствование организации работы ветеринарной и карантинной служб, качества продукции, хотя последняя должна быть и в хозрасчетных агропромышленных формированиях. В государственных органах могут быть также функции **международного научно-технического и экономического сотрудничества**.

В настоящее время, как показывает анализ, даже обновившиеся агропромышленные объединения на областном и районном уровнях выполняют практически те же функции, что и ранее. Об этом можно судить хотя бы по входящей и исходящей документации. По-прежнему значительная ее часть приходится на переписку с вышестоящими органами, почти нет материалов, касающихся информации, предназначенной для хозяйств и предприятий по внедрению научно-технического прогресса.

Конечно, это вина не столько конкретного органа управления, а той системы, в которой он работает, поскольку управленческие структуры не были приспособлены к рыночной экономике и требуется глубокая перестройка их работы. На местах это понимают и в свои положения о деятельности агропромышленных комплексов включают такие вопросы, как изучение конъюнктуры рынка, поиск партнеров, определение рынка сбыта продукции и т. д.

Государственные органы управления, по всей видимости, в конечном счете сложатся как достаточно однотипные структуры, формируемые сверху вниз, но с определенной спецификой на каждом уровне. На союзном многое будет зависеть от подготавливаемого **союзного договора**. Характерно, что все развитые страны имеют в центре большие или меньшие по численности сельскохозяйственные органы. Надо полагать, что и мы со временем придем к общему выводу о необходимости иметь в центре Министерство сельского хозяйства и продовольствия. Этот орган не будет располагать хозяйственными функциями, ему в силу суверенности республик не следует подчинять соответствующие органы АПК на местах. Однако есть задачи, которые в любом случае придется ему решать. Это наряду с вопросами научно-технического прогресса отдельные контрольно-инспекторские функции, выработка и координация единой экономической политики в АПК, согласованной с республиками, финансирование союзных и межрегио-

нальных программ, а на переходном этапе также и организация формирования централизованных фондов и резервов продовольствия и сельскохозяйственного сырья, межрегионального рынка продукции АПК.

Государственные органы в отличие от хозяйственных должны быть относительно стабильными и лишь с учетом новых задач видоизменять свою внутреннюю структуру. Государственное управление всегда тяготеет к административно-территориальному принципу построения.

В переходный период нельзя исключать такого положения, когда органы государственного управления будут выполнять некоторые хозяйственные функции. Это связано с распределением дефицитных материально-технических ресурсов, организацией закупок сельскохозяйственной продукции. В последующем, в более отдаленной перспективе, за ними могут остаться функции установления квот на производство и реализацию продукции.

Наряду с хозяйственным и государственным управлением в последнее время на арену стали выходить общественные и общественно-политические организации, представляющие работников агропромышленного производства, крестьянских хозяйств, которые заявляют свои права в управлении АПК. Пока нет развитого рынка, их влияние не столь заметно. К тому же эти организации еще не в полной мере оформились и не могут оказывать существенного влияния на управленческие решения в АПК. Однако надо полагать, что это временное явление. Опыт других стран показывает, что с развитием аграрного сектора, повышением его общественного признания их роль в определении аграрной политики страны будет возрастать.

Таким образом, в перспективе сложится триединая система управления (государственная, хозяйственная и общественная или общественно-политическая), обеспечивающая баланс интересов, которая даст возможность разрабатывать и осуществлять эффективную аграрную политику, обеспечивать необходимый паритет власти и реальной самостоятельности производителя, распоряжающегося произведенной продукцией и полученным доходом.

Не исключено, что развитие процесса управления может пойти и по другим направлениям. Но сейчас важно предвидеть возможные тенденции, пройти относительно безболезненно период перехода к рыночной экономике и в этом процессе образовать такие структуры, которые способствовали бы справедливому положению сельского работника в обществе и в то же время создавали условия для наполнения рынка продовольственными товарами и необходимыми сырьевыми ресурсами.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАНЫ

БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ

О. Рыбаков,

д-р экон. наук

В программе перехода страны к рыночной экономике внешнеэкономические связи получают принципиально новое значение. Советский Союз видит свое будущее в открытой экономике и будет стремиться к всемерному участию в мирохозяйственных связях, в мировом разделении труда. С учетом этого предстоит перестроить структуру экономики, создать экспортную базу. СССР готов к сотрудничеству с любыми государствами и их группировками на взаимовыгодной и недискриминационной основе.

В настоящее время доля внешней торговли нашей страны в общемировой торговле составляет около 4%, что явно не соответствует ее экономическому потенциалу и возможностям. Владея громадными природными ресурсами, большой территорией, располагая передовыми достижениями в ряде научно-технических областей и обладая емким, по существу, неограниченным рынком сбыта, Советский Союз имеет все объективные условия для большей включенности в мировую торговлю.

Конечно, для этого необходимы немалые усилия и время. Усложняет решение данной задачи критическое положение, в котором находится советская экономика. Приходится также учитывать, что практически не развит экспортный сектор, особенно в области машиностроения и обрабатывающей промышленности. Пока очень слабо внедряются и тиражируются в СССР достижения науки и техники, что не дает возможности получить конкурентоспособную машиностроительную продукцию. Результаты начавшейся конверсии оборонной промышленности только начинают проявляться. Немалых капиталов требует освоение сырьевых и топливно-энергетических ресурсов страны, являющихся на сегодняшний день основным экспортным товаром. Что же касается проявляющейся сейчас большой активности некоторых советских организаций, предприятий и кооперативов на внешнем рынке, то пока она не подкрепляется необходимым профессионализмом и обязательностью.

Есть и другие негативные моменты в этой сфере. В частности, значительные

размеры внешней задолженности Советского Союза и систематическое в последнее время падение экспорта фактически блокируют внешнеэкономические связи, поскольку существенная часть валютной выручки идет на погашение долгов. Более того, в ряде случаев прекратились платежи за уже полученную из-за рубежа продукцию. Поступление по импорту столь необходимых для нас потребительских товаров и продовольствия осуществляется за счет беспрецедентного получения новых кредитов, на которые идут капиталистические страны, стремясь поддержать взятый нами курс на рыночные отношения.

Ясно, что сегодня говорить о сколь-нибудь нормальном развитии внешнеэкономических связей не приходится. Но на путь к превращению их в высокоэффективную для страны деятельность мы встали. На этом пути прежде всего необходима стабилизация экономики СССР. Среди стабилизационных мер предусматривается использование и внешнего фактора. В частности, активное поступление товаров по импорту для наполнения потребительского рынка и нормализации денежного обращения создает то поле, на котором можно будет возвращать новые рыночные структуры, переходить к свободному ценообразованию. Конечно, нормализация экономического положения в стране зависит от внутренних усилий, устойчивости политического климата, достижения национального согласия в деле реализации программы перехода к рынку. Но и внешние факторы помогут, со своей стороны, ускорить решение названной задачи.

В стабилизационный период Советский Союз рассчитывает на возможность получить от развитых капиталистических стран содействие, в том числе в виде дополнительных займов (на льготных условиях и на длительные сроки). Надо сказать, что кредитная и товарная помощь уже идет и от европейских государств (Германия, Италия, Испания, Австрия и др.), и от восточных государств (в первую очередь, Южная Корея). Активизируется она и со стороны стран других регионов. Это помогает СССР быстрее

начать переход к рыночным отношениям. Для тех же государств, которые сегодня идут на предоставление кредитов и оказание содействия в иных формах, завтра, естественно, откроются приоритетные возможности в экономическом сотрудничестве с нами.

Правда, кредитная помощь усложняет решение проблемы внешней валютной задолженности. Действительно, активное привлечение средств из-за рубежа для нормализации потребительского рынка увеличивает долги. У общественности постоянно возникает вопрос: что же мы оставим будущему поколению? Поэтому подход к внешним займам должен быть очень взвешенным.

Следует учитывать, что кредиты — дело взаимовыгодное как для дающих, так и получающих их, но лишь в определенных пределах. Нам помощь нужна лишь в ближайшее время, для того чтобы запустить рыночные механизмы, создать условия для подъема экономики и таким путем погасить долги. Именно так нужно подходить к проблеме внешних займов. В качестве временной меры Указом Президента СССР на 1991 г. введена обязательная продажа государству 40% валютной выручки всеми советскими предприятиями-экспортерами для погашения внешнего долга страны¹. На 1991 г. приходится пик платежей в погашение долга — более 12 млрд. инвалютных рублей. Надо полагать, что в будущем от такой меры можно будет отказаться.

В стабилизационный период будут осуществляться: организация совместных предприятий по глубокой переработке природных ресурсов; аукционная продажа или сдача в аренду недвижимости, в том числе незавершенных строительных объектов. Предполагается также начать с помощью иностранных вложений разработку накопившихся в стране отходов вторичного сырья. Намечено привлекать иностранный капитал и в сферу туризма, к строительству объектов инфраструктуры для бизнеса и в другие области. По мере развития акционерной формы будет производиться продажа акций советских предприятий и организаций, иных государственных ценных бумаг иностранным партнерам. Для облегчения инвестиций в советскую эко-

номику решено применять самые различные формы сотрудничества. Например, учитывая необеспеченность советского рынка, целесообразно организовать в больших объемах импорт потребительских товаров, оплата которых будет осуществляться в рублях, с тем чтобы фирмы-экспортеры могли реинвестировать полученные средства в экономику СССР.

Стабилизационный период потребует решительных действий по ликвидации в кратчайший срок просроченной задолженности иностранным фирмам и компаниям, а для этого необходимо максимальное развитие экспортных возможностей страны. В частности, с целью увеличения валютных поступлений следует принять чрезвычайные меры по предотвращению сокращения экспортных ресурсов. В целом в течение стабилизационного периода не избежать жестких мер по поддержанию экспорта через государственный заказ, по изысканию дополнительных экспортных поставок. Нетрадиционные источники таких ресурсов, на наш взгляд, могут быть выявлены в ходе осуществления национальной программы сокращения военных расходов (армии и вооружения), конверсии военного производства, при проведении строгого контроля за внешней задолженностью, максимальный лимит которой будет ежегодно устанавливать Верховный Совет СССР.

Программа ближайших мер в области внешнеэкономических связей ясна. Есть и готовность наших внешних партнеров идти на сотрудничество. А дело движется плохо. Причины тому следующие. Как бы революционны ни были намечаемые меры, ничего не изменится, если решительно не перестроить механизм и организационную структуру управления внешнеэкономическими связями (это, естественно, относится и ко всей экономике). Думается, что одним из тормозов на пути к рынку является постоянное опаздывание с изменением оргструктуры. Подобное наблюдалось и в прошлые реформы. Программа мер обычно намечалась самая динамичная, а перестройка ведомств всегда отодвигалась на неопределенное время, «когда созреют условия». Но старые структуры не могут выполнять новые функции. Данной истины мы пока не усвоили. Реализация предложений Президента СССР о новой структуре власти, одобренных четвертым Съездом народных депутатов СССР, создает условия для разрешения этого противоречия.

Другой камень преткновения — нерешенность главного вопроса — разделение союзных и республиканских полномочий (необходимость сохранения Союза автор считает само собой разумеющейся). Стремление республик обеспечить свою самостоятельность, получить государственный суверенитет понятны и законны. Но превращение идеи суверенитета в самодовлеющий фактор, а

¹ В печати такая мера вызвала неоднозначную оценку. Кое-кто усматривает в этом произвол государства. Появились странные рассуждения: «мол, неизвестно, по чьей вине или злой воле образовался внешний долг, а расплачиваться приходится всем». Можно бесконечно рассуждать о прошлом (и не только о долге). Однако если не платить долгов, страна будет объявлена банкротом, а ее внешнеэкономические связи будут заблокированы. От этого проигрывают все, в том числе и вновь создаваемые предприятия, фирмы, ассоциации, ведь и для них выход на внешний рынок закроется.

еще хуже в способ борьбы за власть дает разрушительные итоги. Действительно, что означает желание обязательно разделить имущество, в частности предприятия? По-видимому, только одно — замену союзной административно-командной системы республиканской. Предприятия же, на наш взгляд, в условиях рынка должны действовать на возможно более широком экономическом пространстве — всесоюзном рынке. Отношение же союзных или республиканских органов к предприятиям должно состоять в создании необходимых условий их деятельности, определении налоговой политики и т. д., а отнюдь не во владении ими, что дает право административного командования.

Эти положения особенно важны для сферы внешнеэкономических связей, которые более эффективно могут сыграть свою роль при сохранении в СССР единого экономического пространства с единой денежной, финансовой и валютной системой, едиными принципами регулирования экономической деятельности хозяйственных субъектов. Сюда же входит и единство таможенной территории, единообразие регулирования внешнеэкономических связей в интересах развития общесоюзного рынка. Методы регулирования должны исходить в максимальной мере из общемировой практики. Однако в настоящее время резко повышается роль союзных республик, которым предстоит договориться о единой таможенной, валютной и внешнеторговой политике в соответствии с подготавливаемым Союзным договором. К сожалению, сейчас позиция ряда союзных республик (включая Россию) состоит в том, что внешнеэкономические связи должны относиться к юрисдикции республиканского правительства, а значит, и все экспортные ресурсы переходят в их исключительное владение.

В условиях перехода к рынку главным элементом во внешнеэкономических связях страны становятся предприятия. Все виды предприятий, кооперативов, фирм получили право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций. Кроме того, разрабатывается программа децентрализации внешнеэкономической деятельности с полной передачей коммерческих операций на уровень предприятий. Деловая самостоятельность последних будет возрастать. Государственные органы впредь не смогут прямо вмешиваться в их деятельность. Задача центра — регулировать и стимулировать экспортно-импортные операции. А попытки «закрепить» ресурсы, как и сами предприятия, за республиками или регионами просто противоречат рыночным отношениям.

Предприятия могут выходить на внешний рынок самостоятельно, создавая у себя внешнеэкономическую службу, или через посреднические внешнеторговые фирмы. В связи с этим внешнеторговые объединения Министерства внешнеэко-

номических связей СССР и других союзных и республиканских ведомств предстоит в самый короткий срок преобразовывать в посреднические фирмы, работающие на коммиссионных началах. Такие фирмы в большинстве своем будут иметь акционерную форму.

В настоящее время идет (а в будущем будет происходить во все более широких масштабах) образование на сугубо добровольной основе различного рода межотраслевых объединений, консорциумов, разнообразных ассоциаций, акционерных обществ, торговых домов с участием производителей продукции, внешнеэкономических посреднических фирм, банков и других организаций. Таких объединений в Советском Союзе уже немало. Действуют, например, ассоциации делового сотрудничества со многими странами Европы, недавно создана ассоциация по сотрудничеству со странами Юго-Восточной Азии.

Руководством страны предусмотрены и меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (поэтапно — при продвижении к рынку — они станут все более ограниченными). Среди них прежде всего надо отметить систему государственных заказов предприятиям на производство и экспорт определенного вида продукции. Они позволят обеспечить выполнение межправительственных и межведомственных соглашений и других обязательств государства. Среди общесоюзных экспортных ресурсов и в перспективе, видимо, останутся такие товары, как нефть, газ, золото, алмазы и иные драгоценные камни, спецтехника и подобные изделия.

С введением рыночных отношений все большее значение как элемент государственного регулирования внешнеэкономической деятельности будет приобретать таможенная политика. Она является функцией высших органов государственной власти и управления СССР. Таможенное регулирование внешней торговли осуществляется сейчас в соответствии со старым (1981 г.) Таможенным тарифом СССР. Новый Таможенный тариф должен быть разработан в текущем году.

Действующий Таможенный тариф применяется только в отношении ввозимых в страну товаров, экспортируемая продукция пошлиной не облагается, за исключением некоторых изделий, представляющих художественную ценность. Таможенным тарифом не охвачены также товары, следующие транзитом через советскую территорию, ввозимые временно, а также оборудование, материалы и другое имущество, ввозимое в СССР иностранными участниками совместных предприятий (в счет их вкладов в уставный фонд).

В силу того, что сейчас Таможенный тариф не влияет на образование внутренней цены импортируемых товаров (по существу, в госбюджет вносится вся разница между импортной стоимостью то-

вара и его внутренней стоимостью — оптовой ценой), то он и не играет никакой регулирующей роли во внешней торговле. Новый Таможенный тариф СССР будет прямо влиять на образование внутренних цен на импортируемые товары, регулировать спрос и предложение и иностранную конкуренцию на внутреннем рынке. Это соответствует требованиям ГАТТ и приблизит внутреннее ценообразование к мировым условиям.

К числу других элементов государственного регулирования относятся: регистрация участников внешнеэкономической деятельности, декларирование товаров и иного имущества, перемещаемых через государственную границу СССР, выдача лицензий на экспорт и импорт отдельных товаров общегосударственного назначения, меры оперативного регулирования внешнеэкономических связей.

Что касается лицензирования, то оно применяется по отношению к продукции общегосударственного значения (по сделкам, осуществляемым в рамках временно вводимых квот на экспорт и импорт), а также как предупредительная мера к нарушителям внешнеэкономического законодательства. Пока лицензирование в нашей стране охватывает в основном экспортируемую продукцию. Такое положение объясняется тем, что государство с помощью данной меры стремится не допустить излишнего вывоза изделий, дефицитных на внутреннем рынке. В этом состоит специфика регулирования внешнеэкономической деятельности в СССР, его отличие от практики капиталистических стран, где лицензирование может применяться и для регулирования конкуренции импортных товаров с отечественной продукцией. В процессе перехода советской экономики к рынку число централизованно лицензируемых экспортных товаров будет уменьшаться и сведется к минимуму. Взамен предстоит создать систему контроля за соблюдением внешнеэкономического законодательства и правил конкуренции, усиливаются таможенная и аудиторская службы.

В соответствии с программой перехода к рынку упрощается организационная система управления и регулирования внешнеэкономическими связями. В настоящее время существуют Министерство внешнеэкономических связей СССР и Государственная внешнеэкономическая комиссия Совета Министров СССР. Регулированием (в том числе выдачей лицензий) занимаются также несколько десятков министерств, ведомств и организаций. Часто иностранные партнеры не знают, куда обращаться за решением тех или иных вопросов. Взамен такой громоздкой системы предлагается создать один общегосударственный орган управления внешнеэкономическими связями с представительством союзных республик. Его роль не в управлении, а в регулировании деятельности предприятий.

Принципиальные изменения намечены и в сфере валютных отношений. В связи с переходом к рынку самостоятельность предприятий в данном направлении расширяется. С 1 января 1991 г. вся валютная выручка зачисляется непосредственно на счета предприятий. Часть ее подлежит обязательной продаже в союзный и республиканский бюджеты. Именно здесь, в распределении долей, и идут сейчас главные «сражения» республик против центра. В чье распоряжение поступает (продаются предприятиями) валюта? Как получают ее центральные ведомства? Наконец, кто и как определяет ее расходование?

Учитывая сложность переходного периода и опасные размеры внешнего долга, установлена 40-процентная квота валютных отчислений в союзный фонд погашения долга (эту функцию исполняют союзные организации). Иначе бы пришлось делить долг СССР по союзным республикам (что и предлагают представители некоторых республик, в том числе и РСФСР). Но как разделить этот долг, по какому критерию: по населению, доле в общем экспорте (импорте) или по национальному доходу? Расчеты в соответствии с данными критериями дают слишком различные и противоречивые результаты. На такой основе договориться республикам вряд ли удастся. Это — дорога к расколу.

Из оставшихся после отчисления на погашение внешних долгов сумм образуются по соответствующим нормативам валютные фонды предприятий, объединений и организаций². Остальную валюту предприятия продают по установленному курсу: 90% в союзно-республиканский валютный фонд и 10% — в валютные фонды союзных республик и местных Советов народных депутатов.

Для управления формированием и использованием валютных средств создается союзно-республиканский валютный комитет. На него возложены функции разработки валютной политики, включая определение необходимости и обоснованности привлечения кредитов с международного финансового рынка, а также политики импорта с целью экономии валютных средств. Он будет распределять средства союзно-республиканского валютного фонда, осуществлять контроль за выполнением обязательств СССР по внешнему валютному долгу, заниматься вопросами развития экспортной базы страны, а также установит на 1991 г. порядок квотирования и лицензирования товарных поставок.

С 1 января 1991 г. всем предприятиям и организациям, являющимся юридическими лицами по советскому законодательству, предоставлено право продавать

² Особые условия их формирования устанавливаются для предприятий нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности, обеспечивающих основную часть экспортной выручки страны.

и покупать иностранную валюту за рубль по курсу, который складывается на валютном рынке. Это важнейший канал получения предприятиями свободной валюты. Еще одним источником станут кредиты банковских учреждений. На валютные и кредитные операции все шире будут выходить республиканские и часть коммерческих банков. Предприятия получают право самостоятельного привлечения иностранных кредитов под залог своего имущества. Со временем на валютные рынки, видимо, будут допускаться и физические лица. Таким образом, валютный рынок начинает играть все более важную роль. Но при этом расширяются права республик и местных органов власти, а сфера централизованного распределения валюты сокращается.

В период стабилизации экономики Советский Союз намерен широко привлекать иностранные кредиты. Но использование их будет строго контролироваться. Для этого создается специальный фонд, концентрирующий средства, предоставляемые СССР зарубежными государствами в порядке помощи на межправительственном уровне.

Все вышеперечисленные мероприятия не смогут оказать должного влияния на преодоление кризиса в экономике, если не решить вопроса установления реального курса рубля. С этой целью Указом Президента СССР (от 26 октября 1990 г.) введен новый курс рубля, он назван коммерческим. С 1 ноября 1990 г. данный курс составляет 1,8 руб. за 1 долл. США, исходя из него устанавливаются курсы рубля к другим иностранным валютам. Новый курс, как гласит Указ, будет применяться в расчетах по внешнеторговым операциям, иностранным капиталовложениям на территории СССР и советским инвестициям за границей, а также в расчетах неторгового характера, осуществляемых юридическими лицами. Госбанку СССР предоставлено право его корректировать в зависимости от изменения курсов валют других государств и иных факторов.

Советский Союз намерен проводить в широких масштабах политику привлечения в страну иностранного капитала, для чего последовательно создаются необходимые условия. Это долгосрочная политика, а не конъюнктурные сиюминутные интересы. Мы заинтересованы не только в получении дополнительных материальных и финансовых ресурсов, но и в привлечении самой современной технологии, передового управленческого опыта. Конечно, не все пока получается. Трудно налаживается деятельность совместных предприятий, в действиях советской стороны нет пока оперативности, а временами и обязательности. По этим причинам многие иностранные фирмы и компании не идут пока на крупные инвестиции в Советском Союзе. Здесь, по-видимому, сказываются и слабые гарантии защиты капиталовложений, отсутствие отработанного инвестицион-

ного законодательства, сохраняющиеся неясности в вопросе о возможности вывоза из страны прибыли. Думается, что не последнюю роль играет и недостаточный уровень знаний и понимания реальной экономической обстановки в СССР. Все эти «барьеры» нам предстоит еще преодолеть.

В целом же переход советской экономики на рыночные рельсы открывает самые широкие возможности для иностранного бизнеса. Принят Указ Президента СССР об иностранных инвестициях в Советском Союзе. В соответствии с ним иностранные инвесторы (юридические лица и граждане) могут осуществлять вложение средств на советской территории путем долевого участия в совместных с советскими организациями и гражданами предприятиях или создавать предприятия, полностью принадлежащие иностранному капиталу. Причем предприятия могут создаваться в любых формах, которые не противоречат закону. Никаких ограничений в этом теперь нет. Кроме того, представители иностранного бизнеса имеют право приобретать на территории СССР имущество, акции и другие ценные бумаги.

Предусмотрен ряд важных положений, обеспечивающих необходимые условия для иностранных инвестиций. Отныне они пользуются на территории СССР правовой защитой, зарубежным вкладчикам предоставлен не менее благоприятный режим, чем для советских предприятий и граждан. Прибыли иностранных инвесторов, полученные в нашей стране в советской валюте, могут свободно реинвестироваться и использоваться на территории СССР в соответствии с союзными и союзных республик законодательствами, а также переводиться за границу путем конверсии в свободно конвертируемую валюту по установленному советским законодательством курсу.

Для более успешной деятельности иностранного капитала в СССР будут создаваться свободные экономические зоны с большими льготами в таможенном, валютном и налоговом режимах (в ряде случаев может быть установлен беспрошленный режим, обеспечены свободы ввоза и вывоза товаров, прибыль предприятий освобождена на определенный период от налогов). Уже сейчас Верховным Советом РСФСР приняты постановления о предоставлении режима свободной экономической зоны в отношении порта Находка и некоторых других территорий.

Таким образом, иностранные инвестиции постепенно превращаются в главный канал привлечения зарубежных средств. Причем зарубежных партнеров интересуют прежде всего советские энергетические и сырьевые ресурсы. Для нас важно обеспечить более глубокую их переработку и утилизацию громадных отходов, которыми пока не можем рационально воспользоваться. С этой целью,

возможно, следует пойти на расширение сети совместных предприятий, организацию предприятий (в том числе и целиком принадлежащих иностранному капиталу) по более глубокой переработке сырьевых ресурсов, использованию всех отходов, конечно, с учетом современных экологических требований. Здесь нужна хорошо продуманная политика, обеспечивающая прежде всего наши интересы, не только сегодня, но и в перспективе.

Явный интерес со стороны зарубежных деловых кругов проявляется к осуществляемой в СССР программе конверсии, к освоению больших заделов, имеющих в нашей науке. Достижения советской фундаментальной науки в области космической и лазерной техники, электроники общеизвестны. А вот их освоение и использование в интересах народного хозяйства, населения идет туго. Поэтому возможность привлечения иностранного капитала, его опыт во внедрении и использовании научных и технических новинок нам надо широко использовать

И, наконец, важнейший процесс, без которого невозможно внедрение рыночных отношений, — переход к свободной конвертируемости рубля в иностранные валюты. Без этого немыслимы никакие реформы в сфере внешнеэкономических связей. Но переход к конвертируемости связан не только с введением соответствующего механизма, но и с общим оздоровлением экономики (иначе провозглашенный принцип не будет реализован). Рубль должен сначала стать полновесной валютой. Только на базе стабилизации финансов, новых цен и курса рубля, достижения его внутренней обра- тимости на отечественном оптовом и ва-

лютном рынках можно осуществить поэтапный переход к конвертируемости советской валюты. Учитывая первостепенную важность привлечения иностранных капиталов, она должна быть в первую очередь введена в названной сфере.

Следует подумать о создании стабилизирующего валютного фонда при введении свободного обмена рубля на иностранные валюты, механизма установления рыночного курса рубля.

В заключение необходимо отметить, что реформа внешнеэкономических связей многообразна. Сегодня невозможно предусмотреть и описать все те изменения, которые будут происходить на путях перехода к рынку. Шаг за шагом создается новое законодательство в этой сфере. Готовятся основы законодательства Союза ССР и союзных республик о внешнеэкономической деятельности, многое зависит от Союзного договора, проект которого сейчас активно обсуждается. Готовятся проекты законов о валютном регулировании, об иностранных инвестициях в СССР и др.

Многое подскажет и сама жизнь, конкретная практика. Во всяком случае, до марта 1991 г. создаются такие новые для Советского Союза системы, как система страхования внешнеэкономических рисков предприятий, вводится в действие союзная система внешнеэкономической информации. Особое внимание уделяется подготовке кадров. С этой целью проводится государственная сертификация «школ бизнеса» и консультативных фирм. И многое другое. Здесь важно воспринять из мировой практики самые передовые методы и органично войти в мировую систему внешнеэкономических связей.

КРИТИЧЕСКИЕ ЗАМЕТКИ О ПЛАНЕ РАЗВИТИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА*

Н. Д. Кондратьев

Едва ли кто будет спорить, что основной проблемой развития нашего народного хозяйства на ближайшее время является проблема взаимоотношения индустрии и сельского хозяйства.

Кроме некоторых методологических вопросов, в данной статье мы намерены затронуть преимущественно те элементы построения Госплана, которые имеют ближайшее отношение к проблеме взаимоотношения индустрии и сельского хозяйства. Так как наиболее общей статьей из всех опубликованных материалов Госплана является статья С. Г. Струмилина, то в дальнейшем мы будем иметь в виду главным образом ее.

Для того чтобы сделать дальнейшие критические замечания возможно более ясными, представляется необходимым остановиться предварительно на некоторых исходных методологических положениях. Прежде всего как понимается существо перспективного плана его авторами, и в частности С. Г. Струмилиным? Нельзя сказать, чтобы его мнение по этому вопросу было вполне ясно. Оно, во всяком случае, двойственно. Действительно, С. Г. Струмилин пишет: «И если всякий план представляет собою известную комбинацию из элементов предвидения объективно неизбежного и проектировки целесообразного с точки зрения наших субъективных социально-классовых устремлений, то в годовых планах первое место принадлежит предвидениям, а в многолетних — предугаданиям».

Таким образом, С. Г. Струмилин утверждает, что наши планы неизбежно содержат в себе, с одной стороны, элементы предвидения, с другой — элементы проектировки заданий или директив. Почему же те или другие элементы неизбежно присущи плану? Чтобы выяснить это, необходимо понять, в каком отношении друг к другу стоят указанные элементы. Тот же С. Г. Струмилин далее пишет: «Конечно, эти задания должны быть... в достаточной степени реальны, для чего их необходимо во всех частях согласовать между собою цепной связью взаимной их зависимости и строго сообразовать с наличными ресурсами

страны и реальными возможностями ее развития». Таким образом, ясно, что, по мнению автора, наши задания или директивы не могут быть совершенно произвольными, что они должны быть достаточно связаны между собою и строго согласованы с реальными ресурсами.

Но что значит согласовать наши задания с реальными ресурсами страны, с реальными возможностями ее развития? С. Г. Струмилин не анализирует этого вопроса. Но на этот вопрос можно дать только один ответ. Наши задания относятся к будущему. Они указывают, в каком направлении должны развиваться наши сознательные усилия и мероприятия. Наши усилия и мероприятия для реализации заданий могут сделать многое. Но все же они не всемогущи. Они будут развиваться в конкретной объективной обстановке будущего, в которой огромное значение имеют чисто стихийные процессы. И действительный результат, к которому приведут наши усилия и мероприятия, определится сочетанием нашего действия и действия объективной среды, в которой они будут протекать. Но если это так, то наши задания будут реальны лишь в том случае, если они отобразят в себе именно эти действительные результаты, которые могут быть достигнуты нашими усилиями, протекающими в конкретной объективной обстановке. При каких же условиях мы можем отобразить в наших плановых заданиях именно эти действительные результаты наших действий? Очевидно, что мы можем отобразить их лишь в том случае, если, формулируя задания, мы примем во внимание не только наши цели, но с максимальной полнотой учтем: объективное положение окружающих хозяйственных условий; вероятные тенденции их развития; вероятные ресурсы и возможности нашего воздействия на процесс хозяйственного развития; наконец, вероятные результаты нашего воздействия на него. Но что значит учесть вероятные тенденции изменения условий, вероятные ресурсы и возможности нашего воздействия на процесс хозяйственного развития и, наконец, вероятный результат такого воздействия? Это значит, что в ука-

* В дискуссионном порядке.

занных направлениях мы должны располагать не только знанием настоящего, но и известным предвидением будущего, так как только при наличии некоторого предвидения мы можем говорить о вероятных тенденциях развития хозяйства, о вероятных возможностях нашего воздействия на него и о вероятных результатах такого воздействия. Отсюда ясно, что наши плановые задания, если они хотят быть реальными (а только о таких заданиях и стоит серьезно говорить), действительно органически связаны с элементами некоторого предвидения.

С. Г. Струмилин проводит аналогию между плановым строительством и обычным строительным искусством. Многие задачи строительного искусства, пишет С. Г. Струмилин, теоретически неразрешимы, между тем практически они разрешаются с достаточным для жизни приближением. Причем всякая задача строительного искусства может получить несколько решений: «Всегда может прийти другой инженер и дать новый проект, еще более эффективно и изящно разрешающий ту же задачу». Это зависит от его творческих способностей. Нечто аналогичное, полагает С. Г. Струмилин, мы имеем и при построении планов, или, как он выражается, в социальной инженерии. Здесь также задача планового хозяйственного строительства может иметь не одно, а несколько решений. Здесь также многие задачи представляются строго теоретически неразрешимыми, но практически они разрешаются достаточно удовлетворительно, если мы, подобно инженерам, встанем на путь методов «инженерной проектировки новых социальных конструкций»... В прямой связи с этим С. Г. Струмилин далее пишет: «Наши планы строятся не для более или менее беспочвенных гаданий и знахарских предсказаний о том, что будет через пять или десять лет, а прежде всего для создания определенной системы хозяйственных заданий в области социалистического строительства». И эти наши задания — «все же... только задания, а не предсказания». Таким образом, признав, что во всяком плане есть не только проектировка задания, но и предвидение, увлеченный аналогиями строительства планов с инженерным искусством, С. Г. Струмилин определенно разделяет плановые задания и предвидение и прямо противопоставляет их друг другу. Совершенно ясно, что это уже совсем другое направление в понимании плана.

Проводя аналогию между плановым строительством и искусством инженерно-технического строительства, С. Г. Струмилин до известной степени прав. Верно, что различные инженеры-техники ту же строительную задачу могут разрешить различно. Но как бы она ни разрешалась ими, во всех случаях различные решения задачи будут касаться лишь способов комбинации элементов строительных материалов и средств, которые потребуются для осуществления строи-

тельства. Инженеру-технику при этом не приходится решать самому задачу о том, будут ли, и если будут, то в каком количестве, элементы строительных материалов и денежные средства: эти величины он берет или как данные, или как заданные. Именно этого нет при хозяйственно-плановом строительстве. При плановом строительстве нам приходится решать задачу не только о наилучшей комбинации хозяйственных элементов, но и о том, в каких размерах и в каком виде эти элементы будут даны или могут быть обеспечены в настоящее время и в будущем... Если мы хотим, чтобы наши задания или наши конструкции нового будущего были действительно реальными, мы не можем оторвать их от предвидения.

Разобранное другое понимание плана, выдвигающее в планах только момент задания, проектировки и противопологающее его предвидению, может легко стать основой для падения интереса к вопросу о реальности, осуществимости этих заданий и проектов. Из предыдущего видно, что мысль С. Г. Струмили-на о сущности плановых построений действительно идет как бы по двум различным линиям. Впрочем, он на этом не успокаивается и скоро делает усилие снова встать на одну линию. Действительно, непосредственно за приведенными выше словами, что наши задания есть «все же... только задания, а не предсказания», он уже пишет: «В процессе строительства мы в любой момент сможем в случае нужды сманеврировать сообразно обстановке момента и изменить их (т. е. задания. — Н. К.) в той или иной части. Вот почему в этом предвидении мы отнюдь не гарантируем стопроцентного выполнения наших перспективных планов в заранее установленные календарные сроки». Таким образом, ясно, что в последних словах автор говорит о заданиях уже просто как о предвидении, т. е. говорит даже больше, чем нужно. Но, как бы то ни было, здесь он уничтожает разрыв заданий и предвидения и тем возвращается к своей первой позиции в понимании сущности плана. При этом, конечно, он прав, что, говоря о предвидении в планах, мы не можем гарантировать точности этого предвидения на сто процентов.

Итак, с одной стороны, как будто ясно, что план является системой заданий, но сама система этих заданий строится на основе известного предвидения хода действительности, протекающего при условии наших сознательных воздействий на нее.

С другой стороны, не менее ясно, что С. Г. Струмилин готов к чисто инженерной проектировке нового социально-экономического будущего, готов формулировать систему плановых заданий, отрывая их от «гаданий и предсказаний о том, что будет», т. е. в конечном счете готов пройти мимо вопроса обоснования реальности своих построений. И если в

пределах вводных замечаний статьи автора трудно решить, какое же направление его мысли является господствующим, если мы готовы сказать, что здесь побеждает в конце концов первое, т. е. верное направление ее, то приходится признать, что в дальнейшем, когда он переходит к действительному построению плана, господствующее значение приобретает именно второе, «инженерное» направление в понимании плана.

Спрашивается теперь, какие же общие задачи и какие общие критерии мы должны иметь в виду, когда строим перспективные планы и формулируем ту систему заданий, природу которых мы только что выясняли? На этот вопрос автор отвечает следующим образом: «В наиболее общей форме задача построения перспективного плана народного хозяйства СССР в настоящий момент может быть сформулирована как задача такого перераспределения наличных производительных сил общества, включая сюда и рабочую силу, и материальные ресурсы страны, которое в оптимальной степени обеспечивало бы бескризисное расширенное воспроизводство этих производительных сил возможно быстрым темпом в целях максимального удовлетворения текущих потребностей трудящихся масс и скорейшего приближения их к полному переустройству общества на началах социализма.

В этих словах общая задача построения перспективного плана сформулирована автором достаточно отчетливо. Формулируя ее, он тем самым с полной определенностью дает и те критерии, которым должен удовлетворять перспективный план, в том числе, очевидно, и прежде всего план, построенный им самим. Согласно приведенной формулировке этот план, во-первых, должен обеспечить бескризисное расширенное воспроизводство производительных сил народного хозяйства; во-вторых, он должен обеспечить максимальный темп их развития; в-третьих, он должен обеспечить максимум удовлетворения текущих потребностей масс; в-четвертых, он должен обеспечить скорейшее приближение к переустройству общества на началах социализма и коммунизма. Чтобы вести свою критику имманентно построениям автора, в дальнейшем мы будем оперировать при оценке выдвинутого Госпланом проекта плана этими критериями.

Но если общая задача построения перспективного плана такова, как она была только что очерчена, то какое же перераспределение производительных сил С. Г. Струмилин считает наиболее целесообразным и возможным на ближайшие пять лет? Он считает наиболее целесообразным такое перераспределение производительных сил, которое обеспечило бы наибольшую возможность индустриализации страны в ближайшее время. Против ставки на индустриализацию как таковой, конечно, не может быть ни-

каких возражений. Индустриализация страны — и это подтверждается исторически — является необходимой предпосылкой повышения производительности всего народного хозяйства и повышения уровня благосостояния масс. Неоспоримо прогрессивное значение индустриализации в особенности должно быть подчеркнуто в аграрно-перенаселенных странах, к числу которых до известной степени можно отнести и СССР, так как индустриализация таких стран является важнейшим методом преодоления аграрного перенаселения. Значение индустриализации у нас вытекает также из особенностей нашего социального строя и нашего международного положения.

Однако при построении плана вопрос сводится не к тому, чтобы провозгласить ту или иную ставку, а к тому, чтобы, как справедливо указывает сам С. Г. Струмилин, дать ей конкретное выражение.

Какое же конкретное выражение дает этой ставке автор? Ответ на этот вопрос мы получаем из следующих немногих цифр. Согласно проекту С. Г. Струмилина, физический объем сельскохозяйственного производства, включая лесное хозяйство, рыболовство и охоту, возрастает за 5 лет на 24,1%. В то же время физический объем промышленного производства, включая сюда и кустарно-ремесленную промышленность, возрастает на 69,3%, а физический объем производства фабрично-заводской промышленности возрастает даже на 76,7%. Новые постройки и капитальный ремонт без сельского строительства расширяются на 184,7%. Соответственно со всем этим процент городского населения увеличивается с 17,5% в 1926 г. до 18,8% в 1931 г. Производительность индустриального труда вырастает на 49%, общий реальный народный доход на 45,2%, доход от сельского хозяйства — на 24,3%, а от промышленности — на 74,5%. Уровень благосостояния всего населения в среднем возрастает на 31%, уровень благосостояния рабочего класса — на 50, всего городского населения — на 37,5, а сельского — на 30%. Общая сумма накопления в народном хозяйстве по государственному сектору возрастает на 93%, новые вложения и капитальный ремонт расширяются на 146%, а вся сумма вложений с оборотными фондами — на 107,3%. Из общей суммы капитальных вложений за 5 лет в 17,6 млрд. руб. на долю промышленности падает 32,3%, транспорта — 28,2, электрификации — 7,6, на долю сельского хозяйства — 6,8%. Эти немногие суммарные цифры дают общее представление о проектируемом перераспределении производительных сил, позволяють признать, что проект плана резко проводит ставку на индустриализацию страны.

Выше мы выяснили исходные положения в понимании сущности плана, охарактеризовали словами самого автора основные задачи плана и наметили в об-

щих и основных чертах конкретное содержание выдвигаемых им перспектив. Обращаясь теперь к критическим замечаниям по адресу предлагаемых построений, прежде всего подчеркнем следующее. В проекте плана, выдвигаемого Госпланом, все перспективы даны в точных числовых выражениях. Здесь даются цифровые характеристики не только продукции через пять лет, но и числовые же характеристики накопления, вложений, емкости рынка, перенаселения, эмиссии и т. д. Причем многие числовые характеристики выражены не только в сумме за 5 лет, но и по годам.

Числовые характеристики имеют значение, полезны, и их следует давать лишь при том условии, если они скрывают за собой определенный экономический смысл, если они экономически действительно достаточно обоснованы, если при их обосновании был использован правильный метод. При отсутствии этих условий стройный ряд цифр остается только рядом цифр, не больше. И если при отсутствии этих условий мы придаем цифрам большее значение, то нам угрожает опасность «статистического фетишизма», который может весьма дорого обойтись той практике планирования.

Подходя с этой точки зрения к построениям Госплана, нужно определенно признать, что все опубликованные материалы, за небольшими исключениями, почти совершенно не дают тех методов и оснований, по которым задания на будущее рисуются именно приведенными в плане, а не иными цифрами. Так, они не дают оснований, почему промышленная продукция возрастет на 69,3%, а сельскохозяйственная — на 24,1%, почему накопление возрастает на 93%, а производительность промышленного труда поднимается на 49%, и т. д. Правда, некоторые производные цифры плана легко понять из других, основных цифр. Так, легко понять, почему при взятом темпе роста продукции, народного дохода и населения доход на душу будет именно тот, который рисуется планом, а не другой. Но дело заключается в том, что неясны основания расчетов как раз основных цифр, из которых получаются эти производные расчеты. Опубликованные материалы скорей декретируют эти цифры, не обосновывая их.

На это нам могут указать, что в опубликованных материалах все же имеются некоторые указания на метод и основания построения плана. Так, мы находим там указания на отказ от метода экстраполяции на основе установленных статических и динамических коэффициентов. Мы имеем также заявление о том, что при построении плана был использован метод последовательных приближений и что первое приближение перспектив по отдельным отраслям хозяйства проектировалось путем экспертных оценок возможностей развития этих отраслей специалистами. Однако из материалов мы не знаем, какие же стадии по-

следовательного приближения прошло построение плана. Нам дано лишь одно приближение, то, которое опубликовано, и никакого метода последовательных приближений из него не видно. Мало того, принципиально неясно и спорно, почему последовательные приближения построения плана возводятся здесь в особый метод. Метод все же лежит не в том, что строится один вариант плана, потом он уточняется, потом еще раз уточняется и т. д., а в тех приемах, при помощи которых строится первый вариант, в тех приемах, на основании которых он потом уточняется и т. д.

Поскольку речь идет об отдельных отраслях хозяйства, то все, что мы находим в опубликованных материалах, и все, что может быть приведено в них как попытка обоснования выдвинутых перспектив, сводится, в сущности, к формальному указанию на те условия, которые учитывались при построении заданий по этим отраслям. Но такие указания недостаточны.

Так, С. Г. Струмилин пишет, что построение перспективного плана было начато с установления перспектив промышленности. Причем темп роста производства средств широкого потребления определялся в зависимости от размеров капитальных вложений, а капитальные вложения — в зависимости от прироста емкости потребительского рынка.

Таким образом, общие формальные указания на условия, с которыми будто бы соразмерялся темп роста производства средств потребления, сделаны. Согласно этим указаниям для определения темпа роста производства средств потребления нужно было бы иметь данные о размерах вложений в эти отрасли (а следовательно, и данные о размерах необходимых накоплений) и данные о емкости рынка на предметы широкого потребления. Действительно, в опубликованных материалах мы находим цифры вероятного накопления, но зато не находим никаких данных, обосновывающих возможность самого этого накопления. Что же касается емкости рынка, то она исчислена, но совершенно не мотивирована. Ясно, что она определяется, в свою очередь, ростом городов и городского населения, ростом благосостояния городского и сельского населения, ростом его потребительского спроса именно на предметы индустриального производства. Но ведь рост городов, рост благосостояния населения и т. д. определяется темпом развертывания производства, и в частности промышленного производства, и другими условиями. Таким образом, следуя чисто формальным указаниям автора в поисках обоснования темпа развертывания производства средств потребления, мы наталкиваемся либо на цифры, совершенно не мотивированные (накопление), либо оказываемся в порочном кругу, так как убеждаемся, что иско-мый темп развертывания производства

средств потребления по крайней мере частично определяется темпом роста производства этих же средств потребления.

Такой порочный круг выступает еще яснее, когда мы обращаемся к вопросу об основаниях принятого темпа производства средств производства. По этому вопросу мы находим следующее указание: «Учет емкости рынка на продукцию предприятий, занятых воспроизводством оборотного и в особенности основного капитала, должен быть в интересах бескризисного развития промышленности уже заранее дан с достаточной точностью в полном соответствии с учетными ресурсами для капитальных вложений». Таким образом, здесь в качестве оснований принятого темпа указывается на размеры капитальных вложений и на учет емкости рынка. Но как было указано выше, размеры накоплений, а следовательно, и вложений исчислены без всякого обоснования. Что же касается емкости рынка, то оказывается, что для продукции средств производства «рынком является прежде всего сама промышленность». Иначе говоря, в этой части искомый темп развития промышленного производства определяется прежде всего именно тем же искомым темпом роста промышленности.

Что касается теперь перспектив развития сельского хозяйства, то относительно построения их С. Г. Струмилин пишет: «Перспективы сельского хозяйства при наличии плана промышленности уже в известной мере им предопределены». По его мнению, во всяком случае, перспективы развития технических, трудоемких культур «уже даны планом промышленности». По этому поводу приходится сказать, во-первых, поскольку выше не были конкретно выяснены условия, определяющие темп роста самой промышленности, постольку, очевидно, теряет основание и определяемый им темп развития технических культур; во-вторых, ужели темп развития этих культур действительно дан темпом роста индустрии? А куда же исчез экспорт продуктов хотя бы некоторых из этих культур? Он, очевидно, забыт? Во всяком случае, о нем ничего не говорится при определении условий развития технических культур. Как отразилось такое отношение к проблеме экспорта на всем плане — это мы увидим ниже.

Наконец, в отношении основных зерновых культур и животноводства С. Г. Струмилин пишет: «Прогноз их развития под влиянием весьма медленного нарастания потребительского внешнего и внутреннего рынка при чрезвычайно отсталой земледельческой технике и ограниченной естественными пределами площади пашни не может представлять слишком больших затруднений». Таким образом, оказывается, что построение перспектив этих отраслей сельского хозяйства просто не представляет особых трудностей. Насколько простым вопросом представляется для автора вопрос о

развитии зернового хозяйства и животноводства, видно хотя бы из того, что во всех опубликованных материалах даже нет данных о развитии продукции сельского хозяйства по этим важнейшим отраслям отдельно.

Разработанными положениями, в сущности, исчерпываются те моменты работы, в которых имеются некоторые отдаленные и не вполне ясные указания, на каких основаниях были получены опубликованные перспективы. Из предыдущего ясно, во-первых, что эти указания имеют действительно формально-декларативный характер, так как в них содержится формальный перечень условий, учитывающихся при определении перспектив различных элементов народного хозяйства, но совершенно отсутствует анализ этих условий по существу; во-вторых, что попытка углубиться в эти условия приводит нас или к условиям, которые сами взяты без достаточного обоснования, или к порочному кругу.

Таким образом, проектируемые перспективы предложены без какого-либо серьезного их обоснования. И приходится удивляться, почему центр тяжести построения плана был так прямолинейно и поспешно перенесен на цифровые подсчеты, почему вместе с тем почти совершенно исключены элементы обоснования. Казалось бы, наоборот, именно постановка и анализ основных экономических проблем нашего развития и обоснование тех или иных перспектив должны были стать вначале центром построения плана, ибо цифры должны были бы явиться лишь конечной конкретизацией выводов из этого анализа. Мы не знаем, имеются ли, и если имеются, то какие именно, обоснования предложенных построений у Госплана. Пока мы не знаем поэтому, имеем ли мы здесь дело с явным увлечением цифровыми расчетами, или просто с запозданием Госплана в отношении публикации материалов, обосновывающих его проект. Однако дело может обстоять не так просто.

И невольно вспоминается та «случайная» оговорка, в которой С. Г. Струмилин открыто объявил, что перспективные задания — все же задания, а не предвидения. Мы показали выше, что если задания не имеют никакой связи с предвидением, то они не могут быть и реальными, не могут быть и обоснованными. Мы хорошо знаем трудность обоснования перспектив развития хозяйства. Не менее хорошо известно и то, что абсолютно строгого обоснования их, быть может, вообще дать невозможно. Но это не значит, что невозможно и не следует заниматься таким обоснованием вообще.

Выше мы упрекали составителей в порочном круге, к которому ведут их указания на путь, каким шло построение плана по отраслям. Но нам хорошо известно, что основания этого круга лежат до известной степени в самой хозяйственной действительности, так как все элементы ее взаимно связаны между со-

бой. Однако это не снимает с составителей плана обязанности попытаться преодолеть порочность круга в их построении. В этом состоит огромная трудность построения народнохозяйственного плана, но без этого, как и без некоторого предвидения, удовлетворительного плана построить вообще нельзя.

Свое обоснование принятые перспективы по отраслям получают в том, что они в конечном счете увязаны между собой балансовым методом. Именно в методе балансовой увязки, скажут, и следует видеть как преодоление того порочного круга, о котором говорилось выше, так и конечное обоснование намеченных перспектив.

К сожалению, мы не разделяем той абсолютной веры в балансовую увязку, которая не чужда у нас многим. Сам по себе балансовый метод в применении к перспективам, и то если он применен верно, гарантирует лишь одно, а именно то, что проектируемые темпы развития отдельных отраслей между собой согласованы. Но балансовый метод совершенно не гарантирует, что спроектированная при его помощи модель будущего народного хозяйства в какой-либо мере осуществима, а не произвольна. Формально, арифметически можно построить очень много таких моделей. Но вопрос о том, какая или какие из этих моделей могут быть реальны и какая из последних в то же время является наилучшей, — эти вопросы балансовым методом решить уже нельзя. Для этого необходимо опять-таки проанализировать те основания, которые определяют realizability именно той, а не другой модели хозяйства.

Выше мы уже указывали, что по плану предполагается повышение физического объема продукции промышленности на 69,3%, а фабрично-заводской — на 76,7%. Наряду с этим предполагается расширение нового строительства и капитального ремонта на 184,7%. Одновременно предполагаются некоторые реконструкции в области транспорта и в других отраслях хозяйства.

Совершенно очевидно, что все это расширение промышленности, транспорта, строительства и т. д. предполагает определенные условия и в числе этих условий прежде всего определенные капитальные вложения. Действительно, общая сумма вложений в основные капиталы определяется планом за 5 лет в 15,9 млрд. черв. руб., а вместе с вложением в оборотные капиталы даже в 17,6 млрд. руб. Но чтобы осуществить эти вложения, необходимо соответствующее накопление. С. Г. Струмилин дает исчисление накопления по годам, включая в него и амортизацию.

Общая сумма чистого накопления по годам поднимается с 1,9 до 3,7 млрд. руб. (1925/26 гг.) и в итоге за 5 лет дает 14,1 млрд. руб. Но это накопление лишь по государственному сектору хозяйства. Нам кажется, что С. Г. Стру-

милину явно преувеличил исходные цифры накопления, т. е. накопление в 1925/26 г. Это можно показать на примере промышленного накопления и иным путем.

Анализ цифр народного дохода, исчисленного С. Г. Струмилиным, показывает, что исчисление это произведено без учета проектируемого снижения промышленных цен. Именно поэтому у С. Г. Струмилины различные составные части дохода растут в общем тем же темпом, как и соответствующие части валовой продукции. Именно поэтому у него отношение дохода от промышленности к валовой промышленной продукции в 1925/26 г., так и в 1930/31 г. составляет те же 39—40%. Между тем разбираемый план проектирует снижение промышленных цен на 17,5%. При стабильности сельскохозяйственных цен это будет означать снижение общего уровня цен приблизительно на 11%. Если учесть такое снижение цен, то цифры народного дохода соответствующим образом понизятся. Что касается цифр накопления, то, приводя их, С. Г. Струмилин определенно заявляет, что при их исчислении проектируемое снижение цен уже учтено. Следовательно, они остаются в тех же размерах, в каких показаны выше. Но в таком случае отмеченное нами несоответствие между исчисленными С. Г. Струмилиным цифрами накопления и остатками дохода, идущими в накопление, по его же данным, еще более вырастает. В таком случае вся внутренняя необоснованность цифр накопления и отсутствие их внутренней балансовой увязки с данными о доходе и потреблении предстанут в еще более резком виде.

В связи с изложенным мы совершенно не понимаем, каким образом С. Г. Струмилин, отметив, что народный доход на душу населения за 5 лет вырастет на 30,7% и что уровень благосостояния населения повысится на 31%, затем пишет: «Это значит, что доля народного дохода, изымаемого для накопления, будет за данное пятилетие возрастать в том же темпе, как и доля, необходимая для текущего потребления трудящихся классов». Мы показали выше, что такой вывод из данных С. Г. Струмилины совершенно не вытекает, что, по его же данным (даже без учета снижения цен при исчислении дохода), доля накопления от дохода с 1925/26 к 1930/31 г. не только не возрастет на 31%, а неизбежно и резко упадет; что вместе с тем по абсолютным размерам накопления за то же время не только не увеличится на 97,7%, как полагает автор, а почти в 3 раза упадет. Если же при исчислении дохода учесть снижение цен, то эти выводы еще более усилятся. В таком случае очевидно, что или С. Г. Струмилин преувеличил темп роста благосостояния населения, или преуменьшил темп роста дохода. Но, как бы то ни было, в настоящем виде его построе-

ния внутренне противоречивы и необоснованы. И если он сам требовал, чтобы план был рассчитан на бескризисное и оптимальное развитие производительных сил, чтобы все наши предугадания были внутренне связаны и сообразованы с ресурсами, то его перспективы накопления этим требованиям не удовлетворяют.

Отсюда проистекают огромные последствия для всего проекта перспективного плана. Выше мы отмечали, что проектируемые накопления являются базой для соответствующих капитальных вложений, а последние служат одной из необходимых предпосылок той огромной реконструкции, которая намечена в промышленности, строительстве, транспорте и т. д. Теперь оказывается, что предпосылка эта недостаточно обоснована и по совокупности других построений плана совершенно не гарантирована. Тем самым ставится в критическое положение и план реконструкций. Во всяком случае, ясно, что в этой области жизнь не может пойти по тому плану, который мы разбираем.

Но допустим, что перспективы накопления у С. Г. Струмилина даны правильно. Обеспечивают ли эти накопления намеченные реконструкции промышленности, транспорта и т. д.? В известной мере — несомненно. Однако ясно, что для проведения намеченных реконструкций, и прежде всего в промышленности, просто накопления недостаточно. Предлагаемый Комиссией Госплана план предполагает, что известная часть этих накоплений должна быть превращена в иностранную валюту, которая пойдет на оплату импорта орудий и средств производства.

Импорт для нужд промышленности, возрастая с 526,7 млн. руб. в 1925/26 г. до 745,0 млн. руб. в 1930/31 г., дает за пятилетие 3,5 млрд. руб. Импорт для нужд промышленности проектируется в таких размерах, что при современном размере нашего ввоза (импорт за 1925/26 г. составит 673,7 млн. руб.) он берет подавляющую его часть. И так как импорт для промышленности по плану сильно возрастает, так как будут, конечно, несколько возрастать и другие категории импорта, то ясно, что осуществление намеченного плана импорта, а следовательно, и реконструкций промышленности, предполагает соответствующее развитие и экспорта.

Проблема экспорта встает тем острее, что, казалось бы, некоторые отрасли нашего сельского хозяйства не могут сколько-нибудь значительно развиваться без развития экспорта.

Каковы же перспективы экспорта по разбираемому плану? Как это ни странно, план не дает почти никакого ответа на этот вопрос. Все, что мы находим в нем, сводится к следующему. В статье проф. Калинникова без всякого обоснования и анализа приведены цифры возможного экспорта продуктов техниче-

ских культур. В статье же С. Г. Струмилина имеется лишь пессимистическое заявление, сделанное попутно при разборе вопроса о снижении цен, о том, что нашему экспорту мешает разрыв между покупательной силой червонца и его внешневалютным курсом и что проблеме ликвидации этого разрыва тем или иным путем необходимо решить...

Если составители плана, в сущности, обошли проблему экспорта, то ее необходимо поставить и проанализировать на основании их же данных в других областях плана, связанных с возможностями экспорта. Ведь все эти данные, по заявлению С. Г. Струмилина, внутренне согласованы балансовым методом.

Обращаясь к такому анализу, мы условно предположили, что все исчисления авторов плана, в частности С. Г. Струмилина и В. Р. Чернышева, относительно 1925/26 г. правильны. Исходя отсюда и опираясь на их данные, мы взяли исчисленный ими реальный доход от сельского хозяйства и его товарную часть, т. е. то, что сельское хозяйство отчуждает за пределы деревни: в город, в промышленность, на экспорт.

Далее, мы вычислили остаток сельскохозяйственного дохода, за вычетом упомянутой товарной части его. Очевидно, что этот остаток в подавляющей части идет в потребление и в какой-то небольшой части в натуральное накопление. При чем он состоит как из предметов продовольствия, так и других сельскохозяйственных продуктов, как лен, пенька и т. д. Мы делим этот остаток на количество сельского населения и получаем, таким образом, потребление и накопление различных сельскохозяйственных продуктов на душу сельскохозяйственного населения в 1925/26 г. в ценах производителя. Так как эмпирически мы знаем, что новое натуральное накопление по отношению к общей массе потребления сельскохозяйственных продуктов сельскохозяйственным населением составляет все же ничтожную часть, то полученную душевую норму можно считать весьма близкой к душевой норме потребления. В таком случае с этой оговоркой сумма потребления сельскохозяйственных продуктов на душу сельскохозяйственного населения в 1925/26 г. получается в 59,37 руб.

От 1925/26 г. мы сделали далее переход к 1930/31 г., и притом двумя путями. Во-первых, мы произвели, по данным С. Г. Струмилина и В. Р. Чернышева, за 1930/31 г. те же расчеты, что и по данным за 1925/26 г. Иначе говоря, мы взяли исчисленный ими доход сельского хозяйства, вычли из него товарную часть, идущую за пределы деревни, и остаток разделили на количество возросшего сельскохозяйственного населения в 1930/31 г. В результате мы должны были получить норму потребления сельскохозяйственным населением сельскохозяйственных продуктов по ценам производителя в 1930/31 г. Оказалось,

что эта норма будет равна 58,98 руб. В 1925/26 г., как мы видели, она была равна 59,37 руб. Значит, к 1930/31 г. она понизится на 0,4 руб., или на 0,7%. Этот результат совершенно противоречит текстовым построениям С. Г. Струмилина. С. Г. Струмилин утверждает, что благосостояние сельского населения за пять лет возрастет на 30%. При этих условиях очевидно, что потребление им сельскохозяйственных продуктов должно возрасти достаточно сильно. Между тем оказалось, что при принятом темпе роста сельскохозяйственной продукции и дохода от сельскохозяйственного и товарного отчуждения сельскохозяйственных продуктов за пределы деревни потребление сельского населения не только не растет, а даже падает.

Тогда мы пошли вторым путем. Для 1930/31 г. доход сельского хозяйства, товарная часть его и количество сельскохозяйственного населения даны в разбираемых работах. Но так как, по С. Г. Струмилину, благосостояние сельского населения к 1930/31 г. повышается на 30%, то в соответствии с этим мы предположили, что и его потребление, равное в 1925/26 г. 59,37 руб., повысится на 30%. Иначе говоря, на этом втором пути мы приняли за отправной пункт тезис С. Г. Струмилина о росте благосостояния и, следовательно, потребления сельского населения. Тогда его норма потребления на душу в 1930/31 г. оказалась 77,18 руб. Помножая ее на количество сельскохозяйственного населения, мы получили общую сумму потребления сельского населения в 9,879 млн. руб. Между тем остаток для потребления у него в 1930/31 г. оказывается всего 7,549 млн. руб. Иначе говоря, мы получаем дефицит потребления в 2,330 млн. руб. Таким образом, получается вывод: если считать правильными построения авторов о росте сельского населения, сельскохозяйственной продукции, сельскохозяйственного дохода и товарного отчуждения сельскохозяйственных продуктов, то становится неверным тезис о росте благосостояния и потребления сельскохозяйственного населения; если же считать верным тезис о росте благосостояния и потребления сельскохозяйственного населения, то становятся неверными данные о продукции, доходе и товарном отчуждении, так как образуется огромный дефицит сельскохозяйственных продуктов для потребления их сельским населением. Так как нет оснований думать, что сельское население при росте его благосостояния будет отчуждать продукты на сторону при наличии дефицита в потреблении, то очевидно, что при таких условиях мы не только не сможем вывозить сельскохозяйственные товары, не только не могли бы увеличивать сельскохозяйственный экспорт, а должны были бы даже ввозить сельскохозяйственные товары.

Нам могут возразить, что если благосостояние сельского населения возра-

стает к 1930/31 г. на 30%, то это не значит, что оно увеличит потребление сельскохозяйственных товаров в такой же пропорции. Вероятнее, что оно увеличит их потребление меньше чем на 30% и, наоборот, увеличит потребление городских товаров более чем на 30%. Мы готовы с этим согласиться. По С. Г. Струмилину выходит, действительно, что сельское население увеличивает потребление индустриальных товаров не на 30%, а на 36%. В таком случае потребление сельских продуктов оно может увеличить (учитывая удельный вес потребления тех и других в бюджете сельскохозяйственного населения) примерно на 28%.

Но ради осторожности мы сделали еще другой вариант исчисления, исходя из посылки, что сельское население увеличит потребление сельскохозяйственных продуктов даже не на 28%, а всего на 15%, т. е. как раз в той же пропорции, в какой, по С. Г. Струмилину, растет физический объем сельскохозяйственного производства на душу сельского населения. Тем не менее и в этом случае дефицит между остатком сельскохозяйственного дохода для потребления и общим потреблением сельскохозяйственных продуктов деревенским населением определяется в 1,190 млн. руб. Иначе говоря, и при этих условиях, если верны построения плана, наша страна в ближайшие годы должна обратиться в страну, импортирующую сельскохозяйственные товары.

Ввиду весьма важного значения только что полученного вывода об отсутствии согласованности между потреблением, экспортом и производством сельскохозяйственных продуктов для критики плана мы подошли к проверке вывода еще и другим методом, а именно мы попытались выяснить соотношение между производством продовольственных сельскохозяйственных продуктов и потреблением их, опираясь на данные плана и бюджетные материалы.

По С. Г. Струмилину, душевая норма потребления сельскохозяйственных товаров (без дров) городским населением в 1925/26 г. по ценам потребителя определяется в 102,4 руб. Так как сельскохозяйственная продукция выражена автором в ценах производителя, то указанную стоимость душевого потребления необходимо выразить тоже в ценах производителя. Для этого необходимо сбросить с 102,4 руб. сумму, соответствующую разнице цены производителя и розничной цены сельскохозяйственных товаров в 1925/26 г. По имеющимся данным, эта разница составляла в 1925/26 г. в среднем около 50% к цене производителя. В таком случае душевое городское потребление сельскохозяйственных продуктов, исчисленное по ценам производителя, будет 68,3 руб. По С. Г. Струмилину, эта сумма к 1930/31 г. возрастет на 30% и, следовательно, при стабильно-

сти сельскохозяйственных цен выразит-ся цифрой в 88,8 руб.

Что касается деревенского душевого потребления, то, по С. Г. Струмилину, в 1924/25 г. оно составляло по бюджетам в среднем 47,2 руб. По имеющимся в нашем распоряжении бюджетным дан-ным, оно было 48,4 руб. Мы принима-ем цифру С. Г. Струмилина. Стоимость потребления сельскохозяйственным на-селением продуктов питания в 1924/25 г. следует считать выраженной в ценах производителя.

От 1924/25 г., который был неурожай-ным, мы должны перейти к 1925/26 г. Мы должны определить стоимость душе-вого потребления сельскохозяйственным населением сельскохозяйственных про-дуктов питания в 1925/26 г. За 1925/26 г. мы еще не имеем сведений бюджетов полностью. Однако такая свodka имеется для потребления хлеба, мяса с салом и молока, т. е. для глав-нейших статей, составляющих в потре-лении сельского населения около 75%. Если учесть изменение от 1924/25 г. к 1925/26 г. душевого потребления этих продуктов в натуре, а также изменение цен производителя, то оказывается, что в общем стоимость душевого потребле-ния сельскохозяйственных продуктов сельскохозяйственным населением в 1925/26 г. увеличилась не менее чем на 8,5%. Заметим, что, по данным кон-трольных цифр Госплана на 1926/27 г., индекс заготовительных цен сельскохо-зяйственных товаров в 1925/26 г. вырос на 3,6%, а доход сельскохозяйственного населения в червонном выражении даже на 20%.

Распространяя теперь полученный ко-эффициент 8,5% на все потребление сельскохозяйственных продуктов сель-скохозяйственным населением, мы полу-чаем стоимость душевого потребления его в 1925/26 г. в ценах производителя в 51,2 руб.

По С. Г. Струмилину, благосостояние деревни к 1930/31 г. вырастает на 30%. По его же данным, потребление деревней индустриальных товаров возрастает за 5 лет даже при неизменных ценах на 36%. При этих условиях потребление

сельскохозяйственных товаров (если учесть их вес в бюджете деревни) должно было бы возрасти процентов на 28. Однако промышленные цены, по С. Г. Струмилину, понизятся на 17,5%. В таком случае ту же и даже большую сумму индустриальных товаров деревня сможет купить в 1930/31 г. за меньшее количество средств и, следовательно, смо-жет обратить на потребление сельскохо-зяйственных товаров большую сумму их, чем при неизменных промышленных це-нах. Примем поэтому, что потребление деревней сельскохозяйственных предме-тов питания вырастет за пять лет как раз на 30%, т. е. в соответствии с допу-щенным С. Г. Струмилиным ростом ее благосостояния. В таком случае душевая норма потребления сельскохозяйственно-го населения в 1930/31 г. будет равна 66,6%. Определив душевые нормы по-требления продуктов питания сельскохо-зяйственного производства и зная на-селение, мы можем определить общие раз-меры потребления этих продуктов в стра-не как для 1925/26 г., так и для 1930/31 г.

Так как нашей задачей является про-верка баланса производства, потребления и экспорта сельскохозяйственных това-ров, то далее нам необходимо выяснить размеры сельскохозяйственной продук-ции, предметов питания и притом не ва-ловой, включающей переходящие статьи, а чистой продукции предметов питания.

Итоги расчета приводятся в приведен-ной ниже таблице.

Отсюда ясно, что если в 1925/26 г. мы имеем некоторый избыток сельскохозяй-ственных продуктов питания, которые мо-гут идти на экспорт или в запас, то в 1930/31 г. по предполагаемому плану мы будем иметь уже дефицит этих предме-тов питания.

Нам могут заметить, что потребление предметов питания сельского населения при росте его благосостояния на 30% вы-растет в меньшей степени, чем 30%. Это возражение мы предусматривали выше, при анализе вопроса первым прие-мом. Предусмотрим его и теперь. Допу-стим, что потребление сельского населе-

1925/26 г. 1930/31 г.

Душевые нормы городского потребления сельскохозяйст- венных продуктов питания по ценам производителя в черв. руб.	68,3	88,8
Городское население, млн. чел.	24,8	29,7
Все потребление городского населения по ценам произво- дителя, в млн. черв. руб.	1,694	2,637
Душевые нормы деревенского потребления сельскохозяйст- венных предметов питания по ценам производителя, руб.	51,2	66,6
Сельскохозяйственное население, млн. чел.	117,1	128,0
Все потребление деревенского населения сельскохозяйствен- ных продуктов питания по ценам производителя, млн. руб.	5,996	8,525
Общая сумма деревенского и городского потребления, млн. руб.	7,690	11,162
Чистая продукция сельскохозяйственных предметов пита- ния по ценам производителя, в млн. руб.	8,008	9,854
Избыток (+) или дефицит (—) продукции против потреб- ления, млн. руб.	+318	—1,308

ния к 1930/31 г. вырастет всего в меру роста физического объема сельскохозяйственной продукции, т. е. на 15%. Этот прирост, очевидно, уже не преувеличен. Но и в этом случае, произведя те же расчеты, которые показаны в таблице, мы получаем в 1930/31 г. дефицит сельскохозяйственных предметов питания в стране на сумму 320 млн. руб.

Мы совершенно не настаиваем на том, чтобы все расчеты плана педантично совпадали до единицы включительно. Но если разногласие расчетов достигает крупных размеров, если оно подтверждается двумя использованными приемами, то мы имеем все основания утверждать, что в предлагаемом плане, несмотря на указания его авторов, что отдельные его данные сбалансированы, обстоит не все благополучно. Очевидно, что или сельскохозяйственная продукция растет по плану слишком медленно или темп прироста благосостояния населения принят слишком высокий. Но как бы то ни было, в 1930/32 г. по плану СССР ставится в необходимость не только отказаться от увеличения положительного баланса во внешней торговле сельскохозяйственными продуктами, а даже перейти к отрицательному балансу, т. е. превратиться, по существу, в страну импортирующую.

Очевидно также, что этот вывод, не делаемый и даже не замечаемый С. Г. Струмилиным, но вытекающий из его построений, делает нереальными приведенные выше расчеты на развитие импорта промышленного оборудования и сырья, а следовательно, и на выполнение намеченной программой индустриального развития страны.

Таким образом, мы вскрыли, что намеченный план развития народного хозяйства оказывается нереальным и внутренне несогласованным при разборе его с двух чрезвычайно важных сторон: со стороны обеспечения необходимого накопления и необходимого развития сельскохозяйственного экспорта. В чем же лежат причины внутренних противоречий предложенного построения перспектив? Причины таких противоречий, по нашему мнению, очевидно, лежат, во-первых, в неправильном понимании соотношения индустрии и сельского хозяйства в их развитии, во-вторых, в неправильной проекции роста благосостояния населения, так как она не соответствует намеченному темпу роста продукции. Остановимся здесь на первом вопросе, на вопросе о соотношении сельского хозяйства и индустрии.

С. Г. Струмилин исходит из положения, что наше сельское хозяйство страдает от перенаселения. Перенаселение деревни он понимает, по-видимому, чисто статистически. Исходя из существующих норм затраты труда в различных отраслях хозяйства, он исчисляет, что в 1925/26 г. наше сельское перенаселение определится в 6,82 млн. рабочих лет, или, проще, млн. чел. При этих усло-

виях С. Г. Струмилин справедливо озвучивает вопросом, что же будет с перенаселением деревни через пять лет, когда сельскохозяйственное население еще вырастет? Согласно плана, до 3 млн. чел. сельскохозяйственного населения передвинется в города. Около 8 млн. С. Г. Струмилин размещает в сельском хозяйстве в связи с повышением в нем относительной доли трудоемких культур и отраслей сельского хозяйства (трудоинтенсификации сельского хозяйства). При этом С. Г. Струмилин исходит из той же стабильной производительности сельскохозяйственного труда. И все же оказывается, что через пять лет, пишет автор, «аграрное перенаселение деревни... в лучшем случае лишь не возрастет против нынешних его размеров». Этот вывод явно угнетает С. Г. Струмилину и толкает его к чрезвычайно характерным построениям. Прежде всего С. Г. Струмилин боится повышения производительности сельскохозяйственного труда. «Если, — пишет он, — исходить даже из весьма скромной цифры прироста производительности (труда. — Н. К.) за пять лет в 5%, то этот прирост может сразу повысить избыточное население деревни на 3 миллиона душ».

Далее, боясь роста производительности сельскохозяйственного труда, С. Г. Струмилин, естественно, боится механизации сельского хозяйства, так как она, очевидно, повышает производительность сельскохозяйственного труда. Из текста не видно, что С. Г. Струмилин боится и повышения урожайности. Но это, очевидно, не вполне последовательно, так как повышение урожайности есть другая сторона повышения все той же производительности сельскохозяйственного труда. При таких построениях естественно вообще «не увлекаться» мероприятиями, которые могли бы повысить производительность сельскохозяйственного труда и, следовательно, темп роста сельскохозяйственной продукции. И мы уже знаем, что таких «увлечений» в плане действительно нет. Из всех сумм капитальных вложений на сельское хозяйство отводится всего 6,8%.

Но если все это так, то не ясно ли, что обратной стороной именно таких построений и является то, что темп роста сельскохозяйственной продукции при намеченном темпе роста индустрии и благосостояния населения является явно недостаточным. Не ясно ли, что в связи с этим констатированный выше разрыв продукции сельского хозяйства и потребления, с одной стороны, необеспеченность экспорта и импорта — с другой, при условии принятого темпа индустриализации и роста благосостояния масс является следствием того же относительно недостаточного темпа роста сельского хозяйства.

Всю систему указанных построений в отношении сельского хозяйства при взятом курсе на индустриализацию мы счи-

таем не только теоретически спорной, но и практически опасной. Опасность ее вытекает из того, что она обрекает народное хозяйство на путь явных и глубоких кризисов. Не обеспечивая программы накопления и вложений, не обеспечивая достаточного экспорта, а следовательно, и импорта, она не обеспечивает и принятой программы индустриализации и реконструкций. В то же время она, по собственному признанию С. Г. Струмилина, не подвигает нас и по пути решения проблемы аграрного перенаселения.

Но почему эта система построения в отношении сельского хозяйства спорна и теоретически? В основе ее лежит чисто статистическое неправильное понимание сущности аграрного перенаселения. С. Г. Струмилин рассуждает, очевидно, так: существуют нормы продолжительности рабочего дня в деревне; существует норма затраты труда в разных отраслях сельского хозяйства, при этих нормах требуется такое-то количество рабочего населения в деревне и оно имеет такой-то уровень жизни; отсюда, если вторгаются условия, которые повышают производительность сельскохозяйственного труда, то ясно, что труда потребуется меньше, ясно, что даже при том же, а тем более при растущем сельскохозяйственном населении аграрное перенаселение возрастает. Но вот это-то именно и не ясно, именно это-то и не верно. Думать так — значит бояться прогресса и роста производительных сил сельского хозяйства; думать так — значит утверждать, что при повышении производительности сельскохозяйственного труда деревня, имея ту же продукцию с меньшей затратой труда, сейчас же вытолкнет часть населения из сельского хозяйства, как будто специально для того, чтобы сохранить прежний уровень своей жизни, прежнюю длительность рабочего дня и прежние нормы затрат труда в различных отраслях сельского хозяйства. В действительности же повышение производительности сельскохозяйственного труда, давая в руки деревни большую массу ценностей, как раз и создает необходимую предпосылку для переоборудования сельского хозяйства, для интенсификации его, для расширения спроса на промышленные товары и т. д. При этих условиях единственно прогрессивного развития сельского хозяйства как раз и создаются предпосылки не для меньшей, а для большей емкости территории в отношении к населению. Иначе говоря, перенаселение есть чисто экономическое и относительное явление. Оно далеко не определяется статистическим расчетом, исходящим из количества населения, размеров территории и соответствующих норм затраты труда. Перенаселение зависит не только от количества населения на единицу территории, но также и от того, сколько производит это население на данной территории. Сельскохозяйственное население Германии, Дании, Голландии гораздо более

плотно, чем наше, и тем не менее эти страны не страдают от перенаселения. Но если это так, то очевидно, что мы должны принять в экономической политике по отношению к сельскому хозяйству направление иное, чем то, которое положено в основание плана. Мы должны приложить все усилия к тому, чтобы повысить производительность сельскохозяйственного труда, так как это наряду с индустриализацией страны есть верный путь к интенсификации хозяйства, к преодолению перенаселения и к повышению темпа развития сельского хозяйства.

С такой точки зрения провозглашенная правительством политика на интенсификацию, индустриализацию и механизацию сельского хозяйства, ведущая к технической реорганизации его основ, является вполне правильной. С такой точки зрения те меры и, в частности, те вложения средств, которые план намечает в отношении сельского хозяйства, являются совершенно недостаточными. И это тем более, что, как было показано выше, намеченный план индустриализации страны срывается, между прочим, именно на недостаточном темпе развития сельскохозяйственного производства.

Однако против усиления ассигнований сельскому хозяйству при явной ограниченности наших средств С. Г. Струмилин, быть может, возразит. В обоснование этого возражения С. Г. Струмилин мог бы выдвинуть прежде всего свои соображения о весьма низкой производительности сельскохозяйственного труда по сравнению с промышленным трудом. С. Г. Струмилин приводит данные о народном доходе в сельском хозяйстве и промышленности по расчету на работника в 1925/26 и 1930/31 гг. по ценам 1913 г. Из этих данных оказывается, что в то время как в сельском хозяйстве доход на работника выражается суммой в 229 руб., в городе он выражается суммой в 693 руб. Опираясь на эти цифры, С. Г. Струмилин сравнивает абсолютный уровень производительности сельскохозяйственного и промышленного труда и пишет: «Производительность городского труда раза в три выше сельского». В связи с этим он, далее, утверждает, что деревня, которая «живет на пороге физиологических норм существования... не может служить сколько-нибудь заметным источником для социалистического накопления», что, в частности, по государственному и местному бюджету деревня больше получает, чем отдает, что «основным источником для бюджетных изъятий и для социалистического накопления может служить лишь более производительный, неземледельческий труд».

Считаем необходимым решительно отвергнуть приведенные соображения С. Г. Струмилина о сравнительной производительности сельскохозяйственного и промышленного труда. С. Г. Струмилин хочет доказать значительно более низкую

производительность сельскохозяйственно-го труда по сравнению с трудом промышленным. Но все, что он доказал своими приведенными данными, это то, что доход сельского хозяйства по расчету на работника значительно ниже, чем доход городского населения тоже по расчету на работника. Иначе говоря, он просто подменил понятие производительности труда понятием его доходности. Между тем это явления как будто совершенно различного порядка. Вот если бы С. Г. Струмилин доказал, что в 1913 г. цены на товары вполне совпадали с трудовыми стоимостями последних, тогда он мог бы по данным о доходе судить о сравнительной производительности труда. Но именно это-то доказать и невозможно, именно эта-то посылка, если ее принять, и неверна. В литературе существует прочное убеждение в невозможности разрешить задачу сравнения абсолютного уровня производительности труда в различных отраслях хозяйства. Это мнение поддерживалось многими авторитетными исследователями. Один из таких авторитетных исследователей вопроса, например, пишет. «Производительность труда в самом общем и в то же время точном смысле слова определяется количеством продукта, т. е. суммой потребительских благ в натуральном их выражении, создаваемых рабочими в единицу времени».

Отсюда вполне последовательно тот же автор продолжает: «Измерять производительность труда ценностью создаваемого рабочим продукта невозможно... Для измерения производительности труда нужно было бы соизмерить количество производимых продуктов в различных отраслях хозяйства на единицу времени в натуре. Но оказывается, что «соизмерять производительность рабочих, изготовляющих продукты различного качества, мы пока не умеем». Отсюда в качестве результата следует: «Собственно говоря, для измерения абсолютного уровня производительности труда в сложных производствах у нас вообще нет и не может быть никакого измерителя, ибо такой уровень можно было бы измерить лишь количеством продукта или суммой полезностей, им представляемых. А сумму полезностей различного качества мы получить не умеем».

Таким образом, С. Г. Струмилин сам решительно убежден, что измерить абсолютную производительность труда в отраслях, производящих различные продукты, ценностью продуктов нельзя. С. Г. Струмилин убежден, что методом непосредственного измерения абсолютной производительности труда мы не располагаем. Тем не менее в разбираемой работе он плане он без всяких оговорок, во-первых, сравнивает абсолютный уровень производительности сельского хозяйства и промышленного труда, во-вторых, сравнивает его именно по ценности чистой продукции на работника. Иначе говоря, он делает две ошибки, и притом против своих же методологических положений.

Таким образом, даже по С. Г. Струмилину, мы не знаем, в какой степени производительность сельскохозяйственного труда ниже производительности его в других отраслях хозяйства. Мы знаем лишь, что сельскохозяйственный труд значительно менее доходен, чем труд индустриальный.

Но допустим даже, что производительность сельскохозяйственного труда значительно ниже, чем производительность труда городского. Отсюда вовсе не вытекает, что увеличение вложений в сельское хозяйство с народнохозяйственной точки зрения относительно менее эффективно; отсюда вовсе не вытекает, что одной из основных задач нашего времени не является задача повышения производительности сельскохозяйственного труда, повышения темпа роста сельского хозяйства.

На анализе предложенного плана мы убедились, что одной из основных причин его неосуществимости, одной из основных причин срыва выдвинутой программы индустриализации является именно недостаточный темп роста сельского хозяйства, так как отсюда, при прочих указанных планом условиях, проистекает невозможность как необходимого накопления, так и экспорта-импорта. Таким образом, повышение производительности сельского хозяйства требуется прежде всего задачей быстрого роста самой индустрии. Это во-первых.

Во-вторых, как бы то ни было, в сельском хозяйстве занята подавляющая масса народного труда. Сельское хозяйство страдает от перенаселения. При этих условиях, помимо задачи отвлечения труда из деревни путем индустриализации, перед страной стоит неотложная задача огромной хозяйственно-политической важности — повысить степень использования деревенского труда, повысить его производительность и тем самым увеличить общую продукцию народного хозяйства, смягчить перенаселение, используя для этого все другие доступные пути, помимо индустриализации. План недостаточно учитывает серьезность этой проблемы. План учитывает, в сущности говоря, лишь стихийный рост степени использования деревенского труда путем интенсификации при почти пассивной позиции государства. Между тем некоторое увеличение вложений в сельское хозяйство (на землеустройство, колонизацию, мелиорацию, на сельскохозяйственную индустрию и т. д.) при наших условиях может дать значительный толчок росту сельского хозяйства и повышению его продукции, может подвести более прочный базис под индустриальное развитие страны и смягчить перенаселение. Это необходимо.

Однако затронутый вопрос о расширении капитальных вложений в сельское хозяйство, естественно, приводит к вопросу об источнике этих средств.

Можно пойти по линии увеличения накопления в государственном секторе и усиления воздействия на сельское хозяй-

ство путем государственных вложений. Но эта линия возможна, очевидно, на первых порах, лишь при условии более медленного роста личного потребления населения. Мы уже указывали выше, что при намеченном темпе роста продукции принятые нормы роста благосостояния и потребления населения не обеспечивают и того накопления, которое проектируется. Мы указывали, далее, что они не обеспечивают и необходимых избытков для сельскохозяйственного экспорта. Действительно, согласно плану, например, рост реальной заработной платы берет, в сущности, почти все, что дает намеченный рост производительности индустриального труда.

Другая линия — принятие программы вложений в сельское хозяйство, выдвинутой комиссией Госплана, т. е. линия отказа от сколько-нибудь значительных вложений в сельское хозяйство со стороны государства. Но эта линия может быть совмещена с одновременным усилением вложений в сельское хозяйство и обеспечением его достаточного роста, очевидно, лишь в том случае, если одновременно будут налицо условия необходимого накопления у самого сельскохозяйственного населения. В таком случае нужно усовершенствовать товарный оборот, нужно поощрить накопление в деревне, нужно даже при стабильных ценах на сельскохозяйственные товары пойти на более значительное снижение промышленных цен, чем это предполагает проект. Нужно дать не 17,5% их понижения за 5 лет, а примерно около 25%.

Заканчивая анализ проекта плана по существу, подчеркнем, что даже независимо от проблемы накопления и вложений в сельское хозяйство нам представляется проектируемое снижение промышленных цен недостаточным. Постановка вопроса о ценах, данная проектом, стремится разрешить лишь одну задачу — задачу сближения сельскохозяйственных и промышленных цен. Но она почти совершенно не затрагивает проблемы общего снижения цен. Она исходит из стабильного уровня сельскохозяйственных цен. При этих условиях 17,5% снижения цен промышленных товаров обеспечивает снижение общего уровня цен приблизительно на 11%. И это не разрешает проблемы снижения общего уровня цен в целях приближения его к мировому уровню цен, в целях повышения внутренней покупательной силы нашей валюты и облегчения экспорта. Между тем эта проблема столь же настоятельна, как и проблема сближения сельскохозяйственных и промышленных цен. Разрешение ее мыслимо лишь при постепенном снижении и цен сельскохозяйственных товаров. Однако снижение последних при обеспечении сближения их с ценами промышленных изделий предполагает, очевидно, более значительное снижение цен промышленных товаров.

Подведем итоги. В своей статье мы сознательно ставили себе лишь критическую, а не конструктивную задачу. Но, разумеется, за нашими критическими замечаниями лежат и известные положительные взгляды на построение перспективного плана.

1. Предлагаемый план в том виде, как он дан, страдает статистическим формализмом построений. За многочисленными и чрезвычайно смелыми и рискованными цифровыми расчетами пока не видно достаточных экономических оснований.

2. Но если даже взять план как таковой и рассмотреть его, так сказать, «изнутри», то обнаруживается, что, несмотря на прокламированный принцип балансовой «увязки» всех его элементов, такой «увязки» на самом деле в нем нет. Между проектируемой динамикой продукции, потребления, накопления, экспорта и т. д. нет необходимой согласованности. В силу этого рост одних из перечисленных элементов делает невозможным принятый рост других.

3. В особенности серьезный пробел во внутреннем согласовании динамики различных отраслей хозяйства обнаруживается в отношении сравнительного темпа развития сельского хозяйства и других отраслей, что связано с неправильным диагнозом положения и значения сельского хозяйства.

4. При таких условиях, если вспомнить те задачи, которые С. Г. Струмилин ставил хорошему плану, и те критерии оценки: предлагаемого плана, которые из этих задач вытекают, то нужно признать, что осуществление предлагаемого плана, если бы оно было возможно, не обеспечивало бы нам оптимальный и бескризисный путь развития производительных сил народного хозяйства. Не обеспечило бы реально максимального удовлетворения текущих потребностей трудящихся масс и в силу этого едва ли особенно приблизило бы наше народное хозяйство к существенной реконструкции. Наоборот, осуществление плана неизбежно привело бы к росту хозяйственных затруднений.

5. Основная ошибка, допущенная при построении плана, лежит в том, что при составлении его хотели одновременно в максимальной степени разрешить ряд задач, указанных выше (т. е. и максимального и бескризисного роста производительных сил и максимального удовлетворения текущих потребностей и т. д.), без достаточного учета того, что эти частные задачи при своем крайнем выражении вступают друг с другом в коллизии. Необходимо было найти наилучшее и в то же время совершенно реальное сочетание этих задач. Такое реальное сочетание задач в плане заменено формальным балансированием различных расчетов, которое делает план внешне на первый взгляд стройным. Однако внутренне, экономически, он является противоречивым.

Как лучше сохранить продукцию

Одна из самых больших наших проблем — огромные потери продовольствия при его хранении. Происходит это прежде всего из-за недостатка хранилищ и неудовлетворительного состояния имеющихся складов, баз и т. п. В системе государственной и кооперативной торговли РСФСР свыше 90% хранилищ для картофеля, 67 — для овощей и 15 % — для фруктов не имеют охлаждения; более чем в половине их нет активной вентиляции. Низок уровень оснащенности хранилищ подъемно-транспортным и другим оборудованием, причем в течение многих лет положение практически не меняется.

Обеспеченность холодильниками государственной торговли равняется 67% нормативного уровня, в отдельных же районах, например, в Калмыцкой, Марийской и Дагестанской АССР — 12—20%. Только три четверти холодильников имеют камеры с минусовой температурой, почти половина такого оборудования в оптовой торговле эксплуатируется больше 25 лет.оборот холодильной емкости в среднем составляет за год 3,7 раза, а во многих районах, в частности Нечерноземной зоны — меньше двух. При таком длительном хранении продуктов питания неизбежны потери, составляющие десятки тысяч тонн.

Из-за недостатка емкостей приходится нарушать нормы загрузки и правила хранения, использовать временно приспособленные помещения, что, конечно, снижает качество плодовоовощной продукции. И при этом из года в год к осени, т. е. началу массового поступления продукции, около четверти хранилищ закрыты на ремонт.

Большое влияние на сохранность продукции оказывает ее качество при поступлении в хранилища. Примерно десятая часть поступающих овощей и картофеля — нестандартная продукция, брак и отходы. И нередко такая продукция закладывается на длительное хранение без предварительной переработки и, естественно, портит хорошие овощи.

Ежегодно торгующие организации РСФСР списывают по актам и отгружают на корм скоту около 2 млн. т картофеля, овощей и фруктов — примерно

15% рыночных фондов (на 600 млн. руб. по государственным розничным ценам). Потери картофеля составляют более 800 тыс. т. Это соответствует общему объему рыночных фондов таких крупных экономических районов, как Северный, Волго-Вятский, Центрально-Черноземный, а также Астраханской, Волгоградской и Пензенской обл., вместе взятых, с населением 30 млн. чел.

Для улучшения сохранности продукции прежде всего требуется, конечно, увеличение количества и емкостей хранилищ, оснащение их новым оборудованием. Проведенные нами расчеты показывают, что для достижения нормативов в 2000 г. (с учетом выбытия фондов) действующая складская сеть оптовой торговли должна увеличиться в 2 раза, в том числе емкости хранилищ для картофеля, овощей и фруктов — на 10 тыс. т, распределительных холодильников — на 2 тыс. т и площадь объектов складов — на 20 тыс. м².

Однако само по себе строительство новых хранилищ не будет способствовать решению проблемы, если не изменятся методы хранения, организация этого дела, отношение работников к своим обязанностям. В частности, шире надо использовать охлаждение, в том числе замораживание. Или, например, за счет применения регулируемой газовой среды в специальных камерах продолжительность хранения плодов увеличивается на 2—3 месяца, соответственно уменьшаются и потери продукции. Правда, этот метод требует специального сложного технологического оборудования, герметизации складских помещений и т. п.

Значительно сокращает потери продукции внедрение безотходной технологии. В США, например, консервируют 90% урожая томатов, абрикосов и клюквы — 70, груш — 55, косточковых — 50, яблок — 45%. Ассортимент консервов составляет около 1500 наименований. Одновременно ежегодно замораживается более 5 млн. т овощей и фруктов.

Уменьшению потерь способствует и организация снабжения по принципу «поле — магазин». Но пока, минуя базы и склады, в государственную торговлю

поступает лишь десятая часть картофеля и пятая часть овощей. Для увеличения масштабов таких поставок в колхозах и совхозах требуется создать пункты по первичной обработке и хранению продукции. Специально упакованная продукция (лук, петрушка, укроп, сельдерей и др.) может храниться достаточно долго непосредственно в хозяйствах до получения заявок на нее. Это относится не только к плодоовощной, но и мясо-молочной продукции. Например, в большинстве стран животных обычно забивают там, где их выращивают, а потребителю везут охлажденное мясо. У нас же в основном действуют крупные мясокомбинаты в областных городах.

Опыт показывает, что выращенную продукцию лучше хранить в местах производства. Лежкость плодов, овощей и картофеля не ослабляется транспортной и перевалкой, закладка на хранение производится под наблюдением местных специалистов, которые учитывают условия произрастания и сбора плодоовощной продукции и картофеля, влияющие на их сохранность. В значительной мере решается и проблема обеспечения транспортными средствами, которых, как известно, постоянно не хватает во время уборки урожая. Появляются возможности утилизации неизбежных потерь и отходов — в городах они чаще всего списываются. Строительство хранилищ в сельской местности позволяет также сократить капитальные вложения за счет применения местных материалов и более простых строительных решений.

Во многих странах активное участие в контроле качества продукции (при ее производстве, хранении, реализации) принимают независимые общественные организации типа союзов потребителей; у нас также следовало бы организовать

независимую проверку качества плодоовощной продукции, в частности, на содержание нитратов.

Большое значение имеет также совершенствование взаимоотношений торговли и производителей. Прежде всего необходимо ликвидировать такой порядок, при котором производитель (совхоз, колхоз) диктует свои условия покупателю — ведь отказаться от плохой, некондиционной продукции база (магазин) практически не может. Закупленные оптовыми организациями в колхозах и совхозах продукты следует не передавать магазинам, а продавать. Магазины также должны стать самостоятельными предприятиями, работающими на полном хозрасчете, и иметь возможность непосредственно выходить на сельские хозяйства, менять в случае необходимости поставщиков.

На плодоовощных базах целесообразно установить порядок, при котором большая часть экономии от снижения естественной убыли должна оставаться в распоряжении баз и расходоваться ими по своему усмотрению.

Целесообразно создать единые производственно-торговые объединения — агрокомбинаты: при этом доходы не только торговли, но и производителей продукции должны определяться только после ее реализации. Такие объединения могут быть арендными или акционерными. В последнем случае часть акций должна принадлежать работникам баз. Это будет способствовать повышению заинтересованности работников в снижении потерь и улучшении сохранности продукции.

П. Мельник,

Д. Астринский,

кандидаты экон. наук

А. Ветров

О планировании мощности предприятия

Переход промышленных предприятий и других организаций на условия регулируемого рынка требует создания адекватной системы планирования, ориентированной на платежеспособные потребности общества. При решении этой задачи важно во всей технологической цепочке планирования деятельности предприятий определить основное звено как исходный пункт ее преобразования. Такой узловым проблемой является планирование производственной мощности предприятия. В данной проблеме сфокусированы противоречия между интересами производителей продукции и ее потребителями, текущими и перспективными целями самого предприятия, натурально-вещественными и стоимостными пропорциями производства и др.

Согласно действующим методическим указаниям под плановой производствен-

ной мощностью предприятий понимается максимально возможный выпуск продукции в номенклатуре и ассортименте, предусматриваемых планом, при полном использовании оборудования и площадей с учетом намечаемых мероприятий по внедрению передовой технологии и научной организации труда. Интерпретация мощности как максимально возможного выпуска продукции, ограниченного планом только в части ее ассортимента и номенклатуры, была необходима в системе директивного планирования. Предприятия стремились скрыть свои действительные возможности, а вышестоящим органам нужен был инструментальный, позволяющий выявить их предельную мощность и обеспечить максимизацию темпов роста объемов производства. Это не отвечает ни истинным задачам общества, ни интересам самого предприятия.

Для того чтобы производственная мощность была нацелена на удовлетворение конкретных потребностей общества, необходимо свести к минимуму (а в дальнейшем вообще ликвидировать) директивные ограничения по номенклатурному и ассортиментному составу продукции и в то же время ограничить размеры выпуска изделий величиной платежеспособного спроса на них. Введение верхнего предела мощности означает признание известного положения о том, что полезность изделий, не пользующихся спросом, равна нулю. Их выпуск не увеличивает, а уменьшает реальную величину производственного потенциала предприятия, так как отвлекает ресурсы от производства нужной для общества продукции.

Известно, что максимально возможный выпуск продукции в натуре (даже если отвлечься от угрозы производства не пользующихся спросом изделий) далеко не всегда приводит к получению наибольшей прибыли из-за различной рентабельности. В условиях рынка данная тенденция усилится, так как рыночные цены зависят не только от качества изделий, но и от соотношения на них спроса и предложения. В связи с этим мощность должна формироваться таким образом, чтобы обеспечить получение максимума прибыли по продукции (или услугам), пользующихся спросом. Естественно также поставить вопрос о нижнем пределе производственной мощности. Под последним следует понимать такой объем выпуска в необходимом для потребителя номенклатурном и ассортиментном составе продукции, который хотя и не полностью удовлетворяет спрос, но достаточен для выплаты налога с прибыли и отчисления других платежей в бюджет, а также образования фондов производственного и социального развития. Названные пределы определяют допустимую область значений величины мощности.

В традиционном определении последней акцентируется внимание на необходимость полного использования не всех видов ресурсов, а только оборудования и производственных площадей, так как рабочая сила якобы влияет не на величину мощности, а лишь на уровень ее использования. Но предприятие — это прежде всего коллектив его работников, а не одна лишь система средств производства. Технократический подход к интерпретации анализируемого понятия привел к значительным потерям, вызванным несбалансированным развитием рабочих мест и изменением численности рабочих. Динамизм рыночной экономики, предстоящее значительное перераспределение рабочей силы в связи со структурными сдвигами в народном хозяйстве еще более актуализируют проблему сбалансированного развития всех факторов производства. Взаимную динамику рабочей силы и оборудования, вызываемую НТП, можно выразить с по-

мощью прогнозных значений коэффициентов обслуживания, переналадки и загрузки станков.

Таким образом, плановая производственная мощность предприятия выражает способность его коллектива, вооруженного средствами производства и владеющего необходимой научно-технической информацией, к созданию и производству продукции и услуг в объеме, номенклатуре, ассортименте и качестве, соответствующих платежеспособному спросу на них и обеспечивающих размер прибыли, достаточной для образования фондов развития предприятия, выплаты налога с прибыли и отчисления других платежей в бюджет. Это определение допустимой мощности. Ее оптимальная величина, как правило, будет больше нижнего предела и меньше или равна верхнему.

Назовем те виды продукции, которые поставляются в порядке госзаказов, обязательной номенклатурой, а остальные — рыночной.

Формирование мощности целесообразно осуществлять в три этапа. На первом из них производится сегментация рынка, на втором выявляются те виды продукции рыночной номенклатуры, которые следует включить в план, а на третьем этапе определяется непосредственно общая величина и уровень использования плановой мощности предприятия. Рассмотрим кратко содержание каждого из перечисленных этапов.

Исходным пунктом изучения рынка является выделение групп потребителей, предъявляющих однородные требования к продукции или услугам. Чем в большей степени дифференцируются свойства последних в соответствии со специфическими запросами каждой группы покупателей, тем более качественно удовлетворяются их потребности. Но в то же время по мере дифференциации качества изделий по отдельным сегментам рынка падает серийность их выпуска и соответственно возрастает стоимость изготовления. В данном случае мы сталкиваемся с реальным противоречием между интересами производителя и потребителя продукции. В каждом конкретном случае разнообразие свойств изделий или услуг должно быть экономически оправдано масштабами спроса. В связи с этим зарубежные экономисты различают три вида маркетинга: дифференцированный, концентрированный и недифференцированный. Если спрос на продукцию (услуги) незначителен и несущественны различия между требованиями отдельных групп потребителей к их качеству, применяют недифференцированный маркетинг. При более значительном спросе используют концентрированный маркетинг, обеспечивающий разнообразие качества изделий и услуг в рамках двух-трех ведущих сегментов рынка. При большом спросе становится экономически выгодным применение

дифференцированного по каждому сегменту рынка маркетингу.

Методы сегментации рынка различны для товаров массового спроса и производственно-технического назначения. Рынок товаров массового спроса сегментируется методами мотивационного анализа по социально-психологическим факторам: демографическим, профессиональным, семейным, роду занятий и т. д. Рынок товаров производственно-технического назначения сегментируется методами профильного анализа по одному или ряду следующих признаков: географическому положению потребителей, формам их собственности, типам конечных потребителей, эксплуатационно-техническим и производственно-технологическим особенностям продукции. В условиях нашей страны сегментацию рынка по двум последним признакам лучше всего проводить с помощью общесоюзного классификатора продукции. В необходимых случаях его можно дополнить отраслевыми классификаторами изделий на уровне их внутривидовых группировок.

На втором этапе формирования мощности предприятий определяется целесообразность производства отдельных видов продукции рыночной номенклатуры. Целесообразность зависит от трех факторов: рентабельности изделий, доли рынка сбыта и результатов НИОКР. Минимальная рентабельность изделий устанавливается исходя из их доли в общем объеме выпуска, фондоемкости и размера прибыли, необходимого для уплаты налога, осуществления других платежей в бюджет, а также образования фондов развития предприятия. Фактическая доля рынка сбыта по группам изделий определяется из отношения фактической величины поставок (в базовом периоде) к общему объему спроса на них. Величина последнего зависит от достигнутого уровня удовлетворения платежеспособной потребности, планируемого повышения качества изделий и возможного изменения цен.

Если доля рынка малорентабельной

продукции (рентабельность которой ниже минимально необходимой) незначительна и у предприятия отсутствуют решающие преимущества по результатам НИОКР, разумнее всего отказаться от ее производства и сосредоточить усилия и ресурсы на более эффективных видах изделий.

Ситуация меняется, если по малорентабельному виду продукции у предприятия имеются научно-технические разработки, позволяющие резко повысить ее качество. Тогда можно форсировать масштабы выпуска и за счет этого снизить издержки производства.

По изделиям с нормальной рентабельностью, незначительной долей рынка сбыта и отсутствием ощутимых научно-технических преимуществ имеет смысл довольствоваться существующим положением дел и не прибегать к расширению выпуска. Во всех других случаях используют наступательную стратегию, ориентированную на ускоренное обновление продукции и расширение ее производства.

На заключительном этапе формирования производственной мощности ищется такая комбинация состава и масштабов выпуска рыночной номенклатуры изделий, которая бы соответствовала растущему на них спросу и обеспечивала предприятию в течение всего планового периода максимум прибыли. Лучше всего для этих целей использовать оптимизационную модель.

Чтобы учесть требование безусловного изготовления продукции обязательной номенклатуры, следует заранее уменьшить располагаемые фонды времени по каждому виду оборудования на ту часть, которая нужна для производства этой группы изделий. Совмещение объемов выпуска продукции рыночной и обязательной номенклатуры позволяет определить общую величину производственной мощности предприятия.

В. Архипов,

д-р экон. наук, профессор

Ленинград

Обсуждаем вопросы нормирования

В НИИПиНе состоялось совещание-семинар по вопросам нормирования с участием специалистов министерств, ведомств, НИИ, предприятий и организаций. Были заслушаны доклады: канд. техн. наук Л. А. Шевченко «Нормирование в рыночной экономике»* и канд. техн. наук В. В. Фомина «Применение нормативного метода в управлении экономикой (система норм и нормативов)». Участникам совещания-семинара был предварительно направлен разработанный НИИПиНом новый проект этой Системы.

В докладе **В. В. Фомина** отмечалось, что еще в 1986—1987 гг. проект Системы прогрессивных технико-экономических норм и нормативов был в основном определен по составу и структуре.

Но в последнее время часть специалистов высказывает критическое отношение к Системе норм и нормативов, считая, что она порождена административно-командными методами управления экономикой и в современных условиях не нужна. В Госплане СССР и НИИПиНе — головной организации в стране по нормированию — были упразднены некоторые самостоятельные подразделения, занимавшиеся этими проблемами. Однако подготовка новой Системы норм и нормативов продолжалась и в первом квартале 1990 г., было решено внести ее проект на обсуждение с целью определить место и роль норм и нормативов в условиях рыночной экономики, исходя из основных принципов ее действия, структуры и функций органов управления (включая нормы и нормативы).

Начнем с основного звена. Это государственные предприятия, организации арендаторов, акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью, товарищества, кооперативы, малые предприятия, т. е. самостоятельные хозяйствующие субъекты.

Очевидно, чтобы эффективно вести хозяйство в условиях рынка, производитель экономически принуждается рассчитывать затраты при помощи научно обоснованных норм и нормативов; искать возможности снижения издержек произ-

водства, в том числе путем применения достижений НТП, научной организации труда и управления, эффективной специализации и кооперирования и т. п.; сопоставлять результаты хозяйственной деятельности с затратами, проводить их анализ по статьям и т. д. Таким образом, можно вполне обоснованно утверждать, что хозяйственная деятельность предприятий и ее результаты в большой степени зависят от научной обоснованности затрат, т. е. от нормативной базы, состоящей из комплекса норм и нормативов по всем направлениям применения ресурсов по конкретным видам продукции (работ, услуг) и всем видам, подвидам и параметрам используемых ресурсов.

По мнению докладчика, **организационные формы нормирования** на уровне предприятий также будут различаться. Для крупных предприятий или объединений — отделы, бюро или группы нормирования по направлениям использования и видам ресурсов. Для средних и мелких предприятий — бюро и группы нормирования. Возможно образование специализированных хозрасчетных единиц (фирм, центров и т. п.). В любом случае нормирование на предприятиях должно быть переведено на хоздоговорную основу.

Одна из причин слабого развития новых форм хозяйствования — неудовлетворительное состояние нормативной базы на большинстве предприятий. Как показало обследование, нормативный метод учета затрат на производство практически не применяется, используется преимущественно «котловой» метод, поэтому крайне сложно установить причины отклонений от норм и выявить виновников, а это не позволяет применить соответствующие экономические санкции к ним, что разрушает саму идею хозрасчета. Коэффициенты трудового вклада (КТВ) и трудового участия (КТУ), отмечалось в докладе, определяются субъективно и не могут быть признаны научно обоснованными. Только нормативный метод учета затрат (издержек) может обеспечить научную базу для хозяйственно-экономических взаимоотношений всех звеньев и участников производства, удержать уравниловку и осуществить на де-

* См.: Плановое хозяйство. 1990. № 12.

ле принцип социальной справедливости в распределении.

Сказанное относится к **предприятию в части оперативного-календарного и годового планирования**. Что касается среднесрочного и долгосрочного планирования и управления, то, как считает В. В. Фомин, лишь немногие предприятия в условиях рыночной экономики смогут иметь специальные структурные подразделения для разработки проблем нормирования в эти периоды. По пятилетнему планированию для предприятий есть только методологические разработки. Нужно учитывать, что в условиях рыночной экономики изменяется сам подход к управлению и планированию на перспективу, хотя это не означает, что разработанная ранее методология в определенной степени не может быть использована. К сожалению, до сих пор отсутствует общепризнанная методика прогнозирования.

Социальная направленность развития народного хозяйства, управления и планирования предполагает усиление внимания к нормам и нормативам потребления в непродовольственной сфере, а также охраны и рационального использования окружающей среды. Эта крупная группировка норм и нормативов относится к целевым, поэтому методические и организационные подходы к их формированию и применению в управлении и планировании будут отличаться от подходов к нормированию расхода ресурсов. Объектом нормирования здесь являются отдельные личности, семьи, демографические группы и т. п. Поскольку эти нормы служат основой нормативного планирования и управления развитием социальной сферы, им следует уделить особое внимание. На уровне предприятий и объединений социальные нормы и нормативы не разрабатываются, а используются «готовыми» в качестве ориентиров в разработке планов социально-го развития.

Еще одна **крупная группировка норм и нормативов связана с фазами распределения и обмена**. Речь идет о «нормировании финансовых и экономических взаимоотношений». Особенность этой группы — отражение в нормах и нормативах сочетания личных, коллективных и государственных экономических интересов. Предприятия подобные нормы, как и социальные, не разрабатывают, а только применяют. От социальных они отличаются тем, что являются не рекомендательными, а обязательными. Несмотря на насущный интерес к этим нормативам, научной методологии их разработки еще нет.

Роль финансовых (экономических) норм и нормативов в Системе заключается в том, что они являются как бы «сцепкой» между официально-экономическими и технико-экономическими (ресурсными).

НИИПиНом разработан примерный перечень норм и нормативов, необходи-

мых и достаточных для организации внутрипроизводственного хозяйственного расчета и годового планирования на предприятии, который предлагается всем желающим за определенную плату.

В обсуждении рассматриваемых вопросов приняли участие многие участники конференции.

В. И. Павлов (нач. подотдела Госснаба СССР) отметил, что мнение о необходимости нормирования, и в частности ресурсосбережения, в условиях рынка якобы отпадет, является совершенно неправильным. Опыт промышленных стран Запада говорит об обратном. По мнению выступавшего, ряд норм надо бы создавать в виде стандартов с перспективными требованиями по металлоемкости, энергоемкости, т. е. некоторые параметры перенести в стандарты. Если предприятия имеют льготы по налогам, то первым условием их получения должна быть нормативная база. Видимо, нужно ввести дополнение в положение о фининспекторах, с тем чтобы предоставить им право контроля наличия на предприятиях такой нормативной базы.

Т. Ф. Рябова (зав. лабораторией ВНПО «Зернопродукт») сказала, что сейчас сложилась порочная практика проектирования технологических процессов без указания необходимых исходных нормативных данных. Поэтому приходится вслед за проектировщиками нормировать то, что можно было бы выполнить на стадии проектной и проектной разработки соответствующего процесса. Зачастую завод вводит в действие, но никто не знает его нормативные затраты.

Б. В. Хронин (зам. директора ВНИИЭГазпрома) подчеркнул, что Система нормирования привязана к системе планов. Сейчас, когда функции централизованного планирования изменяются, в иных условиях будет проходить и работа по нормированию. В рыночной экономике важность этого направления работы возрастает. Все показатели, как исходные, так и конечные результаты, должны рассматриваться динамично и во времени в зависимости от объемов производства продукции, во взаимосвязи не только с производством продукции, но и ее реализацией, с уровнем качества. И, конечно, без норм, без удельных показателей такого рода работу выполнить просто нельзя.

Н. В. Демидов (нач. лаборатории ЦНИИатоминформ) остановился на укрупненных нормативах. Он считает, что на современном этапе их целесообразно использовать как экономические ориентиры для организаций с целью уменьшения хозяйственного риска во всех возникающих ситуациях, как контрольные цифры для перспективного планирования, в качестве инструмента для определения правильности расчетов по нормам. Они могут быть также связаны с налоговой системой и системой финанси-

вания. Думается, что НИИПиН должен обратить внимание на создание типовой методики расчета укрупненных нормативов. Такая работа ведется и в других отраслях народного хозяйства и, естественно, она должна быть построена на единой методической основе. К укрупненным нормативам следует подходить с двух сторон, учитывая как интересы отдельных хозяйственных организаций, так и всего народного хозяйства, чего до сих пор в большинстве разработок не делается.

Л. К. Федорова (зав. отделом НИИ Госплана УзССР) считает, что нормы должны делиться на нормы-директивы, например, минимальный размер заработной платы, установленный Верховным Советом, налоговые ставки, нормы обеспеченности социальными благами и нормы-меры. Нормы-директивы включают в себя нормы для социальной защиты, по охране окружающей среды, для формирования расходования бюджета. К тому виду планирования, которое у нас останется, может быть, подойдет термин адаптивного планирования (используются нормы-меры, которые не утверждаются, а являются своего рода ориентиром).

А. Ф. Колесников (зав. сектором организации «Агат») сказал, что в условиях перехода к рыночной экономике основное, что может заинтересовать предприятия, это непосредственное использование рассматриваемой системы. Однако в проекте рекомендации о практическом применении норм и нормативов как раз отсутствуют. Может быть, следует дополнить Систему отдельным разделом, в котором изложить порядок применения норм непосредственно на предприятии.

Д. К. Евдокимов (нач. подотдела Госплана СССР) в своем выступлении отметил, что опыт многолетней практической работы подтвердил эффективность и необходимость проводимых мероприятий по нормированию. Закон СССР о предприятиях обязывает каждое предприятие иметь план экономического и социального развития. Следовательно, и перспективный план (прогноз) государства, региона, предприятия и текущий план предприятия должны иметь нормативную базу, разрабатываемую с применением нормативных методов; более надежных методов пока нет. Так что нормирование как направление экономической работы на перспективу будет сохранено в силу научной обоснованности и объективности получаемых на его основе показателей.

Однако качество работы по нормированию должно стать другим, а функция норм в значительной мере изменена. Нельзя согласиться с теми, кто утверждает, что «рынок все поставит на свои места». Да, рынок расставит все на свои места, но только в том случае, когда установятся подлинные рыночные экономические отношения со здоровой конкуренцией и монополизированным народ-

ным хозяйством. Но сколько времени продлится переходный период, неизвестно. И в этот период нормативная база сохраняет свою роль, а в ряде случаев ее значение даже усиливается. Например, налоговые поступления определяются по нормам, а от того, какими они будут, зависит сумма налогов.

Подготовка межотраслевых методических документов оставляется за НИИПиНом, и очевидно, что сохраняется его значение как головной организации по межотраслевой методической документации. Качество этой работы должно быть повышено. Если НИИПиН хочет сохранить свое лицо как головная научно-исследовательская организация по нормированию, он обязан принципиально изменить свое отношение к делу. Только обоснованные и высококачественные методики будут оплачиваться из госбюджета. И если его работы не будут иметь соответствующей научной репутации, то нужда в подобной продукции упадет. Следовало бы произвести инвентаризацию всех методических материалов на основании проекта Системы и наметить программы по развитию методического обеспечения.

В связи с новыми задачами, поставленными перед нормированием, предстоит большая работа, успешное выполнение которой позволит обеспечить все хозяйственные звенья нормами и нормативами, необходимыми для рыночных отношений.

В рамках совещания-семинара работы 9 секций. Был рассмотрен большой круг вопросов, внесены предложения и критические замечания по проблемам нормирования. Большинство участников высказало твердое мнение о необходимости укрепления служб нормирования как на предприятиях и в объединениях, так и в научно-исследовательских организациях. Подчеркивалось, что отсутствие в директивных документах конкретных и четких записей по рассматриваемым проблемам, проявляющееся непонимание их со стороны многих хозяйственников может привести к серьезным проблемам в сфере организации производства, чревато необоснованным сокращением опытных специалистов-нормировщиков. Признано целесообразным широко разослать рекомендации совещания-семинара соответствующим органам хозяйственного управления и экономическим ведомствам.

В заключение совещания-семинара выступил директор НИИПиНа д-р экон. наук **Э. А. Азроянц**. Он отметил, что в условиях перехода к рынку существенное значение приобретает дальнейшая разработка теории нормирования. Первый шаг в этом направлении — доработка теоретической концепции нормирования. Получив добротную концепцию, мы яснее увидим все грани проблемы нормирования.

На совещании-семинаре приняты рекомендации, в которых дана оценка состояния работы в области нормирования и намечены конструктивные меры по улучшению дела. Проект Системы норм и нормативов, подготовленный НИИПиНом, в основном одобрен с учетом ряда конкретных предложений, на-

правленных на ликвидацию отмеченных на совещании недостатков. Признано целесообразным подготовить предложения по созданию Всесоюзного общественного объединения специалистов по проблемам нормирования.

Г. Иванов

Об экономическом суверенитете национально-территориальных образований

В конце 1990 г. в Махачкале состоялся научно-практический семинар «Республики РСФСР как субъективы Федерации в условиях перехода к рыночной экономике», организованный Советом Национальностей Верховного Совета РСФСР и Институтом экономики АН СССР совместно с Верховным Советом и Советом Министров Дагестанской АССР. В нем приняли участие представители законодательных и исполнительных органов автономных республик и ряда автономных областей, работники плановых органов, ученые-экономисты.

Обсуждались доклад «Вопросы экономической самостоятельности и хозяйствования республик Российской Федерации в условиях перехода к рыночной экономике» (Дадашев А. З., канд. экон. наук, зав. лабораторией Института экономики АН СССР) и доклад Комиссии Совета Национальностей ВС РСФСР по вопросам социального и экономического развития автономных республик, автономных областей, автономных округов и малочисленных народов «Роль республик РСФСР как субъектов Федерации в условиях рыночной экономики (формирование законодательного механизма)», с которым выступил заместитель Председателя комиссии, народный депутат РСФСР А. В. Петухов.

По докладу А. З. Дадашева дискуссия развернулась вокруг основных положений экономической самостоятельности автономных республик России. Было отмечено, что сложившаяся на протяжении десятилетий система распределения результатов производства между союзными и автономными республиками посредством бюджетного регулирования не заинтересовывала республиканские органы власти и управления в выявлении и использовании дополнительных ресурсов, порождала индивиденческие настроения и сдерживала экономическое и социальное развитие. Главная цель экономической самостоятельности автономной республики — создание условий, обеспечивающих на первых порах стабилизацию жизненного уровня, а затем улучшение качества жизни населения и ускорение национально-культурного развития народов и народностей, проживающих на данной территории. Достижение этой цели возможно на

основе устойчивого роста материального производства и его эффективности, а для этого необходимо расширение самостоятельности местных органов власти в использовании экономического и ресурсного потенциала республик, бюджетных средств и фондов предприятий.

В ряде выступлений прозвучала серьезная озабоченность в связи с неподготовленностью республик и автономий к переходу к рынку, неоднозначностью в понимании механизма разгосударствления собственности. По мнению участников семинара, сложившаяся ситуация объясняется отсутствием четкого определения экономических прав республик.

Эта же мысль высказывалась и в докладе «Роль республик РСФСР как субъектов Федерации в условиях рыночной экономики (формирование законодательного механизма)».

По мнению докладчика, декларации о суверенитете, принятые Российской Федерацией, а затем и рядом автономных образований, выражают вполне естественное стремление любого народа иметь на своей земле свою собственность, возможность организовывать хозяйство в интересах населения данной территории. Возникает вопрос, может ли сегодня любая республика Российской Федерации совершенно самостоятельно строить свое хозяйство и обеспечивать решение тех задач, которые перед ней возникают? Обсуждение показало, что ответ на этот вопрос может быть только отрицательным, и прежде всего в силу сложившихся деформаций в структуре народного хозяйства. Выход, по мнению докладчика, видится в объединении усилий республик и регионов Российской Федерации, в создании единого экономического пространства, но инициатива должна развиваться на местах, а не только в центре.

Участники семинара отмечали, что роль республик как субъектов Федерации в значительной мере зависит от сложившейся экономической базы. Во многих случаях необходимо бюджетное обеспечение их социально-экономического развития для выравнивания стартовых условий.

Выступавшие подчеркивали, что при слабости исполнительной власти, росте национального самосознания и продол-

жающемся усилении расслоения общества суверенитет республик воспринимается населением зачастую как политический акт без должной экономической основы. Поэтому первостепенное значение имеет принятие на уровне Российской Федерации и каждой республики закона о социальной защите малоимущих слоев, а также закона, определяющего механизм защищенности каждой республики путем предоставления ей права вето и ратификации федеральных законодательных актов.

В ходе обсуждения было высказано единодушное мнение о том, что нацио-

нально-государственные образования РСФСР, являясь полноправными субъектами Федерации, должны обеспечивать укрепление экономической самостоятельности и политического суверенитета на основе консенсуса, всемерного развития горизонтальных межрегиональных экономических связей в целях стабилизации потребительского рынка, введения рыночных отношений с учетом всей совокупности местных особенностей и условий.

И. Инков,
канд. экон. наук

Проект «ЛИНК — ООН» и совершенствование макроэкономического прогнозирования

Намечаемый поэтапный переход к регулируемой рыночной экономике предполагает коренное изменение функций плановых органов, приоритетную ориентацию их деятельности на макроэкономическое планирование и прогнозирование важнейших народнохозяйственных пропорций и структурных сдвигов с учетом тенденций, происходящих в мировой экономике. Это вызывает необходимость всестороннего изучения и практического использования опыта разработки макроэкономических моделей, широко применяемых правительственными органами ряда развитых капиталистических стран и международными организациями для прогнозирования развития экономики и принятия соответствующих мер по регулированию происходящих процессов.

Очень интересный опыт в данной области накоплен международной прогностической ассоциацией «ЛИНК», образованной в 1986 г. на базе Пенсильванского университета США лауреатом Нобелевской премии Л. Клайном. Проводимые ей оценки динамики важнейших показателей экономического роста по отдельным странам регулярно используются Секретариатом ООН, такими международными организациями, как ЮНКТАД, МБРР, МВФ, ОЭСР, ЕЭС, а также Госдепартаментом, Министерством торговли, Министерством финансов, Федеральной резервной системой и другими федеральными учреждениями США.

Подготовленный в настоящее время ассоциацией документ (проект «ЛИНК — ООН») дает прогноз развития мировой экономики, который включает 10 региональных и 80 страновых компонентов (26 развитых капиталистических стран, 7 европейских стран СЭВ, Югославия, Китай и 45 развивающихся государств), увязанных в единую систему. Блок, посвященный Советскому Союзу, разработан под эгидой Уортоновской ас-

социации экономического прогнозирования и Пенсильванского университета.

Данная модель мировой экономики предназначена для подготовки среднесрочных (до 5 лет) прогнозов:

важнейших показателей экономического развития стран и регионов, таких, как валовой национальный продукт (ВНП), инвестиции, расходы на потребление, занятость и безработица, степень загрузки производственных мощностей, динамика государственного бюджета, включая военные расходы, уровень инфляции, экспорт и импорт, платежный баланс по текущим операциям, внешний долг, движение процентных ставок и валютных курсов;

основных показателей развития международной торговли в разрезе четырех товарных групп международной стандартной классификации (продовольствие, сырье и материалы, топливо, готовые изделия).

Всестороннее изучение опыта, накопленного международной прогностической ассоциацией «ЛИНК», по разработке среднесрочных макроэкономических прогнозов развития мировой экономики позволяет сделать вывод о том, что в результате вступления в проект «ЛИНК — ООН» (и участия Госплана СССР в этой работе) СССР может получить определенные преимущества. К наиболее существенным из них относятся:

освоение и практическое использование методологии среднесрочного макроэкономического моделирования в целях реализации вариантного подхода к обоснованию намечаемых в плановом периоде темпов экономического роста;

совершенствование системы макроэкономических показателей, применяемых в планировании, исходя из необходимости перехода к системе национальных счетов, расширения круга международных сопоставлений, углубления анализа

происходящих в обществе процессов; создание предпосылок и условий для повышения степени объективности и открытости советской статистики в соответствии со стандартами, принятыми в мировом сообществе; коренное улучшение методологии и методики международных экономических сопоставлений СССР с зарубежными странами, объективная оценка на этой основе эффективности участия нашей страны в мирохозяйственных связях;

возможность для СССР участия в осуществляемых в рамках ООН разработок сценариев мирового экономического роста, проекта системы раннего обнаружения проблем мировой экономики, модели оценки воздействия сокращения военных расходов на экономику нашей и других восточноевропейских стран;

доступ к обширному банку данных и модельному комплексу «ЛИНК» и других проектов, связанных с моделированием экономического роста; овладение современным макроэкономическим прогностическим инструментарием;

создание условий для подготовки к намечаемому вступлению СССР в такие международные экономические организации, как ГАТТ, МВФ и др.; развитие нашего сотрудничества с региональными экономическими организациями, и прежде всего с ЕЭС; повышение эффективности участия Советского Союза в деятельности международных организаций системы ООН, занимающихся проблемами глобального экономического развития;

устранение сложившегося ненормального положения, когда прогнозы экономического развития СССР, включаемые в публикуемые модели мировой экономики, разрабатываются не советскими специалистами, а зарубежными экспертами, оценки которых зачастую не отвечают интересам нашей страны.

В соответствии с установленным порядком условием вступления страны в ассоциацию «ЛИНК» является разработка силами ее специалистов и передача в штаб-квартиру проекта эконометрической модели национальной экономики. При этом определен минимальный круг показателей, которые должна охватывать данная модель: ВВП и его дефляторы, капиталовложения, государственные расходы, включая затраты на оборону, экспорт и импорт, внешнеторговый баланс, расчетный обменный курс национальной валюты к доллару, денежная масса в обращении.

Два раза в год информация по заложенным в основу модели показателям должна представляться в штаб-квартиру ассоциации с целью обновления прогнозных оценок. Ею для обсуждения представляемых прогнозов проводится в течение года две сессии, в работе которых в настоящее время регулярно принимают участие представители Госплана СССР. Так, в ноябре прошлого года по приглашению Секретариата ООН представитель Госплана СССР присутствовал

на осенней сессии международного прогностического проекта «ЛИНК — ООН», состоявшейся на Филиппинах.

Основной целью проведения этой сессии (а в ее работе приняли участие свыше 100 ведущих экономистов из различных стран мира и представители таких международных экономических организаций, как МВФ, МБРР, ОЭСР и др.) явилось обсуждение уточненного по сравнению с рассмотренным на весенней сессии варианта прогноза развития мировой экономики в целом, а также по отдельным регионам и странам, охватывающего период с 1990 по 1994 г. Подготовка данного прогноза базировалась на эконометрических моделях, разработанных национальными центрами членов международного прогностического проекта «ЛИНК — ООН», которые (модели) функционируют, используя предоставляемую странами информацию, характеризующую их развитие в течение текущего периода (информация подготавливается в структуре показателей, содержащихся в национальной модели).

В процессе обсуждения блока, посвященного СССР, было обращено внимание руководства проекта на то, что, хотя в целом прогнозируемые тенденции развития экономики нашей страны (особенно в 1990—1991 гг.) близки к оценкам Госплана СССР, конкретные параметры важнейших макроэкономических показателей существенно отличаются как в отчетном периоде, так и на перспективу. Главная причина таких расхождений — использование в прогнозе «ЛИНК — ООН» не всех данных, отражающих фактические процессы развития экономики СССР, в частности не используются показатели, характеризующие намечаемые структурные сдвиги. В проекте применяется типовая экономическая модель, которая не полностью учитывает специфические взаимосвязи между отдельными сферами нашего народного хозяйства. Проведенные по ней расчеты на 1991 г. показали падение темпов и объемов промышленного производства, чистой продукции транспорта и других отраслей материального производства, значительно превышающие возможные масштабы развития этих процессов в действительности.

Надо сказать, что включение в оценки инфляционных процессов, которые были применены в качестве дефляторов макроэкономических показателей, величины подавленной инфляции серьезно исказило объемы валового национального продукта и национального дохода. Кроме того, в структуру произведенного национального дохода в расчетах не были включены показатели налога с оборота и дотаций на сельскохозяйственную и другие виды продукции, что значительно занизило его объем и нарушило балансовое соотношение между произведенным и используемым национальным доходом.

В ходе дискуссии по прогнозу разви-

тия экономики СССР был сделан еще ряд замечаний по методологии и результатам проведенных специалистами «ЛИНК — ООН» прогнозных расчетов. Предложения Советской Стороны были приняты руководством проекта и по ним осуществлены необходимые уточнения в прогнозе, которые позволяют существенно приблизить его результаты к показателям общесоюзного прогноза функционирования экономики на 1991 г., внесенного Госпланом СССР на рассмотрение Верховного Совета СССР и одобренного на его четвертой сессии.

На ноябрьской сессии ассоциации официально была представлена подготовленная специально созданной рабочей группой Госплана СССР эконометрическая модель советской экономики «СССР — ЛИНК», с помощью которой были проведены прогнозные расчеты макроэкономических показателей на 1990 и 1991 гг. (в фактических ценах). Апробация полученных результатов показала адекватность модели реально происходящим в экономике процессам и возможность ее использования для макроэкономического прогнозирования в условиях изменения функций Госплана СССР (перехода от прямого директивного планирования по развернутому кругу показателей к индикативному планированию и прогнозированию на основе агрегатных показателей, характеризующих взаимозависимости в развитии основных секторов экономики). В частности, расчеты по данной модели на 1990 и 1991 гг. дали незначительное отклонение от параметров важнейших макроэко-

номических показателей развития экономики, определенных Госпланом СССР и Госкомстатом СССР с учетом реальных тенденций за 9 месяцев 1990 г., а также от уровней этих показателей, рассчитанных Госпланом СССР по второму варианту Общесоюзного прогноза функционирования экономики страны в 1991 г.

Модель «СССР — ЛИНК» включает в себя семь блоков и свыше ста переменных. Основные ее блоки: демография и трудовые ресурсы, инвестиции и основные фонды, отрасли материального производства, финансовые макропоказатели, денежные доходы и расходы населения, социальное развитие, уровень жизни, макропоказатели развития народного хозяйства и внешняя торговля.

Эконометрическая модель развития экономики СССР после доработки с учетом замечаний и предложений, полученных от специалистов международного проекта «ЛИНК — ООН», а также от МВФ и ОЭСР (которым она также была передана на экспертизу), будет включена во внутрисоюзный модельный комплекс прогнозных расчетов. При этом намечается постоянное взаимодействие Советской Стороны с мировыми прогнозными центрами и международными экономическими организациями. Немаловажное значение имеет и тот факт, что на ее основе возможно создать целостную систему моделей анализа экономического развития страны в структуре обновленной федерации.

Ю. Степанов,
канд. экон. наук

Транспорт страны и его будущее

Д. К. Зотов, С. С. Ушаков. **Проблемы развития транспорта СССР.** М.: Транспорт, 1990.— 304 с.

Деятельность отдельных видов транспорта и всей системы в целом и их развитие в последние годы во многом определяют состояние нашей экономики. По-прежнему налицо потери от несвоевременной и некачественной перевозки грузов, а также низкий уровень комфорта пассажирского транспорта, что существенно влияет на инфраструктуру народного хозяйства страны. С переходом к рыночной экономике требования к транспорту значительно возрастают.

В монографии дана подробная характеристика грузовых и пассажирских перевозок, их распределения по видам транспорта. Исследуются проблемы формирования транспортной сети, создания специализированных технических средств, строительства новых объектов, обеспечения энергоснабжением. Освещены вопросы начала перестройки хозяйственного механизма на транспорте.

Значительный интерес представляет анализ развития транспортной системы страны за длительный период. Отмечается существенный рост капитальных вложений в данную отрасль за последние пятилетия. Однако направлялись они преимущественно в формирование трубопроводного транспорта и сети автомобильных дорог. Доля затрат на развитие железнодорожного, морского и речного транспорта с каждым пятилетием снижалась, что привело к ухудшению в их работе.

Особое внимание авторы уделяют повышению качества грузовых перевозок железнодорожным транспортом, восстановлению утерянных понятий доставки грузов «большой скоростью» или «к заданному сроку», более широкому применению специализированных вагонов, что позволит совершенствовать железнодорожный транспорт. С этим нельзя не согласиться. Требуется научно обоснованные резервы вагонных парков и комплексное обеспечение пропускных способностей железных дорог. Интересны выводы авторов об основном направлении развития пропускных способностей железных дорог, используя двухпутные магистрали, параллельные загруженным двухпутным ходам. Их формирование началось много лет назад, но прак-

тически нигде не завершилось. Напряженность на основных железнодорожных направлениях остается и с ростом перевозок усугубляется.

В работе отражены основные проблемы эксплуатации морских и речных портов, внутренних водных путей, проанализированы их ближайшие перспективы и технология работы.

Заслуживает внимания вопрос об эффективности специализации парка грузовых вагонов. Для железнодорожного транспорта она убыточна, но, однако, дает большой эффект по сохранности грузов, механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ. Мировой опыт подсказывает, что целесообразно увеличить удельный вес специализированных вагонов, а также повысить тарифы на перевозки в них. Следует не только компенсировать потери железных дорог от их эксплуатации, но и предусмотреть получение ими части экономии, достигаемой в отраслях народного хозяйства.

Аргументированные доводы авторов, базирующиеся на аналитическом материале, подтверждают необходимость комплексного использования морского и железнодорожного транспорта для контейнерных перевозок через территорию СССР между Дальневосточным регионом и европейскими странами. Отмечается, что совершенствование этих перевозок может быть достигнуто при создании совместных предприятий с иностранными фирмами.

Особое внимание в монографии уделено пассажирским перевозкам, распределению их по видам транспорта, повышению качества, научно-техническому прогрессу технических средств для пассажирских перевозок, значению автомобилей личного пользования. Можно считать справедливым утверждение авторов о том, что в суровых климатических условиях большинства регионов страны основную роль в пассажирских перевозках следует сохранить за транспортом общего пользования. В то же время для пригородных и частично городских перевозок в летнее время широкое распространение должны получить автомобили личного пользования, а увеличение их

производства — одна из первоочередных задач машиностроителей.

Не менее важен анализ народнохозяйственного и социального значения развития автомобильных дорог, особенно в сельской местности. В работе приводятся интересные данные, из которых следует, что за период с 1940 г. по 1987 г. густота сети автомобильных дорог с твердым покрытием достигла $0,25\text{--}0,33\text{ км/км}^2$ в республиках Прибалтики, Молдове и др. Между тем в РСФСР этот показатель оказывается на уровне $0,05\text{ км/км}^2$, т. е. примерно в 6 раз меньше. При этом валовой сбор сельскохозяйственной продукции в районах с густотой дорожной сети $0,25\text{--}0,35\text{ км/км}^2$ почти в 2 раза выше, чем там, где густота дорожной сети составляет $0,08\text{--}0,15\text{ км/км}^2$. Показано влияние степени развития сети дорог на улучшение социальных условий жизни населения.

Авторы анализируют принятую стратегию развития сети газопроводов, при которой на собственные нужды трубопроводов затрачивается до 9—10% всего добытого газа, и приходят к выводу о необходимости пересмотра параметров газопроводов. Целесообразно некоторое снижение производительности газопроводов путем перехода на низконапорную или другую технологию, обеспечивающую резкое снижение энергозатрат. Недооценка данной проблемы, как указывается, привела к тому, что из восьми газопроводных систем, построенных до 1975 г., только одна работала с расчетной нагрузкой около восьми лет, остальные — всего два-три года, а часть из них вообще не была выведена на проектную мощность. Очевидно, это следует учесть при планировании строительства газопроводных систем.

При рассмотрении вопросов создания и сфер возможного применения новых видов транспорта авторы приходят к выводу, что затраты на транспортировку угля или железорудных концентратов по трубопроводам примерно те же, что и при перевозке по существующим железным дорогам. Для оценки конкретных проектов требуется детальный экономический анализ, учитывающий местные условия. Это необходимо иметь

в виду при принятии плановых решений об их создании.

Авторами определена сфера применения безопорных систем на магнитном подвешивании. Они могут использоваться на пригородных, особо загруженных направлениях и городском транспорте с прокладкой открытых трасс. На это требуется гораздо меньше затрат, чем на строительство метрополитенов при аналогичных скорости доставки и экологической чистоте.

В монографии большое внимание уделено вопросам экономии топливно-энергетических ресурсов как путем формирования транспортной системы с преимущественным развитием менее энергоемких видов транспорта, реализации достижений технического прогресса, направленного на снижение расхода топлива, так и посредством совершенствования эксплуатации. Показаны пути уменьшения затрат топлива. Оцениваются масштабы возможной его экономии.

К недостаткам рассматриваемой монографии следует отнести незавершенность раздела совершенствования хозяйственного механизма на транспорте. Правда, книга написана до постановки задачи перехода к рынку, когда четко не было определено, как, впрочем, и сейчас, место транспорта в экономике. Можно рекомендовать авторам продолжить работу с целью дальнейшей научной разработки указанных вопросов, а также уделить внимание проблеме обеспечения внешнеэкономических связей нашей страны, высказать свое мнение о системе управления транспортной системой страны в новых условиях развития экономики.

Оценивая монографию в целом, необходимо отметить, что в ней в основном объективно показано состояние и определены задачи дальнейшего развития и совершенствования отдельных видов транспорта и транспортной системы страны. Она может быть рекомендована специалистам, экономистам, инженерам, научным работникам, преподавателям и студентам как полезное пособие при решении текущих и перспективных задач по развитию транспорта.

В. Арсенов,
д-р экон. наук

Нормативы в планировании здравоохранения

Н. И. Малов. Экономические проблемы здравоохранения. М.: Экономика, 1990. — 48 с.

При переходе к рыночным отношениям возникает потребность глубже изучать исторический опыт развития здравоохранения, обобщить все полезное и дать наиболее обоснованные рекомендации по его совершенствованию на ближайшие годы. С этой целью Н. И. Малов, имея мно-

голетний опыт работы в органах здравоохранения и в Госплане СССР, написал очень полезную, на наш взгляд, хотя и небольшую по объему брошюру, в которой квалифицированно рассмотрены эти проблемы.

На основе анализа развития сети боль-

ничных и амбулаторно-поликлинических учреждений в СССР, анализа методов и подходов к разработке нормативов потребности населения в медицинской помощи в нашей стране и ряде зарубежных стран автор оценивает показатели, применяемые в планировании развития здравоохранения, и предлагает нормативы потребности населения в медицинской помощи на перспективу (до 2005 г.) по всем этапам медицинского обслуживания населения. Делаются предложения по совершенствованию оплаты труда медицинских работников в зависимости от качества и эффективности работы, критически анализируется существующая громоздкая система учетно-отчетной документации, приводятся данные о необходимости реконструкции действующих и строительстве новых учреждений здравоохранения в перспективе.

Автор исходит из принципиально верных положений о том, что плановое управление экономикой — важнейшее завоевание и преимущество социалистической

системы хозяйства, что перестройка требует соединения достижений научно-технической революции с плановой экономикой, а в области здравоохранения необходимо последовательное осуществление принципа общедоступности лечебно-профилактической помощи, развитие сети государственных бесплатных медицинских учреждений.

Предложения и рекомендации автора, несомненно, помогут органам и учреждениям здравоохранения, исходя из местных условий, разработать конкретные планы дальнейшего развития и более рационального размещения сети учреждений здравоохранения в сельских районах, городах, краях, областях и союзных республиках, с тем чтобы полностью удовлетворить потребности населения в медицинской помощи.

К. Крымов

И. Солощенко

А. Курнаев

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

П. А. Игнатовский (главный редактор), Р. А. Белоусов, В. П. Воробьев, О. С. Ефимов (зам. главного редактора), Е. В. Жаренков (ответственный секретарь), Ю. П. Калмыков, В. Н. Кириченко, А. Н. Коми, А. А. Модин, А. В. Орлов, О. К. Рыбаков, В. В. Симаков, Д. В. Украинский, Е. И. Уваров.

Технический редактор Л. С. Алексеева.

Сдано в набор 28.12.90.

Подписано в печать 22.01.91.

Формат 70×108^{1/16}.

Печать высокая.

Усл. печ. л. 11,2.

Усл. кр.-отт. 11,57.

Уч.-изд. л. 13,13.

Тираж 24 930 экз. Заказ № 25. 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.

ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР ПО КОМПЬЮТЕРИЗАЦИИ НЕФТЕГАЗОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА при ВНИИПКтехоргнефтегазстрое

осуществляет поставку, отладку и пробную эксплуатацию по договорным ценам следующих оригинальных пакетов прикладных программ в области планирования и управления строительным производством:

— ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РАСЧЕТ СТРОИТЕЛЬНОГО ТРЕСТА (организация учета и контроля деятельности хозрасчетных подразделений и аппарата управления треста; ежеквартальный расчет лицевых счетов; ведение каталога договоров треста; настройка работы персональной ЭВМ с учетом дифференциации экономических нормативов);

— АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (исследование причинно-факторных связей, выявление причин отклонений от поставленных целей и резервов; разработка мероприятий по повышению эффективности строительного производства);

— ПЛАНИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ФОРМЫ 4-ПКС (построение программ-планов подрядных работ и ввода в действие объектов на планируемый год по трестам; ведение базы данных);

— ФОРМИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ РАБОТ СОБСТВЕННЫМИ СИЛАМИ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНОГО ТРЕСТА НА ПЛАНИРУЕМЫЙ ГОД, в том числе с учетом ограничений по поставкам с завода крупнопанельного домостроения (формирование годовой производственной программы из заявленных заказчиками объектов на стадии согласования протокол-заказов исходя из требований по уровню загрузки трудовых ресурсов треста, продолжительности строительства и срокам сдачи объектов);

— ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА РАБОТЫ С ДОГОВОРАМИ НА ВЫПОЛНЕНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ И ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИХ РАБОТ (получение информации, подготовка отчетных и справочных данных работниками технических отделов трестов и объединений по заключенным договорам).

Все пакеты прикладных программ реализованы для персональных ЭВМ типа РС XT/AT.

Наш адрес: 109172, Москва, ул. Народная, дом 4, ВНИИПКтехоргнефтегазстрой, тел. 366-54-81.

Уважаемые читатели!

Издательство «Экономика» готовит к выпуску в 1991 г. книгу:

ЛЫННИК Н. В., ГОЛОВАНОВ Н. М., КОНОВ Ю. П. Изобретательство и промышленная собственность. Справочное пособие. 25 л. 5 р.

В условиях рыночных отношений конкурентоспособна лишь та продукция, в основе которой — открытия, изобретения, промышленные образцы, ноу-хау и др. Как организовать работу по созданию, реализации и использованию этих научно-технических достижений с учетом нового законодательства и различных форм промышленной собственности? Каковы новые подходы к проведению патентно-лицензионных операций? Ответы на эти вопросы содержатся в предлагаемом справочнике. Приводятся комментарии к нормативным актам, регулирующим изобретательство, порядок правовой охраны патентоспособных научных достижений.

Для предпринимателей, хозяйственных руководителей, менеджеров, изобретателей, патентоведов, научных и инженерно-технических работников, специалистов народного хозяйства.

Книга объявлена в Книготорговом бюллетене.

Книги издательства «Экономика» можно заказать в местных книжных магазинах.

