



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ИДЕАЛЫ И ЦЕННОСТИ СОЦИАЛИЗМА



РЫНОК И ЦЕНЫ



ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА



РОЛЬ ФИНАНСОВ И КРЕДИТА В РАЗВИТИИ АПК

11

НОЯБРЬ • 1990

Вниманию читателей!

Редакция журнала «Плановое хозяйство» принимает для опубликования деловую информацию (рекламные объявления и т. п.) относительно хозяйственной, в частности, коммерческой деятельности, научной жизни и других вопросов, интересующих работников проектных и технологических организаций, учебных заведений, факультетов и курсов экономического профиля, специалистов центральных, республиканских и местных экономических органов.

В публикации могут быть включены предложения о разработке методик и различных рекомендаций, условиях предоставления информации и услуг, а также продаже новой техники и технологий. Информационные материалы будут опубликовываться в сжатые сроки.

Примерный размер публикаций — 1—2 полосы (страницы) с оплатой по соглашению.

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

Телефоны: 292-15-77; 292-17-97.



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

НОЯБРЬ

№ 11

Издается с марта 1924 года

Номер открывает статья д-ра экон. наук В. Кушлина «Идеалы и ценность социализма», в которой автор в 73-ю годовщину Великой Октябрьской революции размышляет о пройденном страной пути и излагает свое видение социалистических идеалов.

Журнал продолжает серию публикаций, связанных с обсуждением вопросов перехода экономики страны на регулируемые рыночные отношения. В разделе «Актуальные проблемы экономики» на эту тему помещены интервью с председателем планово-бюджетной комиссии Верховного Совета СССР В. Кучеренко, статьи д-ра экон. наук В. Шпрыгина, нач. отдела Госплана СССР Г. Елистратова. В этом же разделе помещена статья зам. генерального директора по экономике Белорусского НПО вычислительной техники А. Ковтуненко о разработке и освоении производства научно-технических достижений.

О причинах, сдерживающих рост производства зерна и возможностях их устранения, говорится в статье «Зерновое хозяйство страны». В этой же рубрике статья зам. министра финансов СССР В. Семенова «Роль финансового кредита в развитии АПК».

Состояние рынка товаров народного потребления анализируется в статье Р. Когай и О. Успенской. Она подготовлена на основе материалов опроса 1000 семей.

Журнал публикует также статьи по проблемам использования материальных ресурсов, социального развития трудовых коллективов, об опыте индикативного планирования в капиталистических странах, дискуссионный материал.

СОДЕРЖАНИЕ

В. Кушлин — Идеалы и ценности социализма на фоне экономической перестройки	3
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ	
В. Кучеренко — Переход к рынку будет сложен для всех	12
В. Шпрыгин — Рынок и цены	17
А. Ковтуненко — Интеграция науки и производства	25
Г. Елистратов — Рынок продовольствия — каким ему быть?	33
АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС СТРАНЫ	
Л. Ващуков, А. Манелля, Ю. Живилин — Зерновое хозяйство страны . . .	39
В. Семенов — Роль финансов и кредита в развитии АПК	44
СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ	
Р. Когай, О. Успенская — Рынок товаров народного потребления: тенденции и меры по улучшению состояния	55
Л. Войтович — Комплексный подход к решению программы «Здоровье» . .	63
ЕСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	
Н. Фролов — Об условиях стабилизации и роста экономики	69
РЕЗЕРВЫ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА	
В. Дворянинов, Г. Хуснутдинов, Е. Николаенко — О металлоемкости национального дохода	76
Р. Радионов — Мощный источник экономической стабильности	81
ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ	
Ю. Графский — Трудовой коллектив и управление социальным развитием .	89
ЕСТЬ И ТАКОЕ МНЕНИЕ	
Ю. Яковец — Воспроизводственные циклы и кризисы в рыночной экономике	96
ИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА	
Р. Ильина — Об индикативном (рекомендательном) планировании в капиталистических странах	108
ИЗ ПУБЛИКАЦИИ 20-х ГОДОВ	
Г. Кржижановский — Экономика страны первых послеоктябрьских лет . .	113
КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ	
В. Павлов — Ресурсосбережение в условиях рыночной экономики	118
ИЗ ПОЧТЫ РЕДАКЦИИ	
Б. Тарасов, Б. Котляр, Е. Цивадин — Контракт с директором	120
Г. Вечерский — Как рассчитать норматив заработной платы в строительстве	122
С. Сиднев — Некоторые вопросы совершенствования экономического механизма аренды	124
Н. Лейбович — Оценка объема и экономичности продукции	127

ИДЕАЛЫ И ЦЕННОСТИ СОЦИАЛИЗМА НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ

В. Кушлин,
д-р экон. наук, профессор

Очередная, 73-я годовщина Великой Октябрьской социалистической революции послужила толчком для новой волны политических стрессов в нашем обществе. Требования, с одной стороны, отвергающие партию коммунистов, идейные основы революции, с другой стороны, не менее жесткие требования «обуздать радикалов», рвущихся к власти под флагом частной собственности и отказа от идей социализма и коммунизма,— это лишь крайние линии политического противоборства, усиливающего всеобщую нестабильность в стране.

Происходит глобальная переоценка идеалов и ценностей, формировавших облик нашего общества. Вызывается это и объективными, и субъективными причинами. Первые определяются всей совокупностью противоречий развития, обострившихся внутри страны и вне ее социально-экономического организма. Вторые связаны с политической борьбой группировок и личностей за власть, борьбой, все чаще принимающей амбициозно-самодовлеющий характер, причем далеко не безопасный.

Вопрос об идеалах и ценностных установках нашего общества переместился сейчас в принципиальную плоскость. Должен быть вновь сделан выбор концептуальной базы развития советской экономики. В настоящее время получили широкое хождение (особенно в средствах массовой информации) представления о непригодности марксистско-ленинского учения как теоретического фундамента дальнейшего прогресса, поскольку, считается, оно догматично и не «вписывается» в динамичные социально-экономические процессы, наблюдаемые во всех сферах хозяйственной жизни страны. Более того, К. Маркс и Ф. Энгельс исключаются как основоположники теории и ставятся в один ряд с предшествовавшими им социалистами как утописты. На фоне разбалансированности народного хозяйства и нестабильности состояния общества «ревизия» марксистско-ленинской теории находит симпатии среди немалой части людей, особенно в некоторых слоях интеллигенции, молодежи.

С другой стороны, нельзя не видеть усиливающуюся тревогу в той массе населения, которая имеет больший запас житейской устойчивости, а потому не может и не привыкла быстро отказываться от сложившегося образа жизни и убеждений. Естественно, многие простые люди выражают озабоченность за судьбу социалистического выбора, сделанного страной 73 года назад, за стабильность своего положения, устоявшихся принципов, и они интуитивно ощущают реальную возможность вновь оказаться обманутыми, на этот раз со стороны нового класса нуворишей.

От этого противостояния на данном этапе невозможно избавиться легким путем. Оно — отражение реального положения общества и едва ли может быть преодолено одними словесными баталиями и взаимным приклеиванием ярлыков типа «консерватор» или «радикал». В сущности, это противостояние предопределяется длительной неудовлетворитель-

ностью экономического положения страны, усугублением кризиса, выход из которого пока четко не просматривается. И когда люди почувствуют реальные предпосылки становления социально-экономической устойчивости в стране, максимализм в политических устремлениях отдельных группировок уступит место конструктивному согласию в обществе. Но не менее важна и иная сторона взаимосвязей: чем скорее будет найдена линия принципиального согласия относительно целей и идеалов общественного развития, тем быстрее и надежнее установится поступательность экономического прогресса.

От чего мы отказываемся и что приобретаем?

Нравится нам это или нет, но правдой остается тот реальный факт, что на рубеже XIX—XX вв. марксизм был одним из самых выдающихся течений человеческой мысли. Он впитывал высшие достижения цивилизованного знания и высветил захватывающие перспективы справедливого социально-экономического устройства. Если бы это было не так, то где найти убедительное объяснение тому, что идеи социализма столь прочно и надолго захватили умы больших масс людей во всем мире?

Идеи равенства и братства, свободы труда, демократии, отсутствия эксплуатации меньшинством большинства, поставленные К. Марксом и Ф. Энгельсом в центр их парадигмы общественного бытия, не могли не привлечь на свою сторону огромное число приверженцев. Они остаются не менее привлекательными и сегодня, хотя должны получить новое измерение. Безусловно, в учении марксизма, если его трактовать не как доктрину, а как развивающуюся науку, должно было что-то пересматриваться, а что-то полностью отмирать с ходом времени. То, что стало с некоторых пор отпугивающим в идее социализма и коммунизма — диктатура пролетариата, эйфория классовой борьбы, жесткий централизм планирования и другие ее составляющие, относится скорее к **средствам и формам** (притом исторически конкретным, преходящим), но не к **целям и содержанию** социального развития. Другое дело, что эти формы и средства нередко превращались в цель и даже в самоцель.

Крупный недостаток применения марксистско-ленинского учения при строительстве социализма в СССР состоял в преувеличении роли ряда идеальных ориентиров, которые выдвигались в качестве наперед заданных задач движения общества. Многие из них выводились путем чисто логических априорных умозаключений, не подлежащих обсуждению. И под них пытались насильно выстраивать жизнь. Такая практика не могла не стать одной из причин дискредитации и социалистического образа жизни, и теории социализма, застоя творческой общественно-научной мысли в стране.

Серьезное противоречие состояло и в том, что была абсолютизирована и в науке, и на практике идея целостности общества социализма. Верная сама по себе, тенденция движения к целостности была доведена до замысла полного подчинения частного общему, абсолютного доминирования законов целого. Отсюда во многом и проистекала практика тоталитарности, гипертрофии роли централизованного государственного руководства всем и вся.

Однако было бы неверно списывать такие явления на порочность самой марксистской теории и тем более считать их атрибутом социализма вообще. На самом деле они результат религиозно-догматического толкования марксистской концепции социализма, развившегося в силу ряда исторически специфических причин в нарушение подлинно научной методологии. Кстати сказать, известны и другие отнюдь не связанные с марксизмом теоретические концепции, которые базируются на господстве наперед заданных аксиом или абсолютной идеи (духа). Они получали и практическое осуществление, например, в философии прус-

ского государства, политике гитлеризма и т. д. Весьма характерна и философская идеалистическая концепция холизма, рассматривающая мир как результат эволюции, направляемой неким «фактором целостности».

Словом, вопрос «опровержения» теории марксизма-ленинизма не так очевиден и прост, как это складывается порою через психологию массового сознания под прессом обстоятельств действительности и предвзятой идеологической обработки.

Да и может ли вообще считаться благородной и справедливой в научно-творческом отношении задача развенчания с позиций сегодняшнего дня концепции (и ее авторов), которая зародилась полтора века назад? Выдающиеся мыслители прошлого и их теории, сколь ошибочными ни казались бы кому-то их положения теперь, вправе рассчитывать только на лояльное, уважительное разбирательство. Между тем иные из нынешних «теоретиков анτισоциализма», энергично упражняясь в красноречии, не замечают своего глумливого тона и отношения к Марксу, Энгельсу, Ленину — общепризнанным в мире гениям мысли. Не лучше ли обратить им эту энергию на анализ **современного** состояния общественного устройства, чтобы вскрыть подлинные корни его бесплодности и попытаться продвинуть вперед адекватные времени теории развития общества, хоть в какой-то степени сопоставимые по масштабам мысли с марксовыми.

Убежден, что в своем фундаментальном содержании марксизм-ленинизм как теоретическая база социализма и коммунизма продолжает оставаться системой открытий пионерного типа. Идеи освобождения труда от эксплуатации, широкого использования науки как непосредственной производительной силы во имя не только частных, а и общих для всех людей целей, идеи перехода человека из мира принуждения в царство свободы, сочетания самореализации каждой инициативной личности с преодолением эгоистического индивидуализма в реализации богатств природы и многие другие неотъемлемые звенья марксистской модели нового общества. Разве они исчерпали себя или устарели? Вот этого новоявленные теоретики видеть не хотят.

Утверждают, что социализм изначально ненаучен, потому что, мол, выводится из абстрактной теории, а не из самой жизни и эксперимента. Причем подразумевается, что всякое изменение в обществе возможно лишь в рамках его внутренней объективистской эволюции. Но при таком подходе, если быть логичным до конца, придется, наверное, вообще отказаться от затей перспективного научного целеполагания при управлении социально-экономическими процессами. Между тем идеалы и ценности социализма и коммунизма, подобные названным выше, не просто мечты, а отражение потребностей развивающегося сообщества людей.

П. Я. Чаадаев когда-то заметил, что социализм победит не потому, что он прав, а потому, что неправы его противники. И эта простая мысль спокойно расставляет на свои места многие сегодняшние публицистические вывихи, в том числе и высвечивает цену попыток разделения общества на «прогрессистов» и «консерваторов». Никому еще не удавалось быстро двигаться вперед с постоянно повернутой назад головой.

Один из первых и самых глубоких критиков сложившейся у нас в России после Октябрьской революции модели социализма, Н. А. Бердяев, неоднократно подчеркивал, что «движение к социализму — к социализму, понимаемому в широком, не доктринерском смысле, — есть мировое явление» и что «не защитникам капитализма обличать неправду коммунизма»¹.

Надо быть либо очень предвзятым, либо полностью поглощенным сиюминутными заботами человеком, чтобы не видеть общечеловеческой

¹ См.: Бердяев Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма. М.: Наука, 1990. С. 126, 150.

прогрессивности ценностей социализма. Мы отказываемся сейчас не от идеи социализма, а от его искажения. Мы отказываемся от неприемлемых средств в установлении и достижении социалистических гуманистических целей, а не от самих этих целей. Мы отказываемся от догматизма, сектантства, самоуверенной и беспочвенной привычки игнорировать достижения мировой цивилизации, от застоя обществоведческой мысли. И именно сейчас исходя из новой реальности, с учетом и опыта ошибок, и опыта достижений цивилизованного мира, на базе подлинного поворота теорий социалистического развития к интересам человека и на демократизацию общества есть возможность прийти к качественно более высокой парадигме социализма.

Социализм очень много потерял от того, что на определенном этапе началось обожествление положений его основоположников, превращение их в религиозную догму. Произошел разрыв между теорией и действительностью, обернувшийся застоєм и того, и другого. Между тем значительная часть капиталистического мира сумела двинуть вперед свои производительные силы именно на почве приобщения ко всем лучшим достижениям науки и опыта, включая и полученные социализмом как таковым. Вынуждены они были приспосабливаться и к новой социальной обстановке в мире, навешанной реальностью социализма, намного более интенсивно идти навстречу удовлетворению нужд трудового народа. Словом, капитализм оказался жизнеспособнее, чем предполагали классики социализма. Но ведь он добился этого во многом путем движения в социалистическую сторону.

Советское общество в период своей перестройки призвано преодолеть накопленную отрешенность от достижений мировой науки и опыта, а также одновременно сделать и свой собственный шаг вперед. Крайне необходимо освоение разумного опыта рыночных отношений, ранее у нас ошибочно игнорировавшихся. Реальная сложившаяся ситуация в нашем обществе выявила несостоятельность былых идеологических предубеждений против товарно-денежных отношений. Стало очевидным и доказательным, что рынок и теперь, и на долгую перспективу останется мощным двигателем производительных сил. Но в его становлении было бы расточительным и просто нелепым переступать шаг за шагом все стадии, которые прошло в своем становлении капиталистическое товарное производство. Нужно создание модели рыночного хозяйства, соответствующей уровню высокоразвитых стран мира и одновременно социальному выбору и традициям нашей страны, историческим тенденциям глобального мирового прогресса.

Самым слабым местом испробовавшихся до сих пор в странах социализма моделей экономического механизма была невосприимчивость к научно-техническим нововведениям. Она вытекала из притупленности чувства хозяина и вялости экономических мотиваций к прогрессу, которые приходилось компенсировать дисциплинарными или идеологическими стимулами. Развитый рыночный механизм, изменения в отношении собственности, конкуренция и соответствующие рычаги государственного экономического регулирования призваны преодолеть прежде всего этот порок.

И очень важно не свести экономическую перестройку в стране к перетряхиванию форм хозяйствования и форм собственности как самоцели или ради интересов узких групп людей, а вызвать новую жизненную энергию для эффективного развития общественных производительных сил с соблюдением стратегических социальных ограничений по расходованию природных ресурсов и достижением подлинного демократизма и справедливости применительно к настоящему и будущим поколениям людей.

Не исключено, что в итоге исторических эволюций мир придет к общественно-экономической формации нового типа, являющейся син-

тезом прогрессивных достижений всего человечества, где центральное место в любом случае будет занимать социалистическая идея гармонии интересов всего сообщества людей.

Переход к рынку и социализм

К моменту выхода этой статьи Верховный Совет СССР, очевидно, примет уже Программу стабилизации экономики и перехода к рынку. Поэтому время дискуссий о том, нужен нам или не нужен рынок, ушло. Больше всего сейчас требуются конкретные разработки о технологии формирования эффективно действующего рынка. Но не исчезают и связанные с этим концептуальные, мировоззренческие проблемы. Более того, нечеткость в постановке таких проблем может даже погубить дело.

В любой крупной реформе, особенно если речь идет о революции, на первый план так или иначе выдвигается целый ряд вопросов принципиального свойства: о критерии преобразований, сочетании стратегии и тактики в достижении целей, о мере ломки старого и преемственности, о психологической готовности народа к переменам. Они стучатся в сердце каждого человека и сейчас, когда объявлена новая экономическая программа, и далеко не во всем имеют ответ.

С позиций нынешнего состояния советской экономики и сопоставления с уровнем, достигнутым в наиболее мощных капиталистических странах, вывод о необходимости более быстрого освоения развитых рыночных отношений однозначен. Альтернативы рынку действительно сейчас нет. И тем не менее постоянно возникает вопрос, в какой мере это соотносится с задачами социальной стратегии и в какой — с задачами тактики.

Думается, что у рынка будет больше союзников, если каждый человек сможет достаточно ясно оценить реальное состояние нашего общества и свое место в нем как с позиций ближайших лет, так и некоторой перспективы. Должна быть понятна роль рыночных отношений как средства более быстрого прохождения дистанции, отделяющей нашу экономику от уровня наиболее развитых стран мира. За историческими же пределами этой задачи (которая может считаться тактической в плане более далеких горизонтов становления новой цивилизации) роль и перспективы рынка, разумеется, могут кардинально измениться (о чем имеет смысл сказать подробнее).

Рыночные отношения будут побудителем конструктивной инициативы только тогда, когда станут включать более-менее достаточный набор своих компонентов. Здесь наряду с понятным всем рынком товаров сейчас нужен и рынок труда, и рынок капитала (инвестиций), и рынок ценных бумаг, и рынок валюты. В этом контексте, если уж решились использовать рыночное «лекарство», предпочтительнее вариант возможно более быстрого и полного его принятия. И необходимый для преодоления экономического отчуждения людей от средств производства процесс персонификации собственности, очевидно, придется довести до недвусмысленного признания права на существование и частной собственности. Игра на рынке должна быть открытой, законной, с тем чтобы стало не только невозможно, а и невыгодно разрастаться теневым отношениям.

Все средства, способствующие созидательному разворачиванию рынка, на данном этапе могут и должны быть привлечены, если они дают простор более быстрому подъему производительных сил в стране (с учетом экологических ограничений) как основе роста благосостояния народа. Поэтому сейчас важно сосредоточиться на подходах к реализации перехода к рынку. Нами предлагается такая последовательность действий:

кардинальное снижение внешнеэкономической нагрузки, создающее

предпосылки для сбалансированности структуры экономики, заполнение наиболее очевидных технологических разрывов;

глубокая перестройка структуры экономики, осуществляемая на основе централизованных программ ее социальной переориентации, создание минимальных предпосылок для включения рыночных механизмов саморегуляции;

изменение механизмов управления, завершение формирования рыночных институциональных структур, полноценное использование рынка как инструмента саморазвития отраслевой и технико-технологической структур экономики².

С данной позицией, как и с другими, можно спорить или соглашаться. Но очевидно одно — в ней есть очень серьезные проработки и аргументы. Ее отличает: ярко выраженный воспроизводственный подход; постановка в центр анализа проблем **содержания** экономического развития, а не только ее формы; довольно детальная проработка тех ключевых проблем перестройки производительных сил, которые, в сущности, только и могут стать осязаемым для народа результатом — рациональное (социально направленное) проведение конверсии оборонной индустрии, экономически управляемое осуществление конкретных ветвей социальной программы — продовольственной, жилищной, производства товаров длительного пользования, охраны здоровья, природно-экологической, последовательное превращение НТП в эндогенный фактор экономики.

Одним из определяющих, принципиальных моментов переживаемой экономической перестройки является сочетание специфического развития рыночных отношений с углублением демократии. Изначальная логическая посылка, звучавшая в выступлениях многих видных политических деятелей, такова, что рынок — это и есть объективная база становления справедливых отношений в экономике, естественного формирования «экономической демократии». Данный тезис верно схватил ту часть проблемы, которая связана с преодолением диктата прошлой административно-командной системы, ликвидацией уравниловки и выводиловки в распределении, развитием предприимчиво-трудовых начал в процессах, определяющих место человека в обществе. Но нужно видеть и иные стороны проблемы.

Рынок будет фактором демократических процессов в экономике и обществе при соблюдении по меньшей мере следующих двух условий:

гарантирование того, что начальные капиталы субъектов, вступающих в предпринимательскую деятельность и экономические отношения на рынке, являются их трудовым достоянием. Поэтому нужно уже сейчас непременно ввести порядок декларирования доходов, в том числе и уже «капитализированных» в основных и оборотных средствах новых коллективных и частных предприятий, кооперативов, акционерных обществ;

все последующие экономические отношения между субъектами рыночной среды также должны исключать жульничество, спекулятивность и все нечистоплотное, что было так характерно для теневого развития предпринимательства в стране до сих пор.

В этих целях на данном этапе, очевидно, над демократией экономической непременно должна возвышаться демократия политическая. В стране, иными словами, должна господствовать власть народа, а не денег. Если этот момент упустить, то сохранение социалистического выбора народа будет отнюдь не гарантированным.

² См.: Проблемы прогнозирования. Вып. 2. О стратегии перестройки экономики страны. М.: Изд. ИЭНПНТП АН СССР, 1990. С. 3—73.

В связи с этим нельзя обойти психологический аспект экономической перестройки. В критике марксизма и теории социализма вообще значительное место занимают моменты, связанные с их якобы ориентацией на слишком идеального, выдуманного человека (идейного, лишенного эгоизма, лени и т. д.). И здесь многое заслуживает размышлений. Но, как ни удивительно, эти же критики в развитии своих «радикалистских» вариантов перестройки сами в общем-то рассчитывают на придуманного человека, какого нет в реальной советской действительности. Игнорируется живучесть многих исторических традиций народа. К сожалению, такая тенденциозность оказывает влияние и на всю официальную политику перестройки.

Надо же в конце концов научиться воспринимать массу людей такой, какая она есть. Нельзя отрицать факт, что подавляющее большинство советских людей по своему общему воспитанию, ставшему внутренней психологической установкой, не мыслят себя вне социалистической, коллективистской среды, что подтверждается не только ближайшей, а и отдаленной историей страны. Поэтому представляется уместным обратиться ко многим наблюдениям того же Н. А. Бердяева, отмечавшего, например, что «западные понятия о собственности были чужды русскому народу» и они «были слабы даже у дворян». Крестьяне в России устойчиво считали, что «земля Божья, т. е. ничья в человеческом смысле»³. И, конечно, наивно ожидать возможности прямого переноса форм хозяйствования и экономических отношений, сложившихся, допустим в США, на наши условия. Требуется кропотливая и умная психологическая подготовка общества для каждого социально-экономического нововведения. А у нас их столько предполагается провести, причем в короткие сроки!

Отнюдь не лучшей с позиций дела находкой было, например, введение в политический оборот терминов типа «механизм торможения» (который надо насильственно разрушить!), «противники перестройки» (которых требуется срочно переделать или согнать с арены жизни!) и т. п. Чем отличаются такие подходы к навешиванию ярлыков, которые допускались в 30-е годы? Искусство политики всегда состоит в привлечении людей, в том числе и пока сопротивляющихся, на свою сторону, а не в звонком изображении их неправоты или консервативности.

Человек по законам психологии начинает действовать в желательном направлении только тогда, когда он поверит, что это его собственная идея. Не из общей ли психологической недообразованности людей вытекает во многом та явно неприемлемая обстановка всеобщей конфронтации в стране, которая сложилась в последнее время?

Как это кому-то ни покажется странным, но успех дела перестройки в стране сейчас, по-видимому, предопределится тем, смогут ли ее авторы убедить народ, что в ее итоге не произойдет ликвидации социалистического строя, не утратится основополагающая роль подлинно социалистических ценностей в нашей жизни. Могут возразить, что общее настроение в народе уже не в пользу социализма, о чем говорят самые разнообразные социологические опросы. Это, однако, не вся правда. Она не очень устойчива, ибо предопределяется пока дискомфортом именно последнего периода жизни, а также одномоментным шквалом самопокаяний в средствах массовой информации. В долгосрочном же плане приверженность идее социальной справедливости, социальности устройства жизни имеет в стране более мощный и глубокий психологический фундамент.

Сейчас принято едва ли не всякий раз вспоминать при обосновании путей перехода к новому образу экономики мысль В. И. Ленина, высказанную в работе «О кооперации» в январе 1923 г., о необходимости

³ См.: Бердяев Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма. С. 14, 112.

«признать коренную перемену всей точки зрения нашей на социализм». Ее важно понимать не конъюнктурно, а именно в том контексте, в каком она трактовалась автором. Речь шла о переносе центра тяжести с политической борьбы, завоевания власти на мирную организационную «культурную» работу, о «культурной революции для того, чтобы оказаться вполне социалистической страной»⁴.

Думается, что нам более всего не хватает на данном этапе перестройки как раз всеобщей культуры, образованности, цивилизованности. По мере решения этой ключевой проблемы, наверное, и будут нарастать и результативность рыночных приемов хозяйствования, и прогресс науки и техники, и динамизм производительных сил в целом. Отсюда будет проистекать и гармонизация социального развития.

Идеалы социализма в свете глобальных ценностей человечества

Интенсивное развитие мировой цивилизации в последнее время особенно явственно обнажило взаимозависимость различных стран и народов, их общую судьбу на Земле. Одновременно стало больше причин для взаимовлияния различных наук и мировоззренческих концепций под объединяющим началом глобальных ценностей человечества. В этих условиях вполне логично ожидать своего рода возрождения глубинных идеалов социализма, поскольку по сути своей они отвечают общечеловеческим ориентирам прогресса. Какие же факторы и тенденции способствуют такой логике развития событий?

Возрастание роли экологии как критериального фактора социально-экономического развития. Известно, что во второй половине XX в. мощь воздействия производства и сферы быта на окружающую среду достигла уровня, вполне соизмеримого с действием естественных сил природы. Неустойчивость экологического равновесия стала не теоретической, а реальной и мощной угрозой. Поэтому выбор стратегии развития (касается ли это науки и техники, экономики, социального или культурного развития) во всевозрастающей степени должен теперь определяться экологическими соображениями.

Дело усугубляется тем, что ресурсный потенциал мира расходовался до сих пор отнюдь не по меркам справедливого общечеловеческого распределения, а в соответствии с исторически сложившимися пропорциями экономической и политической силы государств.

В начале 80-х гг., по данным Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР), экономически развитые страны, в которых проживает 26% населения мира, потребляли 80% всей товарной энергии, в то время как развивающиеся страны (74% мирового населения) — лишь 20%. Близкое к этому сложилось распределение и по многим другим ресурсам. Так, на экономически развитые страны приходилось потребление 85% всей бумаги, а на развивающиеся — 15%, по стали — соответственно 79 и 21%, по другим металлам — 86 и 14%. Ясно, что такие пропорции сложились не вчера и в них заложена, кроме всего прочего, также историческая несправедливость цен на сырье (которое производилось в основном в колониальных и зависимых странах, а потреблялось — в метрополиях, элитарных государствах).

Исключительно серьезна проблема энергетического баланса. Согласно анализу МКОСР, среднее потребление энергии, взвешенное по отношению к численности населения, по развивающимся странам (включая страны — экспортеры нефти) составляло в 1984 г. 0,654 кВт на душу населения, а по индустриально развитым странам с рыночной экономикой — 7,01 кВт. Причем в сравнении с последними потребление энергии на одного человека в странах Африки, расположенных южнее Сахары,

⁴ См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 376—377.

было в 80 с лишним раз ниже⁵. Не в этом ли состоит и немалая доля объяснений, почему уровень жизни наиболее развитых капиталистических стран столь высок относительно остального мира?

Очевидно, уже в скором времени проблема неравномерности ресурсообеспеченности жизни народов может превратиться в критическую, если не начать находить ей справедливое решение путем согласия, а не конфронтаций. По данным МКОСР, для того чтобы развивающиеся страны могли к 2025 г. сравняться с развитыми, потребление энергии в целом должно увеличиться в 5 раз. И если не найти нестандартных решений, экосистема планеты просто-напросто тогда лопнет. Многие будут зависеть от того, какие технологические достижения для снижения удельного энергопотребления и наращивания экологически безопасного производства энергии предложит наука мира. Но скорее всего придется человечеству пересмотреть и кое-какие сегодняшние экономические каноны, в том числе, возможно, и представления о рынке как абсолют-но универсальном регуляторе пропорций.

Развитие технологического обобществления экономики. Этот процесс осуществляется в различных формах. Важной сейчас, например, является тенденция усложнения технологий, которая приводит к тому, что нужна устойчивая международная специализация на этих технологиях. Ни одно государство мира теперь не может себе позволить роскоши перекрывать сколь-нибудь большой спектр научно-технических программ. Неизбежны переkreщивания технолого-наладочных и консультационных услуг в мире, широкая технологическая взаимозависимость. С этим связаны многие процессы интернационализации экономики, движения в сторону единого мирового хозяйства. Внутри нашей страны экономические процессы на данном этапе идут во многом вразрез с названными мировыми тенденциями. Это объясняется перегревом социально-политической обстановки. Важно было бы как можно скорее остановиться в этой эскалации автаркических стремлений. Дробление реально существовавшего до сих пор единого народнохозяйственного комплекса на множество региональных рынков может стать труднопоправимой стратегической ошибкой.

Повышение статуса человека как самоцели экономического прогресса. Эта идея занимала центральное место в учении К. Маркса, хотя и не смогла стать в то время в силу всей совокупности объективных и субъективных обстоятельств главной непосредственной практической задачей. Теперь же к тому имеются и все предпосылки и острая необходимость. Здесь пересекаются многие проблемы: преодоление как технократизма, так и социального популизма, исключение как тоталитаризма, так и анархии, сочетание новой волны индивидуализма с развитием глобализации, целостности мира и т. д.

Резкое возрастание роли интеллектуализации экономики и социального развития. Во всех отраслях и сферах производства наблюдается нарастающая тенденция роста наукоемкости. Увеличивается доля интеллектуалов среди политиков, государственных деятелей, менеджеров. Специалисты не без оснований утверждают, что сами экономические интересы дают в общем-то довольно узкий горизонт перспективного видения. Гораздо более широкие возможности открывают интеллектуально-творческие интересы.

Если они действительно получают существенно больший, чем теперь, простор для своей реализации, то многое может измениться во всей системе общественных отношений в мире. И рожденные историей и социалистическим учением идеалы человеческого товарищества, взаимопомощи, исключения каких-либо форм эксплуатации, насилия и другие станут реально обеспечиваемыми, непреходящими ценностями во всем мире.

⁵ См.: Наше общее будущее. Доклад МКОСР. Пер. с англ. / М.: Прогресс. 1989. С. 159.

ПЕРЕХОД К РЫНКУ БУДЕТ СЛОЖЕН ДЛЯ ВСЕХ

О возникающих проблемах перехода экономики на регулируемые рыночные отношения ведет речь по просьбе редакции председатель Плановой и бюджетно-финансовой комиссии Верховного Совета СССР В. Г. КУЧЕРЕНКО

— Виктор Григорьевич, при переходе нашей экономики на рыночные отношения да и после этого упор делается на то, как это отразится на жизненном уровне всего населения страны. Нельзя ли коснуться этой проблемы с несколько другой стороны: как рынок может повлиять на деятельность трудовых коллективов, какие сложности возникают в их работе и вместе с тем какие материальные выгоды получают работники предприятий?

— Ответ на этот вопрос не может быть однозначным.

И прежде чем говорить об изменении экономического положения трудовых коллективов предприятий, нужно сказать об изменениях во всем народном хозяйстве страны. Почти все экономисты отмечают, что переход к рынку на первом этапе неизбежно вызовет сокращение производства на 15—20% и это объективно неизбежно. Переориентация развития экономики на непосредственное удовлетворение первейших жизненных потребностей человека, решение социальных проблем предполагает изменение ее структуры, перестройку отраслей, а это требует остановки некоторых видов производств, их переоснащения совершенно иной техникой, которую еще надо произвести или купить, что также требует и времени, и средств. Так что можно поэтому ожидать и сокращения объемов поставок товаров на рынок, и уменьшения заработков в некоторых трудовых коллективах.

Далее. Сейчас, к сожалению, нарастает волна, другое слово здесь трудно подобрать, нарушения давно сложившихся связей, невыполнения договорных обязательств. Причина этого лежит в кризисе нашей экономики. Не имея возможности приобрести на полученные за реализацию продукции средства, предприятия начинают искать другие пути приобретения необходимых им сырья, комплектующих изделий, вступать в натуральный обмен с теми, кто может удовлетворить их запросы. А все это только углубляет трудности в экономике, порождает новые проблемы. И не случайно в настоящее время многие руководители предприятий настаивают на том, чтобы административными путем пресекать такие нарушения, не дать развиваться стихийным явлениям рынка, которые начинают приобретать все большую силу. В целях их преодоления и был подписан Президентом СССР Указ «О неотложных мерах по стабилизации хозяйственных связей в четвертом квартале 1990 г. и в течение 1991 г.».

В этом заключается один из парадоксов перехода к рынку — через ужесточение на определенный период административных методов руководства экономикой. Конечно, длительность его будет непродолжительной, но в сегодняшней конкретной ситуации он, на мой взгляд, необходим. Иначе начнут преобладать чисто местнические интересы, которые, что называется, будут тянуть одеяло только на себя, и в таких условиях общесоюзного рынка не создать. А нам нужен именно союзный рынок.

Вот с учетом этой общей ситуации можно говорить о том, что получают трудовые коллективы при переходе экономики на рыночные отношения. Конечно, на первых порах будет трудно, причем всем трудно — и тем, кто хорошо работает, и тем, кто плохо. Но рынок позволяет хорошо работающим быстро улучшить свое положение, он непосредственно заинтересовывает трудовые коллективы в лучшей работе, ибо оплачивает ее более высоко и сразу трудовому коллективу. Предприятие выплачивает установленные ему налоги (величины их я здесь не касаюсь), а все остальное остается ему, и сам трудовой коллектив решает, как ему поступать со своим доходом. Он его может использовать и для перевооружения производства, и предоставить кредит другим предприятиям, и приобретать акции, и увеличить оплату труда. Никто не может вмешиваться в решение этих вопросов, решает только сам коллектив. И поэтому он заинтересован сокращать излишние расходы, экономить сырье и материалы, использовать эффективную технологию, внедрять передовую технику. Сэкономленные средства поступают ему и больше никому. Другими словами — рынок создает условия для реального воплощения принципа оплаты по труду: хорошо работаешь — хорошо зарабатываешь, работаешь плохо — не взыщи, виноват сам.

Но меняется вместе с тем и понятие «хорошо работать». Хорошо работать не означает получать высокую прибыль и оплату труда за счет цены. Работа в условиях рынка требует производительности труда в несколько раз более высокой, чем сейчас, усиления интенсификации труда (с частыми перекурами давно пора расстаться), высочайшей организации производства, четко налаженной системы материально-технического снабжения. Иначе говоря, она потребует приложения в 2—3 раза больше трудовых усилий, и вот перестроиться на этот новый ритм работы очень нелегко. Поэтому я и говорю, что трудно будет всем.

Те же коллективы, которые не выдерживают требований рынка, должны либо быстро принимать меры по перестройке своей работы, либо вынуждены будут закрываться. И к этому также надо быть готовым, готовым к тому, что люди будут терять в заработной плате, появятся безработные, заботу о которых должно принять на себя все общество. Так что, как видите, для разных трудовых коллективов будут и различные последствия перехода на рынок.

Но говоря о закрытии убыточных предприятий, хотел бы отметить следующее — я категорически против немедленного осуществления этой меры. Ведь эти предприятия (а их в промышленности 7%) выпускают необходимую народному хозяйству продукцию, они связаны по договорам с тысячами других, и, сразу закрыв их, мы вызовем огромный сбой во всей экономике. Кроме того, на них заняты сотни тысяч людей, о судьбе которых мы обязаны думать. Как мне представляется, таким предприятиям следует предоставлять низкопроцентные кредиты, может быть, даже оказывать безвозмездную помощь, чтобы они могли исправить свое положение. Одновременно и их партнеры получают время позаботиться о новых поставщиках и потребителях, более пристально будут следить за работой ненадежных предприятий, чтобы своевременно принять меры к недопущению сбоев в работе.

Могут сказать: если переход к рынку связан с такими серьезными трудностями и большими потерями, то нужен ли тогда он? Ответ однозначен — он неизбежен, если мы не хотим, чтобы страна и далее сползала в экономическую пропасть. Другого выхода нет. Что касается трудностей, то их вызвал не переход к рынку, он лишь очень четко их обнажил, а они были порождены гораздо ранее. И рынок призван именно излечить экономику от этих наслонившихся прорех в нашем хозяйстве. Лечение больного иногда связано с необходимостью причинить ему боль, но боль именно исцеляющую. Так и переход к рынку призван вывести

нашу экономику на новую ступень развития, свободную от тягот груза прошлого.

— **Переход на рыночную экономику предполагает реализацию целой системы мероприятий, включающих в себя очень разнообразные аспекты. Что, по Вашему мнению, главное в этих мероприятиях, что служит основой перехода к рынку?**

— Необходимое условие успешного перехода экономики к рынку — стабилизация рубля. Без этого невозможно осуществление любых программ. Заработанный рубль должен стать реальной денежной единицей, на который всегда можно купить необходимый товар. Без этого все будет утопать в финансовой трясине и ни о какой регулируемой рыночной экономике не может быть и речи. А чтобы стабилизировать рубль, нужно связать свободные средства. С этой целью предлагается продажа в личную собственность жилья, продажа частным лицам магазинов, мелких промышленных и бытовых предприятий, реализация населению и трудовым коллективам акций, облигаций, другими словами, нужно ослабить давление денег на рынок. Одновременно предусматривается сокращать расходы на оборону, содержание государственного аппарата, ужесточать условия предоставления кредита, чтобы он использовался строго по назначению и шел на развитие производства, а не увеличивал бы денежную массу.

Все эти меры безусловно необходимы, но, на мой взгляд, предлагаемые некоторыми программами сроки их реализации вряд ли можно выдержать. И дело здесь не только и не столько в организации дела, сколько в преодолении психологического барьера у большинства возможных покупателей.

Важной мерой по укреплению рубля является проведение реформы цен. На мой взгляд, предпочтительнее предложения, исходящие из контроля правительства над ценами, что позволит привести внутренние цены в соответствие с их мировым уровнем, более последовательно проводить курс на социальную защиту трудящихся от роста цен. Я не могу согласиться с предложениями, что части цен надо предоставить полную свободу, ввергнуть их в стихию рынка. В этом случае они могут быть уподоблены воздушному шарiku, вырвавшемуся из рук ребенка и стремящемуся ввысь, в непредсказуемую высоту. Говорить в этих условиях о возможности регулирования рынка было бы пустой тратой времени.

Кроме того, нужно учитывать, что в народном хозяйстве все взаимосвязано, и если я покупаю комплектующие изделия по рыночной цене, но не могу эти повышенные затраты включить в цены на свою продукцию, то я несу убытки, мне становится невыгодным производить такую продукцию и я буду переориентировать производство на что-то другое. Невозможно, чтобы параллельно существовали абсолютно исключаящие друг друга принципы ценообразования. Поэтому более убедительным мне представляется предложение поднять под руководством правительства цены, а затем принимать меры к тому, чтобы не допускать их дальнейшего роста. Безусловно, мы со временем придем к тому, что рынок будет сам определять цены на подавляющую массу товаров. Но сейчас, в период перехода к рынку, контроль государства над ценами необходим.

Говоря о стабилизации рубля, я вынужден с огорчением отметить, что принятые в последнее время ряд постановлений в конечном итоге способствовали усилению инфляции. Что конкретно я имею в виду? Были приняты постановления о погашении государственных займов в размере 6 млрд. руб., постановления об увеличении пенсии по инвалидности, улучшении материального положения малообеспеченных и многодетных семей, списаны долги государству колхозов. Все это, безусловно, можно было бы только приветствовать, но, к сожалению, все эти выплаты не были подкреплены необходимым товарным фондом. В результате повы-

шения заработной платы и увеличения выплат населению рост денежных доходов трудящихся вдвое обгоняет рост производства товаров народного потребления, а это, как известно, ведет к дальнейшему падению покупательной способности рубля. Безусловно, надо проявлять максимальную заботу и внимание и к инвалидам, и к многодетным семьям, и к малообеспеченным слоям населения. Но, очевидно, мы здесь не должны замыкаться на старых, традиционных формах в виде денежных выплат, а надо искать новые формы, которые, улучшая материальное положение этих групп населения, не порождали бы негативных явлений в экономике. Наверное, было преждевременно списывать и все долги с колхозов, поскольку, пусть и незначительную, часть своих долгов они все-таки ежегодно погашали.

— **Выше Вы уже говорили о необходимости структурных изменений в нашем народном хозяйстве. Способен ли рынок решить эту проблему, повлиять на технический прогресс, приоритетное развитие новейших отраслей?**

— Можно ожидать, что в первые полтора-два года серьезных изменений в техническом уровне не произойдет, крупные предприятия скорее займут выжидательную позицию. Определенную надежду вселят конверсия, использование научных достижений оборонных отраслей в гражданском производстве. Что касается структурных изменений, то рынок, безусловно, окажет значительное влияние на структуру производства, и это наглядно видно на примере промышленно развитых капиталистических стран. Но новые средства частные лица предпочитают вкладывать в легкую и пищевую промышленность, в сферы обслуживания, т. е. туда, где не требуются значительные средства, вложенный капитал быстро оборачивается, его легко изъять. Поэтому без помощи государства перестройку экономики произвести невозможно. Нужно также учитывать и то, что новые отрасли требуют первоначально крупных затрат, что может осуществить только государство. Сейчас доля национального дохода, идущая на расширение социалистического производства и другие общегосударственные нужды, составляет 23,1%. Некоторые предлагают сократить эту долю еще больше. Но надо учитывать, что такая невысокая доля накоплений очень скоро крайне негативно скажется на развитии отраслей I подразделения, а затем на техническом уровне всего народного хозяйства. И именно центральные органы управления должны следить за тем, чтобы подобная ситуация не возникла. Так что регулирующая роль рынка неизбежно должна дополняться целенаправленной волей государства.

— **Как, по Вашему мнению, совместные производства в состоянии создать конкуренцию, понуждать наши предприятия больше обращать внимания на техническое перевооружение производства, скорее внедрять технические новинки?**

— Все большее участие в мировом рынке, развитие внешнеэкономических связей, конечно, заставит наших хозяйственников больше заниматься техническим прогрессом, но пока воздействие западных конкурентов на наши предприятия очень невелико. Хотя идет довольно быстрый рост совместных предприятий, но они создаются преимущественно в сфере реализации.

Они продают нам готовые изделия, очень охотно покупают наше сырье, поскольку по сравнению с мировыми ценами оно стоит у нас дешево, что в значительной степени обусловлено дешевой рабочей силой в стране, но крайне осторожно вкладывают средства в развитие нашей экономики. Насколько мне известно, западные эксперты не советуют пока делать крупные капиталовложения, поскольку им неясны перспективы развития нашей экономики, нет уверенности в ее надежности. Есть несколько проектов участия западного капитала в освоении нескольких

месторождений полезных ископаемых, например, запасов нефти и газа Нижней Волги, но в целом величина западных капиталовложений в наши отрасли очень невелика, и серьезного влияния на наше развитие они не оказывают.

— В связи с переходом к рынку как изменяется роль Центра в нашей экономике, какие функции он будет призван исполнять?

— Роль Центра в условиях рынка очень серьезно сужается, а следовательно, и отпадают многие функции, которые он сейчас выполняет. Кстати говоря, период перестройки функций Центра привел сейчас к тому, что, с одной стороны, его почти все критикуют и сваливают на него все беды и в то же время нередко не выполняют его постановления. Правда, положение начинает меняться. Уже, кажется, все осознали, что Центр должен иметь определенные права для выполнения тех функций, которые передают ему республики. Но именно определенных функций, а не вмешиваться во все дела.

Можно предположить, что в области экономики за Центром останется проведение кредитной, таможенной политики, руководство транспортом, осуществляющим общесоюзные функции, обеспечение развития фундаментальных направлений технического прогресса. Конечно, это потребует создания соответствующих учреждений — банков, бирж, органов статистики и т. д. Важной функцией Центра будет обеспечение социальной защищенности населения — пенсионное обеспечение, борьба с правонарушениями. Что касается развития экономики, то руководство Центра будет здесь осуществляться через экономические рычаги — налоги, процентную ставку на кредиты, предоставление льгот. Правительство не должно вмешиваться в непосредственную производственную деятельность. Государство, видимо, будет владеть определенной собственностью, но оно не должно делать различия между собственниками, обязано предоставлять всем одинаковые условия.

Но также очевидно, что Центр должен отвечать только за то, что передано в его функции. Сваливать свои недоработки и ошибки местные власти на Центр тогда уже не смогут, как это нередко делается сегодня.

В заключение хотел бы отметить, что сейчас трудно предусмотреть все проблемы, которые может вызвать переход экономики на рыночные отношения, и к этому надо быть готовыми, но, несмотря на все сложности, у нашего общества вполне достаточно возможностей, чтобы осуществить такой переход быстро и наименее болезненно для всех слоев населения. Именно интересы трудящихся, их обеспечение должно быть определяющим при выборе направлений перехода к рынку.

Беседу вел О. Ефимов

РЫНОК И ЦЕНЫ

В. Шпрыгин,

*директор НИИцен,
д-р экон. наук*

Сегодня уже мало у кого вызывает сомнение, что путь к оздоровлению экономики лежит через развитие рыночных отношений, хотя и не все приветствуют это. Ведь законы рынка весьма суровы. Они постоянно осуществляют отбор работников по критерию экономической эффективности, заставляя работать с полной отдачей. Поэтому альтернативы развитию рыночной экономике не видно и вопросы ставятся в плане практического подхода к проблеме. От того, как успешно удастся решить ее и удовлетворить в ближайшем будущем хотя бы наиболее насущные потребности в основных товарах, определяющих жизненный уровень, зависит оздоровление социально-политического климата в обществе.

Как показывает опыт стран с рыночной экономикой, переход к рынку представляет собой достаточно длительный процесс, охватывающий во времени не один десяток лет даже для стран, которые имели для этого более подготовленные производственные и экономические условия. Поэтому, на наш взгляд, нереален форсированный переход, тем более «прыжок», к рынку при нашей разбалансированной экономике и огромных диспропорциях в народном хозяйстве. Речь может идти лишь об осмотрительном вращении экономики в рыночные отношения, избегая поспешных действий и, как это было уже не раз, крайних мер. К сожалению, такая опасность есть. Она выражается, во-первых, в том, что переход к рынку в ряде случаев обуславливается предоставлением товаропроизводителям полной свободы в обязательствах по отношению друг к другу, хотя современное производство достигло такого уровня обобществления, что без связей между партнерами ни один из них не может функционировать эффективно. Результатом нарушения таких связей являются сокращение количества своевременно заключаемых договоров между предприятиями и снижение дисциплины поставок продукции. Если в 1989 г. на 1 сентября договоры на поставку продукции заключили около 50% предприятий, то на ту же дату в 1990 г. — лишь 20%, а это означает, что составление производственных планов многих предприятий на 1991 г. может оказаться под угрозой срыва. Во-вторых, с признанием равноправия разных форм собственности переход к рыночным отношениям все чаще связывается с необходимостью отказа от всякого рода вмешательства со стороны государства в процессы регулирования экономики, чего, на наш взгляд, допустить нельзя. Практика показывает, что рынок эффективно регулирует текущие, а не перспективные потребности общества. Поэтому для того, чтобы решать задачи перспективного развития народного хозяйства и технического прогресса, центральные органы управления должны заниматься разработкой межрегиональных программ, программ социальной защиты населения, миграцией рабочей силы. В их компетенции также сохраняются вопросы охраны окружающей среды, защиты прав потребителей, антимонопольного развития производств, т. е. имеющие общенациональное значение. Наконец, на общегосударственном уровне должны осуществляться координация развития республиканских рынков, их объединение в общесоюзный рынок. Вот почему развитие рынка рассматривается как регулируемый процесс.

Особое значение для оздоровления экономики и становления рынка имеет реформа цен. Можно без преувеличения сказать, что существующая система цен является основным тормозом развития народного хо-

зяйства. Ее недостатки сказываются в деятельности всех сфер экономической жизни страны, а главное, начинают все больше отрицательно влиять на вопросы, связанные с поддержанием жизненного уровня и ведут к заметному социальному расслоению общества.

Все это закономерно привело к необходимости проведения комплексной реформы системы цен, а не частичного реформирования и модернизации отдельных ее звеньев. Это следует особо подчеркнуть, потому что некоторые экономисты, ставя вопросы о необходимости повышения оптовых и закупочных цен, в то же время предлагают отложить проведение реформы розничных цен на будущее. С этим согласиться нельзя, и прежде всего потому, что наибольшее количество недостатков накопилось именно в системе розничных цен, неразрывно связанных с системой оптовых, закупочных и сметных цен. Однако они в результате проведения так называемой политики их стабильности при неоднократном изменении оптовых и закупочных цен полностью оторвались от этой базы и утратили всякую связь с общественной полезностью товаров. В то же время дотации государственного бюджета на покрытие убытков от реализации потребительских товаров увеличились с 3,5 млрд. руб. в 1965 г. до более чем 110 млрд. руб. в настоящее время.

Рентабельным остается лишь производство небольшого количества изделий легкой промышленности, легковых автомобилей, драгоценностей, табака да, пожалуй, еще винно-водочной продукции. Но на «пьяном» бюджете, как его метко окрестили в народе, разумную экономическую политику не построишь.

Постоянное откладывание реформы розничных цен привело к такой системе функционирования экономики, когда посредством искусственного поддержания низких цен вуалируются ошибки и провалы в проведении социально-экономической политики, создается видимость дешевизны товаров и заботы о благополучии граждан при постоянном снижении жизненного уровня.

В чем же смысл реформы цен, ее цель? Многие полагают, что ее проведение позволит пополнить финансовый бюджет государства. Это не так. Основной смысл реформы заключается в том, чтобы нормализовать систему цен, исправив в ней существующие перекосы и деформации. Таким образом, речь идет о принципиально новой системе, которая, активно защищая интересы потребителей, будет гибко реагировать на конъюнктуру рынка и эффективно воздействовать на производство и потребление продукции. Тем самым она способствовала бы восстановлению нормальных коммерческих связей и товарно-денежных отношений между предприятиями, регионами и союзными республиками.

Создать такую систему цен непросто. Задача осложняется не только масштабами изменения, но и условиями, в которых осуществляется переход на рыночную экономику, прежде всего огромным дефицитом общества, разбалансированностью рынка, обострением социальной политики, снижением реальных доходов населения, наличием большого количества монополизированных производств и т. д. Все эти факторы надо принимать во внимание, когда речь идет о принципах построения новой системы цен.

Существует несколько подходов к ее созданию, что обусловлено различиями в выборе путей перехода к рынку. Рыночный механизм является действенным регулятором производства, позволяющим с помощью цен быстро отрегулировать спрос. Поэтому многих экономистов привлекает идея выхода из кризиса нашей экономики путем немедленного полного перехода на рыночные методы хозяйствования, в основе которых лежат свободные цены. Таким образом, предлагается вариант, позволяющий в самое ближайшее время совершить «прыжок» в рынок, передав на свободное ценообразование до 80—90, а то и все 100% товаров. Сле-

дует оговориться, что сама по себе эта идея не вызывает сомнения, и уже есть *практический опыт* — договорные цены, право предприятий самим вводить их на значительное количество изготавливаемых ими изделий. В 1990 г. на основе свободного ценообразования устанавливалось около 30% всего количества цен. В связи с этим вопрос, нужны или не нужны свободные цены, не стоит. Кроме того, как видим, нельзя выдвигать предложение о переходе на них за принципиально новый подход. Механизм образования свободных цен, как и последствия их действия, на практике уже хорошо изучен. Но именно это и заставляет осторожно подходить к немедленному и повсеместному использованию свободных цен. Необходимо ясно представлять, где окажется наша экономика в результате подобного маневра.

Сторонники полного свободного ценообразования в качестве аргумента в его пользу выдвигают положение о том, что рынок сам выравнивает свободные цены. Они наиболее, чем другие цены, способны сбалансировать потребительский рынок, а заодно существенно поправить и финансовый бюджет государства. Действительно, это так, но задачи реформы цен гораздо шире. Рынок может быть сбалансирован с помощью высоких цен и при весьма значительных диспропорциях в народном хозяйстве. Но главные причины кризисного состояния экономики и разбалансированности рынка следует искать не в сфере потребления, а в сфере производства, и связаны они с диспропорциями в народном хозяйстве. Пример тому — обострение положения на продовольственном рынке, которое нельзя объяснить только недостатками ценообразования или, например, системы заработной платы. В значительной степени, если не в основном, тяжелая ситуация на рынке потребительских товаров объясняется общей отсталостью, слабой технической оснащенностью сельского хозяйства, низкой производительностью труда, нарушением эквивалентности обмена между сельским хозяйством и другими отраслями народного хозяйства, наконец — запущенностью его социальной сферы.

Чтобы удовлетворить потребности населения в продовольствии, предстоит коренным образом изменить многие производственные структуры. Аналогичные задачи стоят перед промышленностью и другими отраслями народного хозяйства. Как известно, в промышленности сложилась весьма утяжеленная в сторону развития сырьевых отраслей производственная структура с относительно небольшой долей отраслей легкой, текстильной, обувной и пищевой промышленности, непосредственно работающих на нужды человека, что является источником постоянной неудовлетворенности потребностей населения во многих товарах народного потребления и напряженности на потребительском рынке. Поэтому одна из главных задач реформы ценообразования состоит в изменении с помощью цен производственных структур, направленном на увеличение в них доли отраслей, производящих товары народного потребления. Это обуславливает и место рынка в системе производственных отношений. Соответственно и поворот к рынку надо рассматривать как возможность повышения эффективности производства и ликвидации диспропорций в народном хозяйстве. Следовательно, и переход на свободные цены должен осуществляться в той мере, в какой он способствует достижению этой цели. Нельзя также не учитывать и то, как отразится свободное ценообразование на бюджете граждан, их социально-экономическом положении. К сожалению, нет никакой гарантии того, что хуже не будет. Наоборот, есть все основания утверждать, что при свободном ценообразовании экономическое положение многих граждан, особенно мало- и среднеобеспеченных, ухудшится, и значительно. Сегодняшнее состояние экономики и товарный дефицит таковы, что полная потеря контроля за ценами может привести к хаосу в производстве и потреблении, росту цен на большинство товаров, что в конечном счете выльется не в инфля-

цию, а в гиперинфляцию, размеры которой сейчас даже трудно предсказать. При этом нет никакой уверенности, что она не будет иметь тенденцию к увеличению. Наоборот, так и будет, поскольку структура народного хозяйства деформирована в пользу отраслей сырьевого комплекса при слабом развитии отрасли, производящих товары народного потребления. Это неизбежно скажется на ценах потребительских товаров. Действительно, свободные цены предполагают безубыточность производства. Поэтому они сначала поднимутся до уровня, возмещающего все производственные затраты. Напомним, что в правительственной программе предполагается не полное, а лишь частичное возмещение затрат через цены, с сохранением определенного размера дотации по ряду товаров. Но даже и при таком возмещении затрат цены на продовольствие более чем удвоятся, а по непродовольственным товарам народного потребления повысятся на 30%. Если допустить свободные цены, то в условиях несбалансированности рынка они будут подвержены сильному влиянию спроса, вследствие чего цены еще возрастут, и существенно, поскольку неудовлетворенный спрос по многим товарам значителен. В частности, по маслу растительному он составляет 38%, сахару — более 50, мясу и мясопродуктам — 38, швейным изделиям — 20, обуви — 30, зубной пасте — 50% и т. д. В результате при свободном ценообразовании цены могут увеличиться в гораздо больших размерах, чем это предполагается правительственной программой. Чтобы избежать неконтролируемого их роста под влиянием спроса на приведенные товары и тем самым не допустить снижения жизненного уровня, государство вынуждено делать закупки по импорту. К концу года на эти цели предполагается выделить дополнительно еще около 2 млрд. руб.

Таким образом, если правительственная программа исходит из необходимости нормализации цен на основе минимально необходимого повышения их с последующей стабилизацией, гарантируя социальную защиту населения от возможных отрицательных последствий, связанных с повышением цен, то переход к свободному ценообразованию может привести к ползущему росту цен при отсутствии действенных мер социальной защиты населения. В результате наша экономика по-прежнему будет иметь дело с неверными стоимостными критериями и обусловленными ими инфляционными процессами.

Необходимо учитывать и другое. Рыночный механизм предполагает жесткую конкуренцию, при которой неизбежно банкротство наиболее экономически слабых и нерентабельных предприятий (кстати, у нас их в промышленности более 10%, в сельском хозяйстве — 9 тыс. колхозов и совхозов). Можно с уверенностью сказать, что повсеместный переход на свободные цены заведомо обречет эти предприятия на убыточность и к ним добавятся новые, что обострит и без того сложную социально-психологическую обстановку в обществе. В этих условиях разве можно, не считаясь с реальностью жизни, согласиться с предложением о передаче всех цен на свободное формирование лишь потому, что оно больше соответствует понятиям рыночного механизма? Аналогичные последствия возникают и при переходе внутреннего ценообразования на мировые цены, но с еще более непредсказуемыми последствиями. Дело в том, что мировые цены формирует конъюнктура рынков стран, имеющих гораздо более высокую производительность труда и иные производственные структуры, чем у нас. Таким образом, мировые цены отражают экономические условия этих стран. Насильственное внедрение мировых цен в экономику нашей страны взорвет сложившиеся структуры. Многие предприятия и даже отрасли в целом из-за их убыточности, низкой производительности труда и слабой технической оснащенности просто придется закрывать. Это коснется, в первую очередь, таких отраслей, как сельское хозяйство, легкая и пищевая промышленность, т. е. отраслей,

без которых существование нашей страны невозможно. Выходит, либо сворачивать производство товаров народного потребления и закупать их за границей, влезать в еще большие долги, которые рано или поздно надо будет выплачивать, либо дотировать эти отрасли и в еще большей степени деформировать систему цен, т. е. делать то, от чего мы пытаемся уйти, проводя реформу цен. Очевидной становится необходимость экономически и технически укреплять эти отрасли.

Единственные отрасли, которые вполне выдерживают переход на мировые цены,— сырьевые. Но нельзя же становиться сырьевым придатком развитых стран мира. Поэтому о переходе на мировые цены говорить пока рано. Вначале надо поднять конкурентоспособность отечественной промышленности и сельского хозяйства, коренным образом реорганизовать технологические процессы и значительно повысить технический уровень многих отраслей. Все это говорит о том, что мировые цены для нашей экономики какое-то время еще будут иметь ориентировочный характер, хотя процесс сближения внутренних цен с мировыми уже происходит. В частности, реформа существенно позволит сблизить их по топливно-энергетическому комплексу и многим другим материальным ресурсам, представляющим собой базовые отрасли хозяйства.

Успешный переход к рынку определяется зрелостью экономики, готовностью предприятий и отраслей к нему. Сейчас же многие из них, напротив, нуждаются в определенном адаптировании к условиям рыночной экономики. Но поскольку в народном хозяйстве многие пропорции деформированы, мы потребляем, например, уголь там, где предпочтительнее газ или нефть, а нефть используем там, где при нормальных условиях выгоднее уголь. Аналогичные искажения не обошли энергетический, металлургический, лесной, агропромышленный комплексы.

Но деформированные структуры воспроизводят и деформированные свободные цены, которые не отражают общественно необходимые затраты, создают ложные ориентиры в повышении эффективности производства и проведении инвестиционной политики, еще более искажая производственные структуры. Следовательно, нужен единовременный пересмотр цен, их приближение к общественно необходимым затратам труда, с тем чтобы через цены воздействовать на изменение производственных структур.

Расчеты показывают, что для этого цены должны быть повышены на продукцию тяжелой промышленности и машиностроения примерно на 50%, в том числе на уголь на 80%, газ — в 2 раза, нефть — 2,3 раза, лес и лесоматериалы — на 74%. Закупочные цены увеличиваются на 32%. Одновременно в целях оздоровления общей экономической ситуации на селе, улучшения социальных условий сельского труженика принято решение о списании всей ранее отсроченной задолженности колхозов и совхозов государству в размере 70 млрд. руб. Кардинальным образом меняется методологический подход к формированию всех видов цен — оптовых, закупочных, сметных, розничных. Что касается закупочных цен, то здесь наиболее существенные изменения связаны с отказом от чрезмерной зональности их, сокращением количества цен, утверждаемых на союзном уровне, и внесением определенных коррективов в политику дотирования перерабатывающих отраслей аграрно-промышленного комплекса. Переход к установлению закупочных цен по укрупненным зонам вовсе не означает полного отказа от возможности определенной их дифференциации в пределах этих зон, т. е. она вполне допустима, но проводить ее должны уже сами республики.

Переход к методам рыночного ценообразования закономерно ставит вопрос о внесении определенных коррективов в политику дотирования убыточных производств. Вполне очевидно, что полностью отказаться от дотирования перерабатывающих отраслей аграрно-промышленно-

го комплекса не удастся. Иначе это существенно отразится на росте розничных цен. Но вот роль дотаций как экономического инструмента поощрения предприятий в наращивании объемов производства продукции изменить следует. Их надо устанавливать за выход конечной продукции. Если, скажем, мясокомбинат закупает у населения 100 тыс. т мяса, а изготавливает всего 10—20 тыс. т мясных продуктов, то, чтобы пресечь потери 80—90 тыс. т, ему надо оплачивать дотации не по закупкам мяса, а по выходу из него готовой продукции.

Что же касается сокращения количества ценовых зон, то здесь преследуется цель поддержания необходимых экономических возможностей для производства продукции в специализированных зонах, имеющих низкую себестоимость.

Таким образом, реформа цен позволит воздействовать при помощи экономических методов на изменение производственных структур. В то же время она создаст благоприятные условия для работы отраслей народного хозяйства на принципах самокупаемости и приведения заработной платы работников в соответствие с долей национального дохода, создаваемого в этих отраслях. Одновременно с мерами по адаптации предприятий к рыночным условиям хозяйствования необходимо начать поэтапный, с учетом готовности рынка и создания предприятиям соответствующих экономических условий, переход на свободное ценообразование.

Расширение экономической самостоятельности республик, регионов и предприятий ставит вопрос о внесении коренных изменений в процесс управления ценообразованием и об отказе от диктата и их опеки со стороны центра.

Происходящие изменения в системе управления ценообразованием, касающиеся распределения прав по установлению цен между центром и союзными республиками (предприятиями, местными Советами и т. д.), прямо связаны с будущим государственным обустройством страны и разграничениями между общесоюзной и другими формами собственности. Если Союз республик признается как государство в целом, то и центр должен быть наделен соответствующими общесоюзными правами по управлению и координации действий республик.

Общесоюзная собственность создается в целях реализации интересов (программ, проблем и т. д.), которые являются общими для всех граждан (республик) страны. Это определяет те права, которые в области ценообразования должны быть закреплены за центром. Вне всякого сомнения, что за ним должно сохраниться право устанавливать цены по весьма ограниченному кругу наиболее важных товаров. Они будут образовывать каркас системы цен, посредством которого государство должно влиять на положение дел на рынке, формировать основные пропорции в народном хозяйстве и, конечно, обеспечивать гарантии минимального прожиточного уровня. Исходя из этого, на союзном уровне должны устанавливаться цены на различные виды хлеба, мяса, молока, подсолнечное масло, сахар и т. д., а также на основные, имеющие массовое потребление, товары легкой промышленности и культурно-бытового назначения, составляющие набор продуктов, входящих в потребительскую корзину. К сожалению, это положение нарушается. Еще более деформирует систему цен и тем самым ведет к углублению диспропорций в народном хозяйстве самостоятельное повышение цен некоторыми союзными республиками. Глядя на них, дисциплину цен стали нарушать и входящие в их состав автономные республики, области, городские, районные и даже поселковые Советы. И в этих условиях уже не приходится говорить об укреплении общесоюзного рынка и налаживании эквивалентности обмена результатами труда между республиками и регионами. Отсюда вывод: нужен законодательный акт, запрещающий кому-либо произвольно менять цены на продукцию союзного уровня.

Если на основные товары массового потребления цены должны устанавливаться центром, то на товары, не имеющие массового спроса, могут действовать свободные цены, гибко, возможно, ежедневно реагирующие на конъюнктуру рынка. Соответственно количество централизованно устанавливаемых цен должно резко сократиться — примерно с 70—80 до 30—35%. По нашему мнению, чтобы «мягко» войти в рынок, не сделать каких-либо непоправимых ошибок в ценообразовании, на переходном этапе к рынку одновременно с твердыми и свободными ценами должны действовать регулируемые цены, представляющие собой этап замены свободными.

Если прейскурантные цены формируются под влиянием долговременных народнохозяйственных пропорций и устанавливаются на неограниченный срок действия, то посредством регулируемых цен государство должно воздействовать на текущие потребности. В частности, цены должны отражать сезонные или временные колебания в спросе.

Необходимо отметить, что с признанием равноправия многообразных форм собственности все цены, независимо от принадлежности продукции к собственнику, становятся рыночными. Каждый собственник, будь то индивидуальный производитель, кооператив, акционерное или государственное предприятие, отстаивая свои интересы, будет предлагать свою цену на товар, но окончательно цена, спрос на товар и признание его полезности будут определяться непосредственно на рынке. В этих условиях каждый собственник становится равноправным партнером экономических отношений, тем самым исключается всякий диктат в установлении цены со стороны какого-либо органа. Цены начинает диктовать непосредственно рынок на основе конкурентной борьбы между производителями за сбыт товаров. У кого цена будет ниже на свой товар, тот быстрее и продаст его. Таким образом, в результате реформы ценообразования коренным образом меняются взаимоотношения производства с рынком. Если раньше производитель, устанавливая цены на подавляющее количество товаров, диктовал условия функционирования рынка, тем самым регулировал его, то сейчас непосредственно рынок будет определять цены на подавляющее количество товаров, тем самым оказывать регулирующее влияние на производство.

Представляя республикам и предприятиям широкие права в области установления цен, государство будет защищать интересы общества, главным образом через налоговую политику, определенные отчисления от прибыли, через разработку законов и правил, регулирующих ценообразование, которые должны быть едиными для всей страны. Без этого не мыслится нормальное функционирование рынка.

Нынешняя реформа отличается от предшествующих пересмотров цен именно этой особенностью — тем, что в ее основе при установлении цен на уровне Союза лежит принцип их согласования с каждой республикой. Разграничение прав и обязанностей между центром и республиками, расширение области использования свободных цен позволяют свести к минимуму количество продуктов, на которые следует осуществить централизованное повышение цен. На ряд товаров их вообще следовало бы оставить без изменения. Это прежде всего товары первой необходимости, определяющие жизненный уровень трудящихся.

Вполне естественно, что если государство повышает цены, то оно обязано гарантировать людям, что их жизненный уровень не снизится. Напомним, что цель нынешней реформы — нормализовать систему цен, а не пополнить за счет их повышения бюджет государства. Поэтому государство должно компенсировать населению всю сумму, связанную с повышением цен. Такой порядок в большей степени соответствует принципам социальной справедливости. Но необходимо соблюдать важное условие — компенсационные выплаты республикам должны осуществля-

тятся только в том случае, если ими соблюдается общегосударственная дисциплина цен.

Особое значение для нормализации системы цен и уменьшения напряженности на потребительском рынке имеют эффективная финансово-кредитная политика, сокращение государственного бюджета. Это и понятно. Ведь цена является денежным выражением стоимости. Поэтому если финансовая система разбалансирована и происходит обесценение рубля, то цены могут расти, несмотря на то что себестоимость производства товаров будет снижаться. Во многом именно так и обстоит дело в настоящее время. Одна из причин — наличие огромной избыточной массы денег, вызывающей на рынке ажиотажный спрос.

Сегодня на потребительском рынке, по разным оценкам, сумма излишних денег (не считая отложенных населением для их реализации в будущем) составляет 60—100 млрд. руб. Не меньшая, если не большая сумма излишних денег находится в сфере производственного рынка. Если раньше финансы предприятий были буквально иссушены и они страдали от их недостатка, то сейчас, наоборот, предприятия переполнены финансами. И уже рынок страдает от их избытка, поскольку началось «бегство» от денег. В условиях товарного дефицита и ползущего роста цен население, чтобы избавиться от обесценивающихся денег, стало скупать чуть ли не все товары, которые имеются в продаже. Это дало мощный толчок для роста цен и углубления рыночных диспропорций. Аналогичная ситуация сложилась и на рынке средств производства. В связи с этим возникает проблема «связывания» излишних денег. Ряд экономистов предлагают решить ее посредством широкой распродажи государственной собственности в частные руки. Думается, что такая мера не даст ожидаемого результата. Отложенные деньги у большей части населения представляют собой целевые накопления («на старость» или же на покупку определенных товаров). Использовать их на приобретение акций, предприятий или каких-то других товаров мало кто станет. К тому же эти накопления в большинстве составляют небольшие суммы. Но даже если удастся к приобретению государственной собственности привлечь значительные суммы денег населения, проблема «связывания» денег все равно не будет решена. Таким образом, в известной степени можно решить проблему сбалансирования бюджета, ликвидации его дефицитности, но вряд ли удастся полностью оздоровить финансовое состояние. Ведь главный источник постоянного денежного дисбаланса — диспропорции народного хозяйства — сохраняется. Нарушенные диспропорции народного хозяйства — неоправданно большой удельный вес в народном хозяйстве отраслей тяжелой промышленности приводят к тому, что на рынок потребительских товаров и услуг в виде заработной платы работников промышленности и других отраслей поступает ежегодно не менее 20—30 млрд. руб. в виде избыточной массы денег, которые рынок не может обслужить. Поэтому главным условием оздоровления финансовой системы должно стать не «связывание» денег посредством распродажи государственной собственности, а ликвидация существующих диспропорций в народном хозяйстве, его внутренняя структурная перестройка и поворот к потребительскому рынку. Если это не удастся осуществить, возникает опасность того, что мы будем иметь сбалансированный бюджет при разбалансированной финансовой политике. Финансовое оздоровление страны должно базироваться на взаимодействии государства, предприятия и населения через совершенствование налоговой и кредитной политики.

Таким образом, сбалансирование рынка через развитие товарно-денежных отношений, создание единой для всей страны системы ценообразования, усиление покупательной способности рубля и повышение его роли как общенациональной валюты, совершенствование всей финансовой системы — вот главный путь оздоровления нашей экономики.

ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА

А. Ковтуненко,

*зам. генерального директора по экономике
Белорусского НПО вычислительной техники*

Одной из основных причин недостаточного уровня эффективности НТП является отсутствие комплексного подхода в организации инновационного цикла «научные исследования — разработка — производство — сбыт — обслуживание». В последние годы устранение этого недостатка возлагалось на научно-производственные объединения, межотраслевые научно-технические комплексы и другие формы интеграции науки и производства. Однако такого слияния не произошло ни в одной из действующих структур из-за различий хозяйственного механизма в научной и производственной деятельности, касающихся маркетинга, финансирования, планирования, стимулирования и взаимоотношений с заказчиком.

Следовательно, если не будет единства в экономическом механизме инновационного процесса, то и после перехода к рынку эффективность НТП не возрастет. Научные и проектно-конструкторские организации в целях получения прибыли будут заинтересованы в ненаукоемких разработках, не требующих риска и серьезных затрат по подготовке производства. Как правило, базисные инновации, открывающие новые направления в технике и технологии, таким критериям не отвечают.

Для их создания необходимы финансовые ресурсы, которые не может предоставить отдельно взятое предприятие. К тому же процесс формирования такой инновации, как правило, занимает несколько лет, а в условиях рынка и реализации принципа самофинансирования у самостоятельной научной организации также практически никогда не хватит сил самостоятельно финансировать базисную инновацию.

Поэтому основным звеном научно-технического прогресса должно быть комплексное предприятие, структура которого позволяет ему осуществлять весь цикл инновационного процесса — от разработки до сбыта и обслуживания у потребителя. Преимущество такой организации заключается в единстве финансирования всех стадий цикла и возможности за счет других видов деятельности финансировать длительные научные разработки, позволяющие на их основе создать гамму инноваций для промышленного производства и, следовательно, для потребителя. Но что особенно важно, научные и промышленные подразделения данного предприятия в силу единого хозяйственного механизма начинают работать на конечный результат, заключающийся в удовлетворении потребности потребителя. При этом их материальное вознаграждение поставлено в прямую зависимость от реализации конечного продукта совместной деятельности.

Проанализируем подробнее организационную структуру и механизм управления инновационным процессом на таком предприятии. Рассматривая стадии НТП, касающиеся непосредственно науки, необходимо отметить, что в настоящее время основное место в деятельности НПО и других научно-производственных образований занимают прикладные исследования, опытно-конструкторские и проектные работы. Причем удельный вес исследований по различным институтам колеблется в пределах 2—10%. Фундаментальные исследования на стыке науки с производством — редкость. При этом связь прикладной науки с академической и вузовской крайне формальна, а новые разработки часто мало чем отличаются от ранее созданных.

Пример иной организации научно-исследовательской работы можно видеть в американской корпорации «ЗМ», занимающей одно из самых престижных мест в США по качеству продукции, объему производства, квалификации кадров, и прежде всего по уровню управления. В ней действует принцип, требующий от ее сотрудников, чтобы ежегодно 25% дохода было получено от новых разработок, созданных в последние пять лет. В 1988 г. эти 25% составили 2,5 млрд. долл. В том же году на исследования и разработки израсходовано 700 млн. долл., или 28% выручки за новые изделия и 6% от всего объема реализации. Для сравнения отметим, что в Белорусском НПО вычислительной техники, занимающем ведущее положение на отечественном рынке информационной технологии, удельный вес научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в 1989 г. составил 2,6% к объему товарной продукции.

Однако основное отличие организации научных исследований состоит в том, что все подразделения корпорации нацелены на создание конкурентоспособной продукции. А это и открытие новых технологий, и учет требований и пожеланий потребителя. Центральные лаборатории работают с наибольшей степенью риска и, создавая новую технологию, только в 10% исследований достигают успеха. Однако считается, что неудачи — часть прогресса. Горизонт научного прогнозирования центральных лабораторий распространяется на период более 10 лет. Между лабораториями нет строгих границ, и на стыке различных технологий, разрабатываемых ими, могут рождаться наиболее перспективные направления НТП. Наряду с официально финансируемыми программами по разработке и производству новых изделий существует множество неофициальных. Сотрудники центральных лабораторий и специалисты вправе до 15% своего времени использовать на реализацию собственных идей. Условия созданы таким образом, что их идеи воплощаются на практике.

Центральные исследовательские лаборатории занимаются бизнесом отдаленного будущего, а лаборатории предметно ориентированных отделов — сегодняшнего дня. Период от начала их разработок до воплощения в изделия не превышает трех лет. Секторы лабораторий заняты бизнесом завтрашнего дня. У них этот период составляет 3—10 лет, в зависимости от вида разрабатываемого изделия.

В наших научных подразделениях такой преемственности нет. Напротив, как правило, разработчики изделия ведут его до опытного образца. Объясняется это тем, что основная часть разработок не содержит технологической новизны. Они или улучшают, или копируют ранее созданное, причем не всегда отечественной промышленностью. Кроме того, разработчики не имеют контактов не только с потребителем, но нередко и с предприятием-изготовителем. В лучшем случае с последним заключается договор о сопровождении изделия в производстве, в процессе которого устраняются конструкторские недостатки или вносятся изменения с учетом производственных условий и обеспеченности материалами.

Такой порядок предопределяется и действующим финансированием. Сохранение большого удельного веса бюджетного финансирования, получаемого через отраслевые министерства научно-исследовательскими организациями, освобождает их от необходимости работы с заказчиком. А монополизм многих НИИ обуславливает их диктат и игнорирование мнения потребителя.

Вместе с тем отсутствие экономической связи науки с производством, когда разработчик финансируется только до момента изготовления опытного образца и не участвует в получении прибыли, приводит к тому, что его не интересует процесс освоения продукции в производстве, ее конкурентоспособность, а также прибыль или убытки предприятия-изготовителя. Работа же в единой фирме предопределяет иной подход к заказчику и производству. Ведь размер финансирования зависит от средств, полученных в результате реализации в условиях конкуренции конечной продукции, а материальное поощрение распределяется между всеми участниками процесса создания изделий пропорционально их вкладу в формирование прибыли.

Функционирование научных и производственных коллективов как единого целого потребует, чтобы деятельность конструкторских бюро ориентировалась в первую очередь на потребителя и обратную связь производства и разработчиков изделий с рынком. Должна укрепиться и связь КБ с отделами, разрабатывающими новые виды продукции. Видимо, сохранять их действующую организационную структуру нецеле-

сообразно. Логичнее, если научные и технологические подразделения конструкторских бюро сольются с коллективами разработчиков новой техники, став их лабораториями. В результате эти коллективы приблизятся к производству и потребителям. Такое слияние позволит также существенно повысить эффективность финансирования и организации создания и постановки на производство новых изделий. Отделы, отвечающие за разработку конкретных видов продукции, по решению совета директоров получают соответствующее финансирование из средств объединения. Они не станут искать стороннего заказчика, как это происходит сегодня, несмотря на формальное включение научных подразделений в образования, объединяющие науку и производство, а в первую очередь должны будут заботиться о внедрении своих новшеств на промышленных предприятиях объединения, так как в условиях рынка самостоятельных предприятий, которые могли бы купить разработку, практически не останется. К тому же выгоднее будет продавать не ее, а готовые изделия и участвовать в прибыли от их реализации. Труд разработчиков сможет оплачиваться с учетом вклада в создание изделия. Вместе с тем такой подход заставит их думать о затратах предприятия-изготовителя, а следовательно, он потребует совместной работы конструктора и технолога, а также специалистов лаборатории, которые изложат конструктору условия заказчика и производства, требования по обеспечению конкурентоспособности. При этом специалисты смогут своевременно организовать соответствующую подготовку производства к быстрому освоению выпуска изделия. Только совместный параллельный, а не последовательный, как сейчас, труд конструкторов, технологов, дизайнеров, специалистов по маркетингу и организации производства с единым финансированием и материальным вознаграждением по результатам продажи продукции может повысить эффективность процесса создания новой техники.

В научно-исследовательских организациях должны появиться и подразделения, открывающие новые направления развития науки и техники. Как уже отмечалось, в настоящее время доля исследований в НИИ незначительна. Они финансируются за счет бюджетных средств и только в отдельных случаях из фонда научно-технического и социального развития. Отсутствует и установка на формирование научно-технического задела. Хозрасчет научных организаций ориентирует их на опытно-конструкторские работы, имеющие конкретных заказчиков.

В условиях же рынка объединение само будет заинтересовано в финансировании таких работ, которые обеспечат ему устойчивое положение и через 10—15 лет. Финансовые средства должны выделяться специализированным отделам, отвечающим за создание базисных инноваций. Однако из этого правила могут быть исключения. В ряде случаев объединение не в состоянии решить научно-практическую проблему, в которой заинтересовано общество. Поэтому нужны государственные целевые комплексные программы с выделением централизованных средств на их реализацию. Целесообразность решения таких проблем должна рассматриваться на основе рекомендаций академической науки с участием министерств и ведомств, формирующих стратегические направления развития техники и технологии.

Причем средства по одной программе должны быть в ведении одного органа, а не распыляться по ведомствам, как в настоящее время. Единство в финансировании позволит повысить ответственность за реализацию программы.

Именно по таким работам научные подразделения объединений в первую очередь должны иметь связь с академической и вузовской наукой. Безусловно, использование научного потенциала академических и вузовских ученых возможно и в разработках завтрашнего и сегодняшнего дня. Однако необходимо учитывать то, что вузовская и академиче-

ская наука далека от производства и не всегда способна выдавать документацию, которая непосредственно могла бы быть использована предприятием. Как правило, она требует очень существенной технологической и конструкторской доработки. Кроме того, в перспективе конкурентная борьба потребует сохранения секретов корпорации, что также может отрицательно сказаться на привлечении академических и вузовских ученых к разработкам не только завтрашнего и сегодняшнего дня, но и отдаленного будущего, хотя и в меньшей степени, поскольку открытие новых технологий предполагает еще и дальнейший поиск их конкретного применения.

В условиях рынка значимость территориального разграничения науки неминуемо снизится. Более важным фактором станет специализация. Поэтому для республиканского самоуправления она должна приобрести решающее значение. Поиск своего направления в науке и всемерное его развитие позволят территориальному хозяйству сохранить конкурентоспособность на общесоюзном уровне. Такой подход к территориальному аспекту механизма инноваций тем более оправдан, что в академической и в ряде случаев вузовской науке уже сложилась определенная специализация.

Что касается отраслевой науки, то в условиях регулируемых рыночных отношений ее функции и организационная структура, как и функции министерств и ведомств, должны измениться. Целесообразность сохранения самостоятельных специализированных институтов отпадет. По существу, выполняемые ими сегодня функции управления должны распределиться между академической наукой и аппаратом министерств и ведомств, которые будут отвечать за реализацию стратегических государственных интересов. Для осуществления этой задачи органу управления понадобятся кадры, не отслеживающие хозяйственную деятельность предприятий, а способные правильно выбирать пути развития отрасли с целью решения стратегических задач государства. В связи с этим наряду с существенным сокращением количества министерств и численности их аппарата они должны быть укреплены научными кадрами упраздненных отраслевых институтов, ориентирующимися в выборе стратегических приоритетов и определении разумных затрат на их реализацию.

В настоящее время определение затрат на научно-техническую продукцию — один из наименее разработанных вопросов. Отсутствует приемлемая нормативная база, которая хоть в какой-то степени могла бы позволить приблизиться к научно обоснованным затратам. В условиях насыщенного рынка эта проблема не имеет острого значения. При переходе же к рыночным отношениям нынешняя специализация научно-технических коллективов приведет к диктату последних и получению ими незаработанных средств. С развитием хозрасчета этот процесс наблюдается уже сегодня. Однако мера, предусмотренная постановлением Совета Министров СССР от 5 февраля 1990 г. по ограничению прибыли, оставляемой на предприятии в размере 30% к фактическим затратам, не только не достигает цели, но и сдерживает хозяйственный расчет. Предприятия стали стремиться повысить фактические затраты как путем дополнительного приобретения материалов и специального оборудования, так и посредством увеличения окладов и доплат на период проведения особо важных работ. Ведь в условиях первой модели хозрасчета заработная плата включается в фактические затраты. Если же учесть, что в настоящее время лишь отдельные коллективы перешли на вторую модель, то такое увеличение заработной платы происходит во всех организациях разработчиков. Не останавливает и введенный в конце 1989 г. налог на прирост заработной платы.

Как видим, мера, призванная уменьшить выплаты из фонда оплаты труда, привела к противоположному результату. Кроме того, если

раньше научно-исследовательские и проектные институты стремились расширить объем работ с целью увеличения прибыли и фонда материального поощрения, то сейчас они лишь набирают объемы, достаточные для формирования фонда заработной платы, который могут реализовать, ибо прибыль сверх 30-процентного уровня перечисляется в бюджет. По ряду институтов снижение объемов может составить 30—50%. Остается только моральный аргумент о необходимости опережения темпов роста объемов производства над темпами заработной платы. Однако материальные стимулы, как правило, берут верх.

Выходом из создавшегося положения, на наш взгляд, может явиться ориентация на мировые цены. Это тем более важно, что, переходя к конвертируемому рублю и развивая связи с зарубежными партнерами, мы вынуждены будем производить только то, что не дороже на западном рынке. В противном случае потребителю выгоднее будет покупать продукцию иностранных фирм. Частично это проявляется и сегодня. И можно услышать мнения, что для сохранения отечественной промышленности, продукция которой в 2 раза дороже импортной, необходимо закрыть границы и прекратить создавать совместные предприятия. Однако этим путем мы шли все предыдущие годы, и результат не радует.

Напротив, переход к мировым ценам, сложившимся на рынке, где действует конкуренция, позволит найти свое место в мировом разделении труда, активизировать промышленность в целом — от разработчика до изготовителя, ибо ей реально будут противостоять производители, более преуспевшие в своем деле. Такой подход к решению вопроса о ценообразовании важен еще и потому, что он помогает учесть в цене на промышленную продукцию затраты и прибыль научных организаций, входящих в объединение или продавших ей свои разработки. В действующих же ценах учитываются только затраты конструкторских бюро промышленных предприятий. А сам процесс создания изделий оплачивается или из бюджета, или из централизованных (на уровне отрасли) фондов. Поэтому современные оптовые цены не отражают действительной стоимости продукта не только потому, что в них, как правило, существенно завышены трудовые затраты и другие статьи калькуляции, но и в связи с тем, что не учтены затраты на создание изделия.

Переход к рынку должен существенно ослабить перераспределительный процесс на уровне государства, состоящий в том, что у промышленных предприятий вначале изымается более 70% прибыли, а затем оплачиваются, нередко без знания дела или под давлением заинтересованных лиц, затраты не только на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, но и на другие виды деятельности. Только нормальные ценообразование и налогообложение, позволяющие получить доход, необходимый для финансирования всего инновационного цикла, создадут условия для повышения эффективности вложений, осуществляемых предприятиями, а следовательно, и для ускорения научно-технического прогресса.

Действуя в рамках одного объединения, научные, конструкторские и промышленные подразделения должны иметь договорные отношения, несмотря на то, что на рынке в основном реализуют готовый продукт, в цене которого учтены все затраты на его создание и, следовательно, выступают перед клиентом как единое целое. Товарно-денежные отношения следует распространять и внутри объединения. Причем чем шире хозяйственная самостоятельность, тем нагляднее для каждого работника результаты его труда и тем более прочная связь между ними и материальным вознаграждением.

На сегодняшний день в нашей промышленности внутрипроизводственный хозяйственный расчет научно-исследовательских и конструкторских организаций получил определенное развитие. Самостоятельные отделы и отделения имеют лицевые счета и несут ответственность за

свое материальное благополучие. Однако реальных связей с производством, оформленных финансовыми договорами, до настоящего времени нет. Причиной тому — бюджетное финансирование науки и изъятие средств у предприятий, необходимых им для оплаты труда разработчиков изделий.

Лишь на отдельных предприятиях функциональные подразделения финансово самостоятельны. Логично, если научно-исследовательские подразделения будут не содержать вспомогательные службы, а оплачивать их услуги и выполняемые работы. Как свидетельствует практика, при таком подходе к организации внутрипроизводственного хозрасчета существенно сокращается объем требуемых услуг. Подтверждением этому может служить деятельность вычислительных центров предприятий и институтов. С установлением цены на машино-час, причем той, которая по величине ниже прейскурантной, резко снижается загрузка центров. Разработчики, вынужденные считать деньги, серьезно пересматривают свою потребность в машинном времени. А коллектив вычислительного центра с учетом того, что ему нужно иметь достаточно средств не только для оплаты труда своих сотрудников, но и для того, чтобы рассчитаться с предприятием по установленным платежам и создать фонды экономического стимулирования, ищет работу на стороне или сокращает часть людей и продает высвободившееся оборудование.

Опыт показывает, что чаще приходится идти по второму пути, так как этот процесс охватывает все предприятия. Напротив, службы материально-технического снабжения, транспорт, ремонтные, строительные и полиграфические увеличивают объем работ как за счет дополнительных услуг, оказываемых внутри предприятия, так и сторонним организациям. Например, в НПО «Спектр» Минрадиопрома СССР, перешедшем в 1989 г. на внутрипроизводственный арендный подряд, он возрос более чем в 2 раза.

Вместе с тем необходимо отметить, что вышеупомянутое постановление сделало ненужной работу по формированию договорных отношений внутри предприятия. Коллективы понимают, что если удалось заключить с заказчиком договор, позволяющий получить дополнительную прибыль, то, когда 70% ее от фактических затрат изымается в бюджет, целесообразнее поделиться сметной стоимостью не только с научно-исследовательскими и проектными подразделениями — соисполнителями работы, но и со вспомогательными службами, увеличив фактические затраты, а следовательно, и размер прибыли, остающейся на предприятии.

И тем не менее самое слабое звено в инновационном цикле — связь науки с производством. Поэтому-то и нужны договорные отношения даже между отдельными подразделениями объединения, занимающимися разработкой, изготовлением опытных образцов и выпуском серийной продукции, которые будут стимулировать их деятельность по удовлетворению интересов потребителя. Для их организации необходимо, во-первых, такое совершенствование налоговой системы, чтобы в объединении, отвечающем за весь инновационный цикл, оставалось не менее 60% получаемой прибыли; во-вторых, договоры должны заинтересовать разработчиков и их лаборатории, осуществляющие связь с производством и потребителем, в увеличении прибыли, получаемой на последней стадии цикла — на предприятии.

Наибольшая сложность связана с разработкой механизма планового распределения прибыли. Однако, на наш взгляд, единых рекомендаций здесь быть не может. В каждом конкретном случае распределение должно осуществляться с учетом технической новизны и главным образом затрат живого труда в процессе создания изделия. С этой

целью необходимо повысить внимание к нормированию труда разработчиков.

Например, в корпорации «ЗМ» нормирование труда разработчиков организовано следующим образом. Раз в два года проводится так называемая техническая ревизия лабораторий и отделов. За организацию ревизии отвечают подразделения, занимающиеся корпоративным планированием. Эффективность работы лабораторий и отделов анализируют приглашаемые технические директора и ученые корпораций, являющиеся лучшими представителями технической мысли и выступающие на момент ревизии внешними экспертами. Примерное количество экспертов — около 10 чел. В круг рассматриваемых вопросов входят следующие: являются ли специалисты лабораторий и отделов достаточно подготовленными, насколько верно они оценивают перспективу развития направления, по которому работают, оценивается количество сотрудников, занятых данной проблемой, изучается их профессиональная структура, на сколько уникальны разрабатываемые ими изделия, какова их конкурентоспособность, какую прибыль может принести их реализация.

В результате экспертизы каждые два года оцениваются потенциальные возможности всех лабораторий и отделов, анализируется вероятность будущих успехов или потерь. Материалы ревизий представляются управляющему и носят рекомендательный характер. Менеджеры вправе самостоятельно принимать решение о расширении или ускорении работ или, напротив, о их закрытии. Это же относится и к вопросам о качественном и количественном составе лабораторий и отделов.

Такой подход к нормированию интеллектуальной деятельности представляется наиболее приемлемым, ибо нормирование инженерного труда в традиционном понимании до настоящего времени положительных результатов не дает. Трудоемкая работа по подбору аналогов изделий, их приравнению к образцу оборачивается практически ничем.

Что касается заработной платы, то в настоящее время действующие системы окладов нередко сдерживают повышение эффективности работы. Специалист может получить только 1,5 оклада в месяц с учетом надбавок и премию, составляющую, как правило, 30—50% от него. Слабая связь материального вознаграждения с результатами труда обусловила уход наиболее подготовленных специалистов в кооперативы.

С развитием хозяйственного расчета в 1988—1989 гг., т. е. внедрением на предприятиях его второй модели, когда фонд заработной платы в науке формировался не по нормативу от сметной стоимости и тем более не выделялся на уровне базовой величины, как это было до перехода на первую модель, отток кадров из государственного сектора существенно уменьшился. Реальное влияние на формирование фонда оплаты труда, который создавался как итог хозяйственной деятельности, активизировало работу коллективов.

Еще большие стимулы давал арендный подряд, когда коллективы получали возможность не только формировать фонд оплаты труда, но и распределять его в соответствии с вкладом каждого, используя действующую систему окладов в качестве рекомендуемого документа, определяющего минимальную величину оплаты труда.

В этих условиях нормирование обрело новое развитие. Специалист получает оценку своего труда ежечасно, и коллектив, распределяя заработанные средства, достаточно полно оценивает его вклад в конечный результат.

Такая организация труда используется в НПО «Спектр» и, несмотря на трудности и недостатки внутреннего характера, оценивается коллективом как весьма эффективная. Однако принятые меры по налогообложению и распределению прибыли свели эффективность арендного подряда к нулю. В итоге идея, заключающаяся в повышении экономических стимулов к работе, практически заморожена.

Отсутствие строгого и компетентного приема выполненных работ, монополизм, приводящий к росту договорных цен, а также низкий удельный вес промышленности, производящей товары народного потребления, обусловили необходимость принятия антихозрасчетных мер. В противном случае инфляция могла обостриться еще больше.

Арендный подряд и аренда должны быть переходной формой к коллективной собственности, когда коллективы, постепенно выкупая и создавая основные производственные фонды за счет получаемого дохода, смогут стать полновластными хозяевами предприятий. Персонификация собственности состоит в том, что каждый работающий знает, какой ее объем принадлежит ему, и что результаты коллективного труда распределяются с учетом этой доли, а после выхода на пенсию на протяжении амортизационного срока созданных его трудом основных производственных фондов он сможет получать дивиденды от использования принадлежащей ему собственности. Следовательно, труд человека на благо коллектива и его самого будет существенно продуктивнее.

Большие возможности в этом плане представляют также акции предприятий. Специалист, вложивший свои деньги в развитие производства, на котором работает, становится кровно заинтересован в улучшении его хозяйственной деятельности. В действие вступают те же стимулы, что и при коллективной собственности. При этом большую эффективность имеют акции, проданные именно членам предприятия, поскольку сторонние их владельцы не влияют на улучшение его работы.

Важно, чтобы коллективы самостоятельно распределяли заработанные деньги не только между заработной платой и дивидендами за собственность в виде основных фондов и акций, но и между накоплением и потреблением. Рынок заставит думать о завтрашнем дне.

Представляется целесообразным отойти от строгого регламентирования индивидуальной заработной платы и распределения ее на оклады и премии. На наш взгляд, рационален такой подход, когда коллектив в зависимости от портфеля заказов устанавливает каждому работнику ежемесячный аванс с учетом его квалификации и потенциальных возможностей. При этом в качестве рекомендаций могут использоваться действующие системы тарифных ставок и окладов. Ежемесячно коллектив или его руководитель на основе результатов труда может увеличить или уменьшить величину аванса своим сотрудникам. Окончательно заработанные средства распределяются после выполненной работы с учетом итогов деятельности за весь период. Коэффициент трудового участия устанавливается автоматически, исходя из заработанных средств за время выполнения работы. Вместе с тем в этот расчет можно вносить изменения в соответствии с результатами труда каждого специалиста, которые не были учтены во время выплаты аванса.

Заработная плата руководителей предприятий и функциональных подразделений тоже должна быть поставлена в зависимость от динамики дохода и их вклада в его формирование. Так, зарплата работников экономической службы в большей степени должна зависеть от величины дохода, чем специалистов хозяйственной службы.

Важно также устранить влияние на заработную плату факторов, не относящихся непосредственно к трудовой деятельности специалиста. Таких, например, как его поведение за пределами предприятия или общественная активность.

При организации оплаты труда, как и работы в целом, не обязательно придерживаться действующих структур. Если у ученого или инженера появилась технически перспективная идея, то внутренний хозрасчет должен способствовать созданию условий для ее реализации. Примером таких условий могут быть временные творческие коллективы, в которых действует своя система оплаты труда. Важно, чтобы стремление к новаторству поощрялось материально, а возможные ошибки не были непреодолимым препятствием для реализации идей.

Таким образом, назревшие преобразования в организации форм научной и производственной деятельности, совершенствование стимулов для творческого труда должны привести к ощутимому повышению эффективности научно-технического прогресса.

РЫНОК ПРОДОВОЛЬСТВИЯ — КАКИМ ЕМУ БЫТЬ?

Г. Елистратов,
нач. отдела Госплана СССР

Коренной вопрос, вставший перед нашей экономикой на данном этапе, — каким быть рынку? От его практического решения зависит судьба людей, уровень их благосостояния. Особенно актуален этот вопрос в сфере продовольственного снабжения населения. Многих беспокоят будущие цены и особенно на продовольствие. Статистика свидетельствует, что 22 % семей почти весь свой доход используют на питание, 38 % населения — более половины. Если учесть, что цены на городских колхозных рынках стремительно растут, то положение уже осложняется для большинства населения. К тому же постоянный дефицит многих продовольственных товаров на прилавках магазинов создает нестабильную социальную обстановку. То, что происходит с продовольственным снабжением в последнее время, выходит за пределы прежних трудностей, хотя и раньше эта проблема была одной из центральных. Ее пытались решать разными путями: разработкой Продовольственной программы в 1982 г., принятием экономических мер, касающихся закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, списанием задолженности с колхозов и совхозов, улучшением их материально-технического обеспечения. Это дало определенные результаты. Темпы прироста продукции сельского хозяйства повысились и за 1984—1986 гг. в среднем за год составили 2,6 %. Однако введенные меры быстро исчерпали себя, и уже с 1987 г. в отраслях агропромышленного комплекса вновь стали проявляться тенденции к снижению набранных темпов. Среднегодовой прирост продукции сельского хозяйства за 1987—1989 гг. составил только 1,5 %. Встал вопрос о целесообразности деятельности органов управления агропромышленным производством, следствием чего явилась ликвидация в 1989 г. Госагропрома СССР. Усилился процесс децентрализации управления, и решение продовольственных вопросов было передано союзным республикам. Однако многие из них до сих пор адресуются центру, а по существу, неудовлетворительно решаются как в центре, так и на местах.

Процесс четкого разделения функций между центром и республиками затянулся, усилилась безответственность. Опасна эта ситуация тем, что за последнее время стали быстро сокращаться площади под трудовыми культурами, особенно в труднедостаточных хозяйствах, устойчивой стала тенденция уменьшения поголовья крупного рогатого скота и прежде всего коров в колхозах и совхозах. Положение ухудшилось также из-за организационных трудностей в уборке урожая, которая проводилась при значительно меньшей помощи городов и промышленных центров.

Как известно, 1990 г. в земледелии на всей территории страны оказался весьма благоприятным. В большинстве регионов созрел хороший урожай зерновых, овощей, плодов, винограда, бахчевых культур, сахарной свеклы, масличных. Но уборка его шла плохо, что особенно заметно по прилавкам овощных магазинов. Медленно заготавливали зерно, сахарные заводы неудовлетворительно подготовлены к сезону переработки сахарной свеклы. По нашим расчетам, в 1990 г. производство продовольственных товаров на душу населения в сопоставимых ценах сохранится всего лишь на уровне 1989 г. Неудовлетворенный спрос населения на продовольствие с 40 млрд. руб. в 1989 г. возрастает до 45—50 млрд. руб. в 1990 г.

Тяжелое положение с продовольственным обеспечением в основном связывают с переходом на рыночные отношения, и поэтому большинство населения имеет предубеждение к рынку. Однако это прежде всего результат ослабления организаторской работы, серьезных застарелых недостатков в развитии агропромышленного комплекса, стремления отдельных руководителей воспользоваться предоставленной свободой действий с узких местнических позиций. Бесспорно налицо и объективные причины — недостаток трудовых ресурсов для самостоятельного ведения хозяйства, устаревшее технологическое оборудование, отдельные низкорентабельные производства. Все это было и ранее, но под влиянием верхних структур управления таким процессам не давали развития.

Многочисленные примеры свидетельствуют о том, что и сегодня там, где применяются более эффективные методы в организации агропромышленного производства, положение с продовольственным обеспечением несколько лучше. Об этом говорит опыт Белгородской и Орловской обл. РСФСР, Кустанайской и Кокчетавской обл. Казахстана, ряда областей Белоруссии, Украины, хотя общее неудовлетворительное положение с продовольствием ощущается и там.

Отказавшись от прямого вмешательства в сферу производства, многие местные и республиканские органы активно занялись перераспределением произведенного продукта и, к сожалению, лишь в этом видят путь решения сложных проблем. При формировании плановых ресурсов, особенно для общесоюзных потребителей, представители республиканских и местных органов усиленно борются за снижение показателей, а в период реализации плана допускают значительное его невыполнение. В 1989 г., по существу, были сорваны планы поставок в общесоюзный фонд мясных и молочных продуктов, планы заготовок зерна в централизованне фонды, что вызвало необходимость увеличения завоза его по импорту. В текущем году невыполнение плана и обязательств по взаимным поставкам усилилось. Несвоевременные поставки наносят огромный урон населению, вызывают социальную напряженность и раздражение, которые обостряются тем более в условиях рыночных отношений. К негативным тенденциям можно отнести и развивающийся в стране простой товарообмен — продукты села на промышленные изделия, технику, стройматериалы. Эта порочная система порождает диктат, вымогательство и другие отрицательные явления. В настоящее время необходим обмен продукцией, но прежде всего организованный между регионами страны. За многие годы сложились определенные хозяйственные связи, разделение труда, специализация производства. Например, только республики Средней Азии могут производить хлопок, нужный всей стране. Свеклосахарное производство сконцентрировано на Украине, в Молдове и на юге России. Крупным производителем высококачественной овечьей шерсти является Киргизия, а мяса и молока — Белоруссия и Прибалтийские республики. Сегодня не менее 20—25% продовольствия практически в каждой республике поступает из других республик, а в отдельных — больше. В этих условиях стремление только к созданию регионального продовольственного рынка приведет к еще большему оскудению нашего и без того небогатого рациона. Кроме того, без ввоза и вывоза сельскохозяйственных продуктов и особенно сырья (хлопка, льна, шерсти) невозможно организовать работу предприятий легкой промышленности на территории многих республик.

Отметим, что ежегодно обмен продукцией агропромышленного комплекса между союзными республиками осуществляется на сумму более 26 млрд. руб. По существу, ни одна союзная республика не обходится без ввоза продовольствия и сырья. РСФСР, например, ежегодно ввозит агропромышленной продукции на сумму свыше 14 млрд. руб., что значительно превышает вывоз. Аналогичное положение во всех Прибалтийских республиках.

Полное самообеспечение республик продовольствием в настоящее время носит больше теоретический, нежели практический характер. На довольно прочной основе можно проводить работу только по сбалансированному ввозу и вывозу сельскохозяйственного сырья и продовольствия, сохранению на ближайшие год-два сложившихся связей. Существующая система почти полного изъятия по госзаказу сырья и ограниченной плановой поставки продовольствия сегодня не отвечает новым экономическим требованиям. Однако отказаться сегодня от специализации — значит совершить крупную ошибку.

В такой крайне сложной продовольственной ситуации предстоит осуществить переход страны к рыночной экономике.

Негативные процессы, происходящие в агропромышленном комплексе, свойственны не только этой отрасли, они полностью отражают положение в стране, экономическую и политическую нестабильность, переживаемую нашим обществом. В нынешней ситуации переход к рынку — необходимость. Считается, что агропромышленный комплекс наиболее подготовлен к рыночным отношениям, и это действительно так. Еще недавно основная масса продовольствия поступала потребителю через рынок. В настоящее время около трети продовольствия поступает от личного подсобного хозяйства населения, через колхозный рынок и потребительскую кооперацию. С 1989 г. вся плодоовощная продукция и картофель в стране, по существу, реализуются по договорным ценам, которые формируются не без влияния спроса и предложения.

Свободно устанавливаемые цены, учитывающие спрос и предложение, — основной элемент рынка, влияющий на интересы производителя и потребителя.

На протяжении многих лет в стране действовали централизованно устанавливаемые закупочные и розничные цены, между которыми в последние годы нарастал разрыв — закупочные цены неоднократно повышались, а розничные оставались без изменения. Разница между ними покрывалась из средств государственного бюджета. Государственные дотации только на мясо и молоко превысили в 1989 г. 40 млрд. руб. Если переложить эту сумму на потребителя, то это ощутимо отразится на жизненном уровне трудящихся, тем более что рост цен даже после их приведения в соответствие с предложением не остановится. Можно предположить, что в нынешней ситуации со снабжением населения мясными и молочными продуктами цены на них, по сравнению с действующими розничными ценами, повысятся не менее чем в 3—4 раза.

В этой обстановке **постепенный** переход на свободные цены наиболее предпочтителен. Повышение закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию заметно отразится на заинтересованности в ее производстве. Однако не менее важный вопрос — по каким ценам дойдет продукция до потребителя. На наш взгляд, лучше осуществлять ее на основе регулирования розничных цен на часть продовольствия. Реализация отдельных продуктов питания (хлеб, растительное масло, молоко, сахар) по фиксированным ценам и гарантированные объемы их продажи населению создадут более устойчивую обстановку, позволят на прочной основе произвести компенсацию населению повышения розничных цен на эти виды питания.

О каких объемах продовольствия, регулируемых в масштабах страны, идет речь? По нашим расчетам, это 60—70 % товарной продукции, фактически сложившейся за последние 3—5 лет.

Государственные ресурсы продовольствия, сформированные на такой основе, целесообразно разделить на три части. Первая, и по объемам самая основная (около 60% продукции), остается для организации снабжения местного населения на уровне областей, вторая — направляется на формирование республиканских ресурсов для поставки

в города, промышленные центры, и третья (до 15 %) — для обеспечения общесоюзных потребителей, прежде всего армии.

Образование общесоюзного и республиканского фондов продовольствия должно осуществляться на равнонапряженной основе. На 1991 г. предлагается формировать поставки продукции в общесоюзный фонд для всех республик в размере 15 % фактической товарной продукции, полученной за последние годы. По усмотрению республиканских органов должны устанавливаться размеры необходимых поставок для республик. При этом можно иметь не только фиксированный процент товарной продукции, но и применять другие показатели: поставка продукции на гектар пашни и сельскохозяйственных угодий, производственный потенциал. Нужно, чтобы у товаропроизводителей появилось объективное стремление наращивать производство.

Введение обязательных поставок продукции неоднозначно воспринимается руководителями колхозов и совхозов. И здесь важно отметить положительное решение по этому вопросу учредительного съезда Крестьянского союза СССР, отразившееся в его резолюции.

Продукция, поступившая в государственные ресурсы в счет обязательных поставок, должна реализовываться населению по твердым фиксированным ценам, а сверх того приобретаться по рыночным или иным свободным, а также продаваться ее владельцами по своему усмотрению.

В переходный период оставшиеся у товарных производителей 30—40 % продукции позволят им направлять ее на рынок, набирать необходимый опыт работы в новых условиях. При этом нельзя не учитывать и положение более половины хозяйств, не имеющих необходимой производственной инфраструктуры (дорог, хранилищ, цехов переработки и т. п.). Их существование связано с возможностью реализации продукции в период ее уборки зачастую силами и средствами привлеченных людей, прежде всего заготовителей. Заготовка продукции у таких хозяйств по государственным ценам позволит развивать производство или хотя бы поддерживать его на сложившемся уровне. Если не гарантировать отдельным хозяйствам помощь в реализации их продукции, может неизбежно произойти спад производства, чего допускать нельзя.

По желанию некоторых хозяйств, не готовых сегодня конкурировать с более сильными, самим торговать своей продукцией, местным органам следует пойти им навстречу и в дальнейшем полностью закупать их продукцию, как это делается в настоящее время.

Одновременно, хотя бы на 1991 г., необходимо сохранить для агропромышленного комплекса целевую поставку материально-технических ресурсов, объем которых будет формироваться промышленными предприятиями через систему государственных заказов.

Таким образом, формируется целый комплекс регуляторов, позволяющих осуществить более плавный и безболезненный переход к рынку. Утверждать необходимость резкого перехода к рыночной экономике, полного исключения планового регулирования нецелесообразно.

Бесспорно, методы планирования в том виде, как они сложились за многие годы, уже неэффективны. Они должны существенно измениться: быть более демократичными, отражать реальную экономическую ситуацию, а также широкие права местных и республиканских органов. На союзном уровне должна возрасти роль прогнозных оценок, прежде всего принимаемых центром экономических мер.

В новых условиях коренным образом следует изменить всю работу по организации продовольственного обеспечения. Колхозы и совхозы могут быть конкурентоспособными, эффективно вести производство, бороться за качество своей продукции и большую самостоятельность, создавать необходимую для рыночных отношений инфраструктуру, чувство хозяина производства. Сейчас налицо условия для всех форм хозяй-

ствования на земле, и не следует их противопоставлять. Однако очевидно, что главная роль в производстве сельскохозяйственной продукции по крайней мере в ближайшие годы будет принадлежать колхозам и совхозам. На наш взгляд, спешить их преобразовывать в другие формы хозяйствования нецелесообразно.

Большое внимание должно уделяться личному подсобному хозяйству на селе, в котором мы видим верный и быстрый путь наращивания производства. Там, где есть условия, должны создаваться самостоятельные крестьянские хозяйства, увеличиваться число арендаторов.

В республиках надо продолжать организацию всевозможных объединений, союзов, ассоциаций. Нужны они и на союзном уровне. Работа по созданию необходимой инфраструктуры рынка требует значительных сил и средств, и нельзя ее растягивать на долгие годы.

Учитывая важную роль и ответственность местных органов за снабжение продовольствием в каждом районе, области, крае, республике, соответствующим службам потребуется разрабатывать **балансы по видам продовольствия**. Такая работа в определенной мере проводилась на уровне некоторых областей и республик.

Переход на рыночные отношения — крупный фактор ускоренного развития производства. Однако он может действовать в полную силу только при условии объединения усилий всех республик. Речь идет прежде всего о том, какой рынок мы хотим иметь? Работа с представителями союзных республик по проектировкам на 1991 г. показывает наличие различных мнений по этому вопросу, но в конечном счете предпочтение отдается образованию **общесоюзного рынка**, так как это более эффективный путь решения проблемы. Для этого в стране должны прогнозироваться и учитываться товарные ресурсы основных видов сырья и продовольствия, т. е. создаваться своеобразный банк данных, которым могут пользоваться все республики. Это позволит в масштабах страны быстрее соединить интересы отдельных республик, установить наиболее выгодные экономические связи по горизонтали, закрепить их определенными соглашениями. Принципиальное значение при этом имеет решение вопроса, связанного с общесоюзным балансом сырья и продовольствия, с их экспортом и импортом. Естественно, что в условиях экономической самостоятельности каждая союзная республика вправе пополнять свои ресурсы за счет ввоза продовольствия и сырья из других стран. Но, с другой стороны, это породит ненужную конкуренцию между республиками — покупателями на внешнем рынке, что приведет к отрицательным последствиям. Лучше эту работу проводить при согласии республик в масштабах страны.

Таким образом, реально возникает необходимость создания коллегиального центра, работающего не на принципах диктата, а прежде всего партнерства, консолидирующего стремление республик к организации единого продовольственного рынка. Выполнение таких функций какой-либо из республик, например, Россией, может расцениваться негативно. На наш взгляд, целесообразно создание координационного центра, способного осуществить работу по организации ввоза и вывоза сырья и продовольствия из республик.

Для успешного проведения работы на сбалансированной основе каждая республика может приобрести продовольствия и сельскохозяйственного сырья на сумму, соответствующую оценке ее вывоза. Естественно, что расчет возможно производить не только за продукцию агропромышленного комплекса, а по всей номенклатуре производимой продукции всех отраслей народного хозяйства. По нашему мнению, это не мешает установлению горизонтальных связей между республиками.

В условиях рынка масса товаров, их высокое качество определяют роль и место товаропроизводителей. Только при насыщении рынка то-

варами в полную силу заработает рубль. Появится стремление у предпринимателя, трудового коллектива, предприятия иметь необходимые средства, использовать их по своему усмотрению. По нашему убеждению, это возможно лишь при регулируемом рынке.

Однако в настоящее время товарная масса рынка формируется сложно. Многие союзные республики необоснованно занижают свои товарные ресурсы, особенно объемы вывоза. Так, если в 1986—1989 гг. только в плановом порядке в среднем за год перераспределялось около 2500 тыс. т мясопродуктов и более 14 млн. т молокопродуктов, то на 1991 г. эти цифры занижены в 3 раза.

Предложения республик направлены на уменьшение производства продукции, хотя анализ имеющихся условий показывает, что они, располагая большими возможностями, сильно подстраховываются, опасаясь новых экономических отношений.

Предметом особой обеспокоенности при переходе к рынку остается снабжение населения хлебом и хлебобулочными изделиями, хотя для этого не было бы оснований при четкой организации дела. В стране достаточно производится продовольственного зерна, и практически всю потребность в нем можно удовлетворить без импорта. Сказываются трудности перевозок значительного количества зерна и муки сейчас и в перспективе, поскольку потребность в них многими союзными республиками в силу их природно-экономических условий не обеспечивается. Для ликвидации такого положения в центре нужен орган, регулирующий направление этой работы.

При переходе к рыночным отношениям остаются нерешенными и другие вопросы. Так, в стране за последние два десятилетия сформировалась высокоэффективная система по производству куриных яиц и мяса птицы. Она представлена крупными птицефабриками, которых в стране более тысячи. Многие по своим показателям вышли на мировой уровень. Наряду с ними были построены и действуют крупные животноводческие комплексы, которые по своим технико-экономическим показателям значительно превосходят показатели обычных ферм колхозов и совхозов.

Все птицефабрики и крупные животноводческие комплексы, как правило, обеспечивались кормами из централизованных государственных ресурсов. Но при децентрализации ресурсы кормов будут в основном формироваться в республиках и областях. Нарушение отработанного подхода к крупным специализированным предприятиям требует организованного перехода на новые формы. Прежде всего необходимо повсеместно определить, что можно без ущерба для дела передать на места, и включить птицефабрики, комплексы в объединения, создаваемые в районах и областях для того, чтобы совместными усилиями колхозов, совхозов вести производство с использованием имеющихся мощностей. Возможно, что часть таких крупных специализированных предприятий целесообразно сохранить на республиканском уровне, обеспечивать их кормами и другими ресурсами за счет создаваемых там фондов. Не исключается объединение на общесоюзном уровне отдельных предприятий, прежде всего по вопросам селекции, семеноводства и др.

Переход на принципиально иные экономические отношения неизбежно вызовет соответствующие изменения в организации производства. При этом разрушить десятилетиями сложившееся нетрудно, значительно больше сил и средств потребуются на создание нового. Поэтому лучше максимально сберечь то, что уже есть, и сделать упор на совершенствование организации труда и производства.

ЗЕРНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО СТРАНЫ

Л. Ващуков,

*нач. управления Госкомстата СССР,
канд. экон. наук*

А. Манелля,

*зав. лабораторией НИИ Госкомстата СССР,
канд. экон. наук*

Ю. Живилин,

нач. отдела Госкомстата СССР

Уровень развития зернового хозяйства во многом определяет экономическое положение страны, продовольственное обеспечение населения основными видами продуктов питания, состояние кормовой базы животноводства (около двух третей ресурсов зерна используется на фуражные цели). Валовая продукция сельского хозяйства в целом зависит от объемов производства зерна.

Несмотря на постоянное сокращение до недавнего времени посевных площадей в стране, его среднегодовое производство в 1986—1989 гг. составило 207 млн. т. В текущем году на полях страны зрел очень хороший урожай. К сожалению, полностью убрать его без потерь не удалось. Экономика страны оказалась не готовой к столь удачному году. На начало августа в хозяйствах насчитывалось 701 тыс. шт. комбайнов, т. е. на один зерноуборочный комбайн приходилось 154 га посевной площади. К страде оказались неподготовленными 71,5 тыс. машин, следовательно, на оставшиеся нагрузки возросли. Производительность отечественных комбайнов невысокая, а в условиях нынешнего года (густой, высокий хлебостой, влажность, полеглость и т. д.) она значительно уменьшилась. Хорошо зарекомендовавших себя комбайнов «Дон М-1500», к сожалению, насчитывается всего 33 тыс. шт. Но и из них 1,4 тыс. были неисправны.

На объемы сбора зерна повлияли и неорганизованность работников села, и необеспеченность ресурсами. В ряде мест по горькой традиции вновь не оказалось запасных частей, горючего, автомашин, складских емкостей, машин и сушилок для подработки зерна. Особенно отрицательно на уборке урожая сказались невыполнение договорных обязательств по обеспечению горюче-смазочными материалами. Автомобильного бензина недопоставлено в 20 областей, краев и АССР, дизельного топлива — в 37. В связи с этим во многих колхозах и совхозах появилась растерянность. Принятые правительством меры несколько улучшили ситуацию, но все поправить не удалось.

На СССР приходится 15% мировых посевов зерновых культур, однако производство зерна составляет только 11% мирового. Это связано с низкой урожайностью зерновых культур, которая в 1989 г. была более чем на 6 ц/га ниже среднемирового уровня. По размерам посевной площади зерновых культур в расчете на душу населения СССР занимает третье место в мире (после Австралии и Канады), а по производству зерна на душу населения — девятое (после Канады, Австралии, Венгрии, США, Болгарии, Аргентины, Франции, Чехословакии). В СССР на душу населения зерна производится в 2 раза больше, чем в Китае, и в 3,7 раза больше, чем в Индии. В то же время среднегодовой импорт зерна в СССР за последние 4 года (1986—1989 гг.) превысил 30 млн. т.

Одна из причин вынужденных закупок зерна за рубежом — низкая отдача капиталовложений в интенсификацию зернового производства.

В период до принятия Продовольственной программы СССР (1971—1982 гг.) урожайность практически не росла, а в 1983—1989 гг. — несколько повысилась. Однако рост урожайности при снижающихся посевах зерновых культур не компенсировал вложенных затрат и был недостаточным для удовлетворения растущих потребностей по всем расходным статьям зернового баланса страны.

В условиях сокращения посевных площадей главный **резерв** увеличения валового сбора зерна — **рост урожайности**. При среднесоюзной урожайности 17,8 ц/га в 1988 г. по 35 ц и более получили 5,3 тыс. хозяйств (11%) на площади 6,6 млн. га, в то же время 8,3 тыс. хозяйств (17%) менее 10 ц/га, что ведет к большой нестабильности производства зерна в стране. Колебания урожайности в динамике в целом по СССР достигают в отдельные годы 25—30%.

На производство зерна в годы одиннадцатой и двенадцатой пятилеток существенное влияние оказал рост внесения **минеральных удобрений**, количество которых под зерновые культуры (без кукурузы) возросло на 3,5 млн. т, или на 56%. Это позволило увеличить дозу внесения удобрений на один гектар посевной площади зерновых культур в целом по стране на 38 кг и в определенной степени нейтрализовать последствия неблагоприятных погодных условий. Расчеты показывают, что применение минеральных удобрений в 1988 г. обеспечило в целом по стране более 20% валового сбора зерна. Вместе с тем еще не достигнуты научно обоснованные дозы внесения минеральных удобрений под зерновые культуры; не все площади зерновых культур удобряются (в 1989 г. — 73%). Во многих случаях нарушаются необходимые соотношения удобрений по элементам питания. Так, фосфорных и калийных удобрений вносилось на 21% меньше рекомендуемых норм. В 1988 г., например, из-за нарушения структуры от каждого внесенного килограмма удобрений по сравнению с нормативным недополучено около 25% зерна.

Для обеспечения устойчивого роста урожайности зерновых культур все большее значение приобретает использование высокоурожайных **районированных сортов**. Однако этой работе не уделяется должного внимания. Так, в текущем году площадь зерновых культур, занятая случайными сортами, не приспособленными для возделывания в местных условиях, увеличилась и составила 14 млн. га, или 13% общей площади зерновых культур, из них 6 млн. га — под продовольственными культурами. Остается низким удельный вес районированных сортов гречихи и гороха, а новые сорта, районированные за последние 10 лет, занимали менее трети посевов гречихи и лишь пятую часть гороха.

В ряде районов все еще продолжается проведение сева зерновых культур некондиционными семенами. В 1989 г., например, к I и II классам посевного стандарта было отнесено менее 75% семян зерновых и зернобобовых культур, а на каждые 100 т проверенных семян приходилось 8 т некондиционных. Низкими по качеству семенами был проведен сев зерновых культур в хозяйствах Ленинградской, Новгородской, Псковской, Калининской, Костромской, Ярославской, Кировской, Пермской, Тамбовской обл., Удмуртской АССР, Восточно-Сибирского, Дальневосточного р-нов РСФСР, где к началу сева (на 1 марта) удельный вес некондиционных семян зерновых и зернобобовых культур (без кукурузы) составлял 20—38%.

За последние годы в стране увеличились площади кукурузы на зерно с 3,0 млн. га в 1980 г. до 4,4 млн. га в 1989 г., удельный вес этой культуры во всей посевной площади зерновых соответственно повысился с 2,3 до 3,9%. Валовой сбор вырос на 6,6 млн. т, или на 70%, что также повлияло на рост средней урожайности зерновых культур.

Мелиорированные земли как фактор повышения уровня и устойчивости урожайности зерновых культур используются **малоэффективно**.

При общем росте размеров посевных площадей зерновых культур на орошаемых землях наблюдается снижение их удельного веса с 27% в 1975 г. до 24% в 1989 г. На протяжении многих лет их прирост в основном использовался для расширения посевов однолетних и многолетних трав (около 40% общего прироста). На зерновые культуры приходилось лишь 24% общего прироста, в том числе на посевы кукурузы — 9%. Урожайность зерновых культур на мелиорированных землях растет медленно (за последние годы — только на 8%, в то время как на немелиорированных площадях — на 20%).

На состояние зернового хозяйства страны серьезно повлияло изменение **территориальной структуры** его производства в послевоенный период. Для того чтобы проследить происшедшие изменения, выделим 4 крупные зерновые зоны, существенно различающиеся по условиям производства, где сосредоточено около 90% посевов зерновых культур и объемов их производства. Это прибалтийская¹, Нечерноземная², яровых³ и озимых хлебов⁴.

Перемещение производства зерна в **засушливые зоны** замедлило рост валовых сборов зерновых культур за последние 4 года (1986—1988 гг.) по сравнению с 1952—1954 гг. Структура производства по валовым сборам зерна изменилась несущественно, но при этом территориальная структура производства по посевным площадям зерновых культур претерпела значительные изменения: сократились посевы в тех зонах, где произошел наиболее быстрый рост урожайности и увеличились посевные площади зерновых там, где урожайность повышалась значительно медленнее. Из-за перемещения в засушливые зоны страны коэффициент биологической продуктивности зернового поля снизился на 8,9 балла⁵. Начало было положено в период освоения целинных и залежных земель. За семь лет (1954—1960 гг.) в 33 областях, относящихся к районам освоения целинных и залежных земель, посевные площади зерновых культур увеличились с 37 до 57 млн. га, в то время как в целом по СССР расширение посевов составило только 3,8 млн. га. Это произошло в результате существенного сокращения посевных площадей зерновых культур в остальных районах страны с 74,7 до 58,5 млн. га, или на 16,2 млн. га. Рост посевов яровой пшеницы в районах освоения целинных земель сопровождался в 1954—1960 гг. сокращением посевных площадей озимой пшеницы и ржи, овса и крупяных культур в других регионах. Освободившиеся земли были использованы под кормовые культуры. На Украине увеличились посевы сахарной свеклы. Происшедшие структурные сдвиги не дали ожидаемой прибавки зерна и способствовали развитию монокультуры со всеми ее недостатками: разрушением почвенного покрова, генетическим вырождением сортов, разрушением севооборотов.

Освоение целинных и залежных земель привело к снижению среднегодовых темпов роста валовых сборов зерна со 108% в 1945—1954 гг. до 101,7% в 1955—1965 гг. Изменение структуры посевных площадей сказалось на структуре производства продукции животноводства. Замедлился рост производства мяса и яиц и ускорились темпы роста производства молока. Для преодоления недостатка в мясных продуктах и

¹ Литва, Латвия, Эстония, Белоруссия.

² Архангельская, Вологодская, Ленинградская, Новгородская, Псковская, Брянская, Владимирская, Ивановская, Калининская, Калужская, Костромская, Московская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тульская, Ярославская, Нижегородская, Кировская обл., АССР Коми, Марийская АССР, Мордовская АССР, Чувашская АССР, Удмуртская АССР, Пермская, Свердловская, Калининградская обл.

³ Поволжский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский р-ны, Казахстан.

⁴ Украина, Молдова, Центральнo-Черноземный, Северо-Кавказский р-ны РСФСР.

⁵ Коэффициент биологической продуктивности климата (B_k) характеризует условия тепло- и влагообеспеченности и их влияние на продуктивность сельскохозяйственных угодий. Данные по B_k и балльной оценке пашни взяты из Государственного земельного кадастра СССР.

развития птицеводства требовались концентрированные корма, которых в стране не хватало. Неурожаи 1963 г. и 1965 г. вызвали первую волну импорта зерна, который до 1963 г. практически отсутствовал. Расчеты показывают, что если бы в 1986—1989 гг. сохранилась территориальная структура производства зерна 1952—1954 гг., то при средней урожайности за последнее трехлетие среднегодовой валовой сбор зерна увеличился бы на 14,2 млн. т, что позволило бы за 1986—1989 гг. существенно сократить его импорт.

Сохранение низкопродуктивных посевов в засушливой зоне яровых хлебов — один из источников снижения устойчивости производства зерна в СССР. В этой связи большие надежды возлагались на увеличение его производства в Нечерноземной зоне, но они не оправдались.

Относительно низкая урожайность зерновых в Нечерноземной зоне свидетельствует о том, что ее производственный и трудовой потенциал, а также лучшие условия влагообеспеченности используются недостаточно эффективно. Объясняется это сложившейся там неблагоприятной демографической ситуацией (снижение численности сельского населения за 1970—1989 гг. примерно на 20% и его старение), неэффективным использованием трудовых и материальных ресурсов, запущенностью социальных условий, командно-административными методами управления сельским хозяйством.

Рассмотрим динамику урожайности прибалтийской зоны и зоны озимых хлебов. Высокие приросты здесь (более 1 ц/га) являются следствием не только лучших агроклиматических условий, но также и более высокого уровня **интенсификации** производства. Так, в прибалтийской зоне по сравнению с Нечерноземной на один гектар посевов зерновых вносятся в 1,4 раза больше органических и в 1,6 раза — минеральных удобрений, на значительно больших площадях зерновые культуры возделываются по интенсивным технологиям (см. таблицу).

Экономические показатели состояния производства зерна по зонам в среднем за 1986—1988 гг.

	Коэффициент биологической продуктивности климата (Бп), баллы	Валовой сбор зерна, млн. т	Среднегодовой прирост урожайности за 1963—1986 гг., ц/га	Себестоимость 1 ц зерна в колхозах и совхозах, руб.	Затраты труда на 1 ц зерна в колхозах и совхозах, чел.-ч.	Внесено органических удобрений на 1 га посевов зерновых в хозяйствах всех категорий, т	Внесено минеральных удобрений на 1 га посевов зерновых в хозяйствах всех категорий, ц	Удельный вес посевов зерновых, возделываемых по интенсивным технологиям в хозяйствах всех категорий, %
Прибалтийская зона .	117	13,8	1,01	1,37	13,47	8,02	2,53	86,5
Нечерноземная зона .	109	22,5	0,11	1,65	15,49	5,60	1,56	17,7
Зона яровых хлебов .	83	61,4	0,31	0,97	10,51	1,41	0,45	83,0
Зона озимых хлебов	127	83,0	1,39	0,93	7,76	5,31	1,32	83,9

Внутри страны имеются большие неиспользованные **резервы**, за счет которых может быть существенно снижен импорт зерна, например, путем **уменьшения его расхода на комбикорма**. Расчеты показывают, что в результате прямого скармливания скоту зерна и продуктов его переработки потери концентрированных кормов из-за пониженной усваиваемости их животными составляют более 20 млн. т.

Только учтенные потери зерна, включая неиспользуемые отходы, составили в 1989 г. около 30 млн. т, или 14% собранного урожая. В их состав входят потери при уборке урожая, хранении и переработке зерна в хозяйствах. Если к ним добавить неучитываемые потери при транспор-

тировке зерна и в сфере реализации хлебопродуктов, а также при доработке и переработке зерна, общий их размер окажется значительно выше. Конечно, не все потери являются устранимыми. Естественная убыль при хранении, отходы в пределах технологических нормативов при переработке зерна, определенная часть потерь при скашивании и обмолоте относятся к неустрашимым потерям. В США потери зерна на всех стадиях производства, транспортировки, хранения, доработки, переработки и реализации зерна и хлебопродуктов составляют около 7% валового сбора зерна в весе после доработки.

Импорт зерна может быть сокращен не только за счет **снижения потерь** зерна, но также при более рациональном использовании собранного урожая. Так, расход зерна на корм скоту и птице в 1989 г. по сравнению с 1954 г. увеличился более чем в 10 раз. При этом численность поголовья скота в пересчете на условную голову возросла за тот же период в 2 раза, расход зерна — в 5, производство мяса в убойном весе — в 3, молока — в 2,8 раза. Эти данные показывают, что допускается значительный перерасход зерна на кормовые цели, поскольку продукция животноводства росла медленнее расхода зерна на корм скоту. В то же время удельный вес сочных и пастбищных кормов в кормовых рационах снижается. Так, в 1989 г. по сравнению с 1965 г. в структуре расхода кормов для всех видов скота и птицы удельный вес концентрированных кормов увеличился с 23,2 до 33,6%, пастбищных кормов снизился с 24,9 до 15%, сочных — с 18,2 до 15,3%. Одна из причин неэффективного использования кормов — наличие в хозяйствах большого количества низкопродуктивного скота.

Нерациональное использование зерна в хозяйствах стимулируется сложившейся структурой цен. Хозяйствам выгоднее скармливать свиньям и птице сырое зерно, чем закупать комбикорма, которые обходятся в 1,3—1,8 раза дороже, чем мягкие сорта пшеницы или ячмень.

Среднегодовые объемы закупок зерна за 4 года текущей пятилетки составили 68,5 млн. т, что на 2% больше, чем в среднем за 1981—1985 гг. В их структуре продовольственные культуры занимают 70% против 65% в годы одиннадцатой пятилетки. Однако значительных качественных изменений в составе закупленного зерна не произошло. Доля закупок сильных сортов пшеницы с содержанием клейковины 32% и выше в 1986—1989 гг. по сравнению с одиннадцатой пятилеткой сократилась до 19% (в среднем за 1981—1985 гг. она составляла 28%).

Не дали ожидаемых в 1989 г. результатов меры по продаже зерна за конвертируемую валюту, за которую было продано только около 0,5% общего объема закупок пшеницы сильных, ценных и твердых сортов.

Сложно складываются закупки зерна и в 1990 г. Хозяйства не торопятся расстаться со своим урожаем и продать его государству в счет госзаказа. В условиях нестабильности экономики они не уверены в обеспечении животноводства комбикормами из государственных ресурсов, что вынуждает их придерживать зерно для кормовых целей и обмена на дефицитные товары и технику.

Кроме того, объявленные перед уборкой новые повышенные закупочные цены на зерновые культуры также пока слабо стимулируют его продажу.

Количеством производимого зерна оценивается национальное богатство страны. Сложившиеся тенденции показывают, что темпы развития производства зерна в СССР отстают от роста потребностей страны. Это означает, что экономическая зависимость страны от состояния мирового рынка зерна продолжает сохраняться. И нужны чрезвычайные меры, чтобы переломить эту тенденцию.

РОЛЬ ФИНАНСОВ И КРЕДИТА В РАЗВИТИИ АПК

В. Семенов,

зам. министра финансов СССР, д-р экон. наук

В системе мер по оздоровлению экономики страны, предусмотренных Верховным Советом СССР, особое значение придается нормализации продовольственного снабжения населения, которое непосредственно связано с аграрным сектором экономики — источником формирования всего объема продуктов питания, поступающих в государственную и кооперативную торговлю. Однако за последнее время темпы прироста производства сельскохозяйственной продукции значительно снизились — в 1984—1986 гг. — до 2,6%, а в последние три года — до 1,5%. Сокращаются объемы закупок сельскохозяйственной продукции, не обеспечиваются плановые поставки продовольственных товаров в торговлю.

Неудовлетворенный спрос населения на продукты питания возрастает. Если в 1989 г. он оценивался в 40 млрд. руб., то в текущем, по предварительным подсчетам, возрастет до 45 млрд. руб. Страна все больше втягивается в импортную зависимость по закупкам продовольствия. Практически пятая часть продовольственных товаров, реализуемых через государственную и кооперативную торговлю, поступает по импорту.

Отсутствие гибкой системы регулирования спроса и предложения привело к серьезным диспропорциям в уровне закупочных и розничных цен, крупным дотациям на возмещение их разницы. Это создало иллюзию дешевизны продовольственных товаров при постоянном росте затрат на их производство.

Ухудшение природоресурсной базы, низкий технический уровень производства, существенное отставание сферы переработки, слабая восприимчивость к научно-техническому прогрессу, неразвитость производственной и социальной инфраструктуры стали характерными чертами агропромышленного комплекса. Принятие многочисленных разрозненных решений по вопросам развития сельского хозяйства ожидаемого эффекта не принесло. Назрела объективная необходимость выработки **новых подходов** к финансово-кредитной политике и нетрадиционных путей ее осуществления на базе Основ законодательства Союза ССР и союзных республик о земле, об аренде, законов о собственности, налогах, предприятии, кооперации.

В течение длительного времени финансово-кредитная политика в агропромышленном комплексе строилась на принципах активного наращивания средств для финансирования капитальных вложений и увеличения выдачи кредитов. За 1965—1989 гг. в развитие сельского хозяйства за счет всех источников финансирования было вложено около 900 млрд. руб., из которых более 265 млрд. составили бюджетные ассигнования и 635 млрд. руб., или две трети всех вложений, — собственные средства и банковские кредиты. В связи с повышением закупочных цен в сельском хозяйстве увеличилась прибыль, которая стала являться основным источником финансирования затрат по расширению производства и практически заменила кредитные вложения в колхозах и совхозах.

Крупные средства, объективность вложения которых определилась необходимостью укрепления материально-технической базы сельского хозяйства, осуществление широкой программы сельского строительства, мелиорации земель и других мероприятий не принесли должной отдачи вследствие низких темпов роста урожая сельскохозяйственных культур и продуктивности животных. Фондоотдача на 1 руб. капитальных вложе-

ний сократилась с 1 р. 72 коп. в 1965 г. до 51 коп. в 1989 г. Невысокая восприимчивость сельского хозяйства на дополнительные вложения оказывает определенное дестабилизирующее влияние на экономику страны.

Разрабатывая финансово-кредитный механизм АПК в условиях перехода к регулируемой рыночной экономике, необходимо проанализировать проведенную работу по совершенствованию экономического механизма хозяйствования в агропромышленном комплексе, тем более что в ней есть много как положительных, так и отрицательных сторон. Прослеживаются незавершенность и поспешность в изменении принятых решений, не проработанных теоретически и не проверенных на практике.

С 1 января 1989 г. все предприятия и организации агропромышленного комплекса переведены на полный хозяйственный расчет и самофинансирование. Для обеспечения роста производства сельскохозяйственной продукции установлены дифференцированные надбавки к закупочным ценам за счет отмены бюджетных ассигнований на финансирование капитальных вложений, дотаций на сельскохозяйственную технику и минеральные удобрения, на комплекс работ по торфу и др. В целом по АПК сокращено целевое бюджетное финансирование и возросло значение дифференцированных надбавок к закупочным ценам в обеспечении воспроизводства.

Ассигнования на капитальные вложения практически сохранены на прежнем уровне, однако отменено регламентирование в их использовании. В соответствии с экономической целесообразностью бюджетные ассигнования, предусмотренные агропромами союзных республик, могут быть выделены совхозам, перерабатывающим предприятиям, колхозам, агропромышленным комитетам союзных республик, краев и областей, которые являются заказчиками этих работ и самостоятельно определяют объемы мелиоративного строительства, направление источников.

Одновременно с указанными изменениями прекращены финансирование из бюджета затрат по добыче и внесению торфа на поля колхозов и совхозов, выделение дотаций на сельскохозяйственную технику и минеральные удобрения, возмещение страховых платежей совхозов и убытков по жилищно-коммунальному хозяйству. В связи с этим были сокращены бюджетные ассигнования на целевые мероприятия на 25 млрд. руб., или на 22%, с одновременным увеличением их на дифференцированные надбавки к закупочным ценам на 32,2 млрд. руб.

Экономическая реформа в агропромышленном комплексе направлена на расширение прав колхозов и совхозов в производстве и реализации продукции, повышение заинтересованности в увеличении продажи ее государству. Закупочные цены и дифференцированные надбавки к ним явились основным источником воспроизводства, составив 28% к выплатам колхозам и совхозам за сельскохозяйственную продукцию. Об этом свидетельствует и прибыль, которая возросла с 27,4 млрд. руб. в 1987 г. до 42 млрд. руб. в 1988 г. и 49,4 млрд. в 1989 г.

Неоднозначно было воспринято установление дифференцированных надбавок к закупочным ценам, которые, безусловно, сыграли положительную роль в экономике колхозов и совхозов. Снизилась потребность в сельскохозяйственной технике, более рационально стали использоваться материальные и финансовые ресурсы. Теперь чем больше колхоз или совхоз продает продукции, тем больше выручка, а следовательно, и прибыль, за счет которой решаются производственные и социальные вопросы развития хозяйства.

Вместе с тем налицо и негативные моменты, поскольку надбавки были установлены преимущественно на продукты животноводства для низкорентабельных хозяйств. Они практически заменили бюджетные ассигнования, выделяемые на развитие производства, так как устанавливались по отдельным видам продукции в размере 200—300% и даже 600—700% к закупочным ценам. В связи с этим образовалась высокая,

ничем не обоснованная рентабельность по производству мяса и молока, которая не стимулировала снижения затрат на их производство. Одновременно произошло перераспределение средств из высокорентабельных хозяйств в низкорентабельные и из одних регионов в другие, что нарушило сложившееся финансовое равновесие и отразилось на темпах расширенного воспроизводства, потребностях в банковских кредитах.

Кроме того, снизилась рентабельность продукции растениеводства в связи с необоснованным повышением оптовых цен на минеральные удобрения и сельскохозяйственную технику, что привело, в свою очередь, к **нарушению эквивалентности** во взаимоотношениях сельского хозяйства с промышленностью.

Дело в том, что до перехода на самофинансирование разница между оптовыми ценами промышленности и сельского хозяйства на сельскохозяйственную технику и минеральные удобрения возмещалась из бюджета и составляла (табл. 1):

Таблица 1*

	В млн. руб.	В %
Тракторы и прицепы	825	29,1
Сельскохозяйственные машины .	1 646	37,6
Машины для животноводческих ферм	164	18,8
Автомобили и прицепы	122	12,2
Итого	2 757	29,6
Минеральные удобрения	2 447	48,0

* Данные за 1987 г.

В самом принципе возмещения разницы в ценах на технику заключался глубокий смысл: колхозы и совхозы должны были более производительно и бережливо использовать машины и оборудование, поскольку запасные части обходились хозяйству дороже и на них не было дотации. Однако как ни парадоксально, на практике все произошло наоборот. Оказалось выгоднее покупать новую технику, чем производить технический уход, текущие и капитальные ремонты имеющихся машин и оборудования. Нередко тракторы и комбайны, не выработавшие установленного ресурса, разукomплектовывались на запасные части. Этой практике способствовало в определенной степени распределение по разрядам наиболее дефицитных машин и оборудования и административный контроль за их сохранностью.

Таким образом, можно сделать вывод, что отмена льготных цен на сельскохозяйственную технику ставит, во-первых, на твердую экономическую основу взаимоотношения между производителями и потребителями сельскохозяйственной техники; во-вторых, высокие цены на технику побуждают колхозы и совхозы к более бережному отношению к ней; в-третьих, продажа техники и запасных частей к ней по оптовым ценам делает экономически обоснованным своевременное проведение технических уходов, текущих и капитальных ремонтов; в-четвертых, колхозам и совхозам полностью компенсировано удорожание сельскохозяйственной техники путем установления дифференцированных надбавок к закупочным ценам.

Казалось бы, отмена двойных цен на сельскохозяйственную технику решила все проблемы по лучшей эксплуатации машин и оборудования, воздействию потребителя на производителя. Однако оптовые цены и дифференцированные надбавки обусловили возникновение новых проблем, препятствующих преодолению негативного отношения к полному хозяйственному расчету и самофинансированию.

Новый хозяйственный механизм практически возведен на старом фундаменте экономических отношений: планов закупок и материально-технического обеспечения, построения закупочных цен, кредитования, оплаты труда и материального стимулирования. Еще не преодолены административно-командные методы руководства и нерадивость многих хозяйств. Ведь бюджетное финансирование, перераспределение прибыли, льготное кредитование порождали иждивенчество.

Опыт работы колхозов и совхозов в условиях полного хозрасчета и самофинансирования показал, что дифференцированные надбавки к закупочным ценам углубили экономическое неравенство хозяйств. Отмена возмещения разницы в ценах на минеральные удобрения и сельскохозяйственную технику поставила в неблагоприятные условия высокорентабельные хозяйства, которым, как правило, не установлены дифференцированные надбавки к закупочным ценам. Произошло известное перераспределение чистого дохода из одних хозяйств в другие, обострив неравенство условий в деятельности предприятий.

Повышение цен на минеральные удобрения и сельскохозяйственную технику и компенсация удорожания путем дифференцированных надбавок на продукцию животноводства снизили заинтересованность колхозов и совхозов в производстве продукции растениеводства. Хозяйствам стало невыгодно покупать по оптовым ценам промышленности минеральные удобрения. И как выход из этого неординарного положения — установление доплат за качество к закупочным ценам на зерновые культуры с одновременным повышением цен на комбикорма, что еще больше разбалансировало экономику сельскохозяйственных предприятий. Теперь уже руководители агропромышленных объединений, колхозов и совхозов стали говорить о неэквивалентности обмена между сельским хозяйством и промышленностью, «забыв» о дополнительных вложениях в эту отрасль через дифференцированные надбавки на продукцию животноводства.

В переходный период финансово-кредитная политика в агропромышленном комплексе, являющаяся **составной частью программы оздоровления** экономики страны, предусматривает осуществление комплекса мер по стабилизации финансового положения предприятий и организаций, а также коренную перестройку их взаимоотношений с союзным и республиканскими бюджетами, банковскими учреждениями.

Принципиальные изменения в финансировании АПК в этот период должны выражаться в отказе от мелочной опеки над колхозами и совхозами, укреплении хозяйственного расчета и самофинансирования; осуществлении расширенного воспроизводства за счет собственных средств, повышении роли союзного бюджета в развитии приоритетных отраслей и социальной перестройки села; перестройке налоговой политики, более тесном взаимодействии бюджета и кредита, создании фондов гарантий и поддержки цен и устойчивости экономического положения предприятий и организаций; создании механизма возмещения разницы в ценах при поставках сельскохозяйственной продукции потребителям.

Реформа финансовой системы АПК в условиях регулируемого рынка заключается в реализации принципа полной самостоятельности использования хозрасчетного дохода на потребление и накопление и ответственности за конечные результаты деятельности хозяйств, включая основные фонды. В течение переходного периода должны быть отменены дотации низкорентабельным и убыточным хозяйствам, усилиться ответственность за своевременный возврат банковских ссуд.

Прежде всего колхозам, совхозам, перерабатывающим и другим предприятиям для перехода к рыночной экономике необходимо создать благоприятные условия. В этих целях следует **пересмотреть отношение к кредитам банка и закупочным ценам.**

В связи с сезонным характером сельскохозяйственного производст-

ва в колхозах и совхозах большое значение имеют банковские кредиты, за счет которых покрываются сезонные затраты, накопления кормов и другие запасы, а также осуществляются строительство животноводческих помещений, приобретение техники. Однако бесконтрольная их выдача привела к резкому опережению кредитных вложений над темпами роста сельскохозяйственной продукции. В 1989 г. по сравнению с 1970 г. объем валовой продукции сельского хозяйства возрос на 40 %, тогда как кредитные вложения возросли в 2,3 раза. На начало 1990 г. кредитные вложения в агропромышленном комплексе составили 231,4 млрд. руб. При этом отсроченная их задолженность достигла 71 млрд. руб., из которой подлежит возврату в 1990—1991 гг. 5 млрд. руб. Естественно, груз прежних долгов, образовавшийся как в результате недостатков в деятельности предприятий и несовершенства экономического механизма, так и формального подхода к установлению закупочных цен, явился тормозом в переходе к многообразным формам собственности в АПК. В связи с этим принято решение о списании в 1989—1990 гг. отсроченной задолженности колхозов и совхозов по ссудам банка на увеличение внутреннего государственного долга.

Однако механическое списание отсроченной задолженности всем колхозам и совхозам, независимо от их финансового положения и причин, приведших к ее образованию, нарушает принцип равных условий работы для всех хозяйств. Надо учитывать, что в связи с этим предусматривается в государственном бюджете увеличение ассигнований на обслуживание государственного долга. При реализации союзного договора государственный долг будет переоформлен на союзные республики — субъекты федерации. В бюджетах союзных республик следует выделить ассигнования на уплату банкам процентов по взятому государством ссудного фонда на финансирование народного хозяйства.

Списание отсроченной задолженности с колхозов, совхозов и перерабатывающих предприятий создало стартовые условия для их перехода к рыночной экономике. Рентабельность сельскохозяйственного производства в 1989 г. составила к основным и оборотным фондам за вычетом платежей в бюджет 10,1 % против 6,6 в промышленности.

Однако для обеспечения воспроизводственного процесса необходимы научно обоснованные закупочные цены, установленные с учетом возмещения затрат в зонах крупномасштабного производства продукции. Кроме того, реформа оптовых цен на продукцию промышленности требует пересмотреть закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию.

В разработанных на основе существующих выплат за сельскохозяйственную продукцию и бюджетных дотаций на производственные затраты в новых закупочных ценах учтены повышенные отчисления на социальное обеспечение, проценты по кредитам банка и удорожание, вызванное предстоящим повышением оптовых цен на продукцию промышленности и тарифов на грузовые перевозки. К выплатам по закупочным ценам за продаваемую в 1990 г. государству сельскохозяйственную продукцию в размере 117 млрд. руб. добавлено еще 114,5 млрд. руб., что составляет 97,4 %. Изменения выплат за сельскохозяйственную продукцию показаны в табл. 2.

При разработке новых цен особое внимание уделено стимулированию производства зерна в целях освобождения от импортной зависимости. Исходя из сложившихся затрат государства по закупкам зерна средняя его стоимость определялась в размере 195 руб. за тонну, а с учетом закупок по импорту и удорожаний оптовых цен и тарифов — 247 руб. Для придания приоритета производству зерна закупочные цены на него повышены и в среднем составляют 301 руб. за тонну, в том числе продовольственное — 380 руб. и фуражное — 216 руб. При этом цены на мягкую пшеницу, ячмень, овес дифференцированы по трем зонам круп-

Таблица 2

	млрд. руб.	В том числе, в %	
		ко всем удорожаниям и дополнительным ассигнованиям	к итоговым выплатам за продукцию
Выплаты за сельскохозяйственную продукцию по преysкуранным закупочным ценам	117,0	50,5	71,7
Надбавки к закупочным ценам за превышение достигнутого уровня среднегодовой продажи в одиннадцатой пятилетке	12,9	5,6	7,9
Дифференцированные надбавки к закупочным ценам	33,3	14,4	20,4
Итого выплат за продукцию	163,2	70,5	100,0
Компенсация удорожаний за:			
рост отчислений на социальное страхование . .	15,0	6,6	9,2
введение платы за воду	1,9	0,8	1,2
повышение наценок на услуги	1,5	0,6	0,9
увеличение тарифов на грузовые перевозки, осуществляемые республиками	1,4	0,6	0,9
удорожание стройматериалов, цены на которые утверждаются республиками	0,8	0,3	0,5
некомпенсированное в 1989 г. удорожание стоимости комбикормов	1,1	0,5	0,7
повышение процентов за кредит	5,8	2,5	3,6
удорожание оптовых цен и тарифов, производимое в централизованном порядке	33,3	14,4	20,4
Итого удорожаний	60,8	26,3	37,2
Дополнительные ассигнования из бюджета на стимулирование производства зерна, хлопка-сырца, сахарной свеклы и льна-долгунца	7,5	3,2	4,6
Всего удорожаний и дополнительных ассигнований	231,5	100,0	41,8
Из них:			
на закупочные цены	215,1	92,9	—
на целевое финансирование колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий, находящихся в особо сложных природных и экономических условиях	16,4	7,1	—

номасштабного производства. Что касается твердой и сильной пшеницы, ржи, кукурузы, риса, гречихи, проса, бобовых и масличных культур, то цены на них установлены единые по стране, кроме подсолнечника, на который они введены по двум зонам. На рис, гречиху, овес, кукурузу, выращенные без применения пестицидов и предназначенные для выработки продуктов детского и диетического питания, введены более высокие цены, отражающие фактические затраты на их производство. Цены на крупный рогатый скот, овец и свиней дифференцированы по пяти зонам, на молоко — по четырем-пяти. Единые цены установлены на птицу и коконы тутового шелкопряда.

Рентабельность производства сельскохозяйственной продукции при новых закупочных ценах проектируется в размере 38,4% против 40,2% в 1989 г. Снижение рентабельности — результат вложения 16,4 млрд. руб. вместо выплат за сельскохозяйственную продукцию на целевое финансирование колхозов и совхозов и других сельскохозяйственных предприятий, находящихся в особо сложных природных и экономических условиях. При этом рентабельность производства продукции растениеводства составит 66%, а животноводства — 28%. Данные табл. 3 свидетельствуют об изменениях рентабельности (в % к себестоимости) производства по отдельным видам продукции.

Закупочные цены на зерновые культуры и табак, а также на круп-

Таблица 3
(в %)

	Фактически	Расчетно по новым ценам
Зерно	81,3	122,1
Подсолнечник	272,6	211,4
Хлопок-сырец	48,0	58,5
Сахарная свекла	34,0	40,9
Молоко	62,3	39,8
Крупный рогатый скот	21,5	21,3
Свины	23,3	21,0
Птица	11,1	17,6

ный рогатый скот, свиней, овец и птицу введены с 1990 г. Колхозы и совхозы на плановый объем продукции зерна в 1990 г. дополнительно получат около 9,0 млрд. руб. и табака — 0,6 млрд. руб.

Новые закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию заинтересуют колхозы и совхозы в специализации производства, увеличении продажи продукции, особенно в крупномасштабных зонах ведения сельского хозяйства. При этом неизбежно произойдет экономически обоснованное перераспределение доходов из одних хозяйств в другие, связанное с уровнем ведения сельского хозяйства, использования имеющегося производственного потенциала и рентообразующими факторами.

Таким образом, новые закупочные цены в условиях перехода к рыночной экономике вызывают перераспределение дотаций на сельское хозяйство по отдельным видам продукции, а также хозяйствам. В дальнейшем на последующих этапах углубления рыночного механизма неизбежно возникнет проблема снижения себестоимости производства сельскохозяйственной продукции, а следовательно, закупочных цен и новых подходов к финансированию АПК.

Радикальные изменения в финансировании сельского хозяйства должны выразиться прежде всего в отходе от мелочной опеки над колхозами и совхозами и переходе к экономическим методам руководства с учетом потребностей государства в росте сельскохозяйственной продукции. Государство должно иметь такой мощный рычаг в развитии сельского хозяйства, как **капитальные вложения**. Поэтому целесообразно сохранить на ближайшие годы централизованные капитальные вложения, финансируемые из государственного бюджета.

В 1990 г. на эти цели из бюджета выделено 13,3 млрд. руб. Кроме того, при установлении закупочных цен на 1991 г. предусматривается направить на целевое финансирование колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий, находящихся в особо сложных природных и экономических условиях, 16,4 млрд. руб.

В связи с выделением на целевое финансирование столь крупных сумм необходимо проводить безотлагательную работу по наиболее эффективному их использованию, в первую очередь на увеличение производства сельскохозяйственной продукции. Эти средства могут выделяться колхозам, совхозам и другим сельскохозяйственным предприятиям на строительство отдельных объектов, имеющих межотраслевое значение и выходящих за круг интересов отдельного хозяйства, а также на финансирование целевых программ, например, таких, как «Зерно», в которой должно предусматриваться увеличение производства зерновых культур в зонах, подверженных засухе или иным неблагоприятным погодным условиям. В программе «Животноводство» следует выделять бюджетные ассигнования на образование новых хозяйств, для строительства животноводческих помещений, кормопроизводства и приобретения

скота экономически слабым колхозам и совхозам, а в программе «Картофель» — на приобретение техники, строительство складов и картофелехранилищ.

Действенность бюджетного финансирования может быть достигнута лишь в том случае, если эти программы будут осуществляться на долевых началах с учетом бюджетных ассигнований и средств хозяйства. При этом появится больше заинтересованности у колхозов и совхозов в наиболее рациональном использовании выделяемых государством капитальных вложений и материально-технических средств.

Бюджетное финансирование достигает своей цели при выделении ассигнований под предстоящее увеличение продажи государству сельскохозяйственной продукции, в том числе и на строительство дорог и финансирование инфраструктуры, как например, газификации, телефонизации, детских садов и яслей. В этих случаях усилится взаимная ответственность сторон за использование бюджетных ассигнований.

Сосредоточение в бюджете значительной части ассигнований на **финансирование целевых программ** позволит государству оказывать влияние как на развитие отдельных регионов, так и на увеличение производства необходимой обществу продукции. При этом на первом этапе рыночных отношений должны быть сохранены ассигнования на развитие сельского хозяйства, хотя произойдет существенное изменение в назначении бюджетных ассигнований (табл. 4).

Таблица 4
(в млрд. руб.)

	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г. (план)	1991 г. (расчет)
Ассигнования на АПК из бюджета	102,8	113,3	108,5	116,5	182,6
Из них:					
капитальные вложения	16,2	15,5	14,0	13,3	13,3
целевое финансирование колхозов и совхозов	3,3	3,1	2,1	0,9	17,5
операционные и прочие расходы	8,5	8,2	6,2	7,4	4,9
возмещение разницы в ценах на сельскохозяйственную технику и минеральные удобрения	5,8	1,8	—	—	—
надбавки к закупочным ценам на сельскохозяйственную продукцию низкорентабельным колхозам и совхозам	10,9	1,8	—	—	—
дотация на сельскохозяйственную продукцию	58,1	82,9	87,2	95,0	146,9
В том числе:					
дифференцированные надбавки к закупочным ценам	—	25,3	32,2	33,1	—
возмещение разницы в ценах по закупке сельскохозяйственной продукции	58,1	57,3	55,0	61,9	146,9

Переход на рыночные отношения должен предусмотреть и новый подход к финансированию общегосударственных мероприятий по защите людей и животных от болезней. Поэтому так называемые операционные расходы (борьба с вредителями растений и болезнями животных) могут быть сокращены лишь на те мероприятия, которые будут платными, например, пользование водой. Однако это не означает, что сельское хозяйство будет нести потери от изменения порядка финансирования отдельных мероприятий, поскольку это нашло отражение в закупочных ценах.

Совершенствование финансового механизма в условиях развития рыночных отношений должно быть дополнено коренным изменением и в кредитовании сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий путем повышения процентных ставок за кредиты (с 0,75—1,5% до 6—9% с последующим возрастанием). Произойдет существенное сокращение кредитных вложений на создание запасов кормов, семян и других товар-

но-материальных ценностей и замена их собственными источниками финансирования.

В связи с ограниченностью кредитных ресурсов, заимствованных на покрытие дефицита государственного бюджета, и ростом прибыли появилась тенденция к сокращению кредитных вложений в сельское хозяйство. Следовательно, уменьшилась и задолженность по ссудам банка предприятий и организаций АПК (табл. 5).

Таблица 5
(в млрд. руб.)

	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Задолженность колхозов, совхозов и перерабатывающих предприятий по краткосрочным ссудам:			
на начало года	181,4	180,6	162,9
на конец года	180,6	162,9	150,0
Разница в задолженности за год:			
сумма	0,8	17,7	12,9
в %	0,4	9,8	7,9
Выдача колхозам, совхозам и перерабатывающим предприятиям долгосрочных ссуд за год	6,3	6,6	5,7

В условиях перехода к регулируемой рыночной экономике решающую роль в обеспечении денежными средствами воспроизводственного процесса будут играть **договорные отношения** сельскохозяйственных предприятий с филиалами акционерного Агропромбанка, созданного на базе специализированного Агропромбанка СССР. Его коммерческая направленность исключит вмешательство директивных органов в банковскую деятельность. Отсрочки по ранее выданным ссудам могут предоставляться только филиалам банка. Установление директивными органами льгот при кредитовании сельскохозяйственных предприятий должно сопровождаться возмещением банку потерь за счет бюджета.

В связи с этим возникает необходимость создания фонда чрезвычайных обстоятельств за счет союзного и республиканских бюджетов на оказание помощи сельскохозяйственным предприятиям.

Наконец, следует в более широких масштабах использовать право заготовительных организаций при закупке продуктов предоставления колхозам и совхозам авансов с льготными процентными ставками.

Решающее значение в развитии сельскохозяйственного производства в дополнение к бюджетному финансированию и кредитованию должна иметь **налоговая политика**, посредством которой удовлетворяются общегосударственные потребности в обороне, науке, социальных нуждах, управлении, мерах по социальной защищенности населения. Главное заключается не только в том, сколько государство изымает налогов, а сколько их возвращается налогоплательщикам. При этом налоги должны обеспечивать заинтересованность производителей в увеличении продажи сельскохозяйственных продуктов, повышении рентабельности производства. В Законе о налогообложении доходов передаются на рассмотрение республик размеры налогов с колхозов и совхозов.

В настоящее время колхозы и совхозы производят выплаты в бюджет от производственного потенциала, включающего в себя качество земли, основные фонды и трудовые ресурсы. При этом платежи составляют всего лишь 2% общей суммы прибыли, вместо 49% в промышленности.

Низкие налоги, с одной стороны, дают определенные гарантии колхозам и совхозам для расширения производства за счет собственных

средств, а с другой — не стимулируют наращивания производства сельскохозяйственной продукции. В соответствии с этим законом промышленные предприятия будут вносить в бюджет 45% прибыли. Естественно, такая шкала налогообложения для сельского хозяйства привела бы к нарушению воспроизводственного процесса. Видимо, налоги должны быть установлены республиками для колхозов и совхозов исходя из общей суммы платежей от прибыли в 1990 г. в зависимости от уровня рентабельности отдельных хозяйств.

Существенное значение в отчислениях в бюджет могут иметь **плата за землю и рентные платежи**, которые должны быть достаточно высокими, чтобы изъять часть дохода, образующуюся в колхозах и совхозах, ведущих хозяйство в лучших условиях. Введение рентных платежей диктуется также и введением закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию по зонам крупномасштабного производства. Единые цены на сельскохозяйственную продукцию предопределяют установление платы за землю в зависимости от ее качества. Расчеты показывают, что рентные платежи должны быть установлены в размере 30—35 млрд. руб. Однако это будет означать огромный перераспределительный процесс, к которому экономика еще не подготовлена. В связи с этим плата за землю должна быть установлена в несколько периодов, с тем чтобы завершить окончательный переход к рентным платежам к 2000—2005 гг.

На первом этапе можно ограничиться фондом целевого финансирования колхозов и совхозов (16,4 млрд. руб.), находящихся в особо сложных природных и экономических условиях, который фактически создан в централизованном порядке в виде рентных платежей. Этот фонд образован за счет сокращения выплат за продукцию всем хозяйствам.

Однако новые закупочные цены осложняют взаимоотношения перерабатывающих предприятий с бюджетом, поскольку резко возрастут и размеры дотации на возмещение разницы между закупочными и розничными (расчетными) ценами. При этом потребуется увеличить ассигнования на возмещение разницы в ценах на хлопок, шерсть, кожсырье в сумме 51,9 млрд. руб. Дело заключается в том, что продукция сельского хозяйства выходит на конечного потребителя — в розничную сеть непосредственно населению. В результате некоторые виды продукции легкой промышленности (хлопчатобумажные и льняные ткани) окажутся убыточными. Это вызовет пересмотр розничных цен или увеличение дотации на возмещение убытков по реализации этих товаров.

Из бюджета на стадии закупок сельскохозяйственной продукции возмещается заготовительным и перерабатывающим предприятиям **разница между закупочными и розничными ценами**. Их прибыль практически образуется за счет ассигнований из бюджета (табл. 6).

Большую долю Государственного бюджета СССР составляют дотации по закупке сельскохозяйственной продукции, которые достигли почти 96 млрд. руб., или 18% всех его расходов, против 1,5 млрд. руб., или 2,1% в 1960 г.

Встречные потоки денежных средств, вызванные дотациями и платежами в бюджет, нарушают экономические отношения перерабатывающих предприятий с бюджетом и банком. Создается видимая дешевизна сельскохозяйственных продуктов, при дефиците которых порождается социальное неравенство.

Совершенствование экономических отношений в агропромышленном комплексе требует упорядочения оптовых, закупочных и розничных цен. Поскольку расчеты за продукцию, поставляемую в общесоюзный и республиканские фонды, предусматривается осуществлять по оптовым (закупочным) ценам, то и дотацию на эту продукцию надо рассчитывать в бюджетах союзных республик и областей, ее получающих, а спецпотребители — в союзном бюджете. Все это повышает ответственность как поставщиков продукции, так и ее покупателей.

Таблица 6
(в млрд. руб.)

	1960 г.	1965 г.	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1985 г.	1990 г. (план)
Ассигнования из бюджета на возмещение разницы между закупочными и расчетными (розничными) ценами по видам продукции:							
мясу и птице	1,4	2,8	8,8	12,2	14,0	26,6	48,0
рыбе	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	2,1	3,1
молоку	—	—	2,1	4,0	7,5	18,9	31,0
зерну	—	0,3	0,8	0,6	0,8	4,4	7,3
картофелю и овощам	—	—	0,2	0,7	1,4	3,0	4,4
сахару	—	—	—	—	—	1,0	2,1
Всего	1,5	3,2	12,1	19,7	23,9	56,0	95,9
Удельный вес ассигнований в расходах государственного бюджета, %	2,1	3,2	7,68	9,2	8,1	14,5	18,0

Повышение закупочных цен вызвало также и рост выплат населению за проданные им государству скот и молоко. Одновременно с этим возросли и цены на колхозных рынках. Большие трудности в закупках и реализации продукции назревают в потребительской кооперации, которая закупает продукцию населения, колхозов, совхозов по договорным ценам и продает ее предприятиям общественного питания по этим же ценам.

Централизованные цены в сельском хозяйстве в дальнейшем при развитии рыночных отношений должны устанавливаться только на продукцию, поступающую в порядке ее перераспределения между союзными республиками в общесоюзный и республиканские фонды. Поэтому цены на сельскохозяйственную продукцию, потребляемую в республиках, краях и областях, могут устанавливаться ими самостоятельно. При этом ассигнования на возмещение разницы в ценах, предусматриваемые в бюджетах союзных республик, должны служить базой для установления закупочных, а также розничных цен. Переход к регулируемой рыночной экономике предполагает более гибкое сочетание бюджетного финансирования как с кредитованием, так и с закупочными ценами.

При установлении закупочных цен необходимо отойти от их затратного принципа. Новые цены вводятся с учетом обеспечения возмещения всех производственных затрат и необходимой рентабельности. При этом не принимаются во внимание низкая урожайность сельскохозяйственных культур, перерасход кормов, потери продукции при ее выращивании, уборке, хранении.

Высокие затраты на сельскохозяйственную продукцию и непроизводительные потери требуют установления закупочных цен с заданием по снижению себестоимости производимой продукции. При этом высвобождающиеся суммы следует оставлять в сельском хозяйстве на целевое финансирование мероприятий по развитию отдельных видов продукции и обустройство колхозов и совхозов. Такой порядок сочетания цен и бюджетных ассигнований усиливает воздействие финансово-кредитных рычагов на развитие сельского хозяйства и устраняет иждивенчество, которое порождалось многолетней практикой субсидирования сельского хозяйства кредитами банка и бюджетными ассигнованиями, и создаст равнонапряженные возможности для всех колхозов и совхозов, находящихся в неодинаковых условиях производства.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

РЫНОК ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ: ТЕНДЕНЦИИ И МЕРЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ СОСТОЯНИЯ

Р. Когай,

*зав. сектором ВНИИКСа,
канд. экон. наук*

О. Успенская,

науч. сотр. ВНИИКСа

В 1989—1990 гг. ситуация на рынке резко обострилась. Дефицит товаров народного потребления приобрел массовый характер и усилил деформацию спроса потребителей, которая, в свою очередь, стала оказывать значительное негативное влияние на конъюнктуру рынка. Это обусловлено рядом причин. Прежде всего, существенно возросли денежные доходы населения. В 1988 г. их увеличение было беспрецедентным за последнее десятилетие и составило 9% при среднегодовых 3—5% за предыдущие годы. В 1989 г. и I полугодии 1990 г. объем поставки товаров народного потребления в розничную торговую сеть возрос на 9%, а денежные доходы — на 12,9%. В результате значительно увеличился разрыв между денежной массой, имеющейся на руках у населения, и товарным предложением (табл. 1).

Принятые меры по значительному увеличению производства товаров народного потребления пока не обеспечили темпов повышения, адекватных росту денежных доходов населения. При этом в 1990 г. прирост производства товаров народного потребления был получен в основном за счет наращивания выпуска товаров культурно-бытового и хозяйственного обихода при незначительном увеличении производства продовольствия и изделий легкой промышленности (табл. 2).

Таблица 1
(прирост по сравнению с аналогичным периодом
предыдущего года, млрд. руб.)

	1987 г.	1988 г.	1989 г.	I полугодие 1990 г.
Поставка товаров (без алкогольных напитков)	7,9	19,6	31,5	13,0
Денежные доходы	17,4	40,3	64,0	34,4
Розничный товарооборот	9,4	25,1	37,3	22,5

Таблица 2
(в % к соответствующему периоду предыдущего года)

	1988 г.	1989 г.	I полугодие 1990 г.
Производство товаров народного потребления (в розничных ценах, без алкогольных напитков)	105,7	107,0	106,1
В том числе товары:			
продовольственные	102,2	103,2	96,7
непродовольственные	108,0	107,7	108,8
из них легкой промышленности	106,5	104,7	102,5

Для смягчения ажиотажного спроса были введены и расширены (существовавшие ранее) регулируемые формы продажи. Однако в результате уменьшилась не только доля товаров для свободной продажи, но и непосредственно представленный покупателю их ассортимент в торговле. Это еще больше ухудшило ситуацию, поскольку у населения увеличивалась неуверенность в товарном предложении и покрытии возрастающих денежных доходов. Так, по расчетам ВНИИКСа, в 1989 г. коэффициент насыщенности рынка товарами запасами (который характеризует изменение соотношения спроса и товарного предложения) составил 88% к прошлому году, в то время как коэффициент уровня наличия товаров в торговле — 66%.

В 1990 г. усиление влияния спроса потребителей на конъюнктуру рынка определяется уже не столько ростом денежных доходов населения, сколько рядом субъективных обстоятельств, связанных с восприятием населения различного рода событий, происходящих в стране, — экономических и политических. Как показал опрос 1000 семей, больше всего население беспокоит неустойчивость экономической ситуации в стране. На это указали 49% опрошенных, в том числе семьи с низким и средним уровнем дохода — 50%, а высокодоходные семьи — 40%.

В наибольшей степени влияет на изменение поведения потребителей рост цен и возрастающая инфляция (33% ответов), усиливающиеся перебои в продаже отдельных товаров (26%), спекуляция (20%), а также введение различных форм регулирования продажи (9% ответов). При этом существует определенная вариация ответов в зависимости от уровня доходности семьи. У низко- и среднедоходных групп больше всего беспокойство, чем у высокодоходных, вызывают рост цен и инфляционные процессы (33% ответов против 29%), перебои в продаже отдельных товаров (28% и 22%) и спекуляция (21% и 17%). Нестабильность политической обстановки в равной степени волнует как высокодоходные (32%), так и низкодоходные группы населения (31%). Около 16% опрошенных отметили, что их как потребителей беспокоит усиление международных и региональных проблем. Причем, как показывают результаты опроса, с ростом доходов эта обеспокоенность усиливается.

Все это вызывает у населения стремление как можно быстрее овеществить денежные средства, сомнения в надежности покупательной способности рубля. Если в 1989 г. темп увеличения денежных доходов населения в 1,4 раза опережал прирост их расходов на товары и услуги, то в I квартале 1990 г. впервые за многие годы рост доходов населения практически был равен его расходам.

В 1989 г. стремительно уменьшалась доля товаров, реализуемых, без перебоев (табл. 3). Из 1010 товарных групп, по которым ведется наблюдение, в свободной продаже постоянно имеется только одна десятая часть. Это еще в большей степени привело к усилению ажиотажного спроса, покупкам «впрок». Так, если в 1987 г. такие покупки делали 25% опрошенных семей, в 1988 г. — 66, то в 1989 г. — почти 90% семей. Причем это характерно для всего населения независимо от уровня доходности, разница состоит лишь в их величине. Как показал опрос, проведенный в мае 1990 г. ВНИИКСом, по продуктам питания величина запаса у высокодоходных групп населения (со среднедушевым доходом от 200 руб. и выше) в 1,4 раза больше, чем у низкодоходных (с доходом до 100 руб.), в 1,5 раза — по постельному белью и моющим средствам, в 1,8 раза — по чулочно-носочным изделиям.

На протяжении рассматриваемого периода менялась и структура покупок «впрок». В частности, в 1989 г. на нее в значительной степени оказало влияние введение регулируемых форм продажи и связанное с этим усиление перебоев поставок товаров в свободную продажу, поскольку население стало приобретать именно те товары, продажа которых в большей степени подвержена регламентации (табл. 4).

Таблица 3

	1985 г.	1988 г.	1989 г.
Продукты питания			
Число товаров, по которым велось наблюдение	179	221	221
В том числе продавались без перебоев	28	24	12
в %	16	11	6
Ткани, одежда, обувь			
Число товаров, по которым велось наблюдение	410	493	493
В том числе продавались без перебоев	75	66	43
в %	18	13	9
Товары культурно-бытового и хозяйственного назначения			
Число товаров, по которым велось наблюдение	238	275	387
В том числе продавались без перебоев	53	25	19
в %	22	9	5

Таблица 4

	Структура покупок «впрок», %		
	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Продукты питания	48	56	18
Ткани, одежда, обувь	25	29	14
Товары культурно-бытового и хозяйственного назначения	27	15	54
Прочие	—	—	15
Итого:	100	100	100

В 1990 г. структура покупок в силу дефицитности и недоступности товаров в большей мере определялась их предложением.

Инфляционные процессы, происходящие в стране и, как показал опрос, в значительной мере беспокоящие население, приводят к тому, что скупается практически все, что еще имеется в торговле. Так, в последнее время значительно возросла продажа чулочно-носочных изделий. В январе—апреле 1990 г. она составила 147% к аналогичному периоду прошлого года (в том числе в апреле—152%), поставка их увеличилась на 13%, уровень товарных запасов—на 13,7%. Однако несмотря на достаточно высокий фактический запас чулочно-носочных изделий у населения, составивший почти 11 пар на среднюю семью из трех человек, многие считают его недостаточным и хотели бы увеличить его еще в среднем на 10—20%. Структура потребительского запаса в среднем одной семьи состоит из 4,8 пары колготок женских; 5,4—детских и 6,6 пары мужских носков.

По данным опроса, население имеет значительные запасы товаров, которые, по оценке самих потребителей, существенно больше уровня, необходимого для рационального ведения хозяйства. Это превышение составляет: по чаю, консервам мясным, рыбным—1,8—1,9 раза, по мясу—1,4 раза. При этом наибольшее превышение фактического запаса над желаемым имеется по тем товарам, по которым введены различные формы rationирования. Это прежде всего относится к сахару, где оно составляет в целом по всем доходным группам населения 2,5 раза, а у высокодоходных—3—4 раза. Есть семьи, которые имеют в запасе более 50 кг сахара.

Аналогичное положение сложилось и с моющими средствами. Запасы их в среднем на семью составляют около 6 кг, в том числе: стирального порошка — около 11 пачек, по 4 ед. жидкого моющего средства и пасты, 8 кусков хозяйственного мыла. Такие запасы более чем в 2 раза превышают их рациональный уровень, необходимый для ведения хозяйства. Это положение в значительной степени обусловливается системой rationирования в виде талонов на приобретение, которая в определенной мере побуждает население создавать нерациональные потребительские запасы. Доказательством является тот факт, что, несмотря на столь высокие потребительские запасы, продажа синтетических моющих средств продолжает увеличиваться высокими темпами — 137% за январь — апрель 1990 г. В отдельных семьях общая величина запаса моющих средств достигла 55 кг. Значительны потребительские запасы и по туалетному мылу (в среднем 15 условных кусков) и зубной пасте (5 тюбиков), что по оценке самих потребителей является почти в 1,5—2 раза больше необходимого количества.

С целью овеществления денежных средств населением приобретались и предметы гардероба. Как показал опрос, 9—10% купленных населением в 1989—1990 гг. мужской и женской обуви и 12% детской обуви приобреталось не для фактического потребления, а с целью «отложить» и в ближайшее время не использовать. Это обусловило значительное увеличение темпов роста розничного товарооборота изделий легкой промышленности. Так, если в 1988 г. по сравнению с 1987 г. по шелковым тканям он увеличился на 2%, то в первом квартале 1990 г. по сравнению с аналогичным периодом 1989 г. — на 19%, трикотажным изделиям соответственно на 5 и 13%, чулочно-носочным изделиям — 11 и 39%, швейным изделиям — 4 и 20%, обуви кожаной — 5 и 29%.

Нерациональный потребительский запас создается и по товарам культурно-бытового и хозяйственного назначения, величина его, правда, колеблется в зависимости от уровня денежных доходов населения. Среди низкодоходных групп населения (со среднедушевым доходом до 100 руб. в месяц) 3% купленных в 1989—1990 гг. черно-белых телевизоров не будут использованы в ближайшее время, среди высокодоходных групп населения (с доходом от 250 руб. и выше) — 7%, цветных телевизоров — 4 и 6%, стиральных машин — 2 и 4%, пылесосов — 1 и 2%, утюгов — 5 и 6% соответственно.

Ряд товаров (телевизоры и стиральные машины) приобретались с целью их обмена на нужные товары (25% ответов). Больше чем по другим товарам для образования пассивного запаса куплено утюгов (77% ответов). Причем в наибольшей степени такие запасы в 1989—1990 гг. делали люди с низким уровнем дохода (в семьях с доходом до 100 руб. в расчете на одного человека — 67% ответов и свыше 300 руб. — 43%). Это еще раз подтверждает тот факт, что неустойчивость экономической ситуации, неуверенность в завтрашнем дне оказываются одной из главных причин поведения потребителей, и этому влиянию в большей степени подвержены менее защищенные слои населения.

Сложившееся положение усугубляется и тем, что возросшая денежная масса при усиливающихся инфляционных процессах, нестабильности экономической и политической обстановки в стране не имеет эквивалентного обмена в товарах и материальных ценностях, представляющих «стоимость». Чаще всего в число таких товаров попадали изделия из золота, серебра и других драгоценных металлов, ковры и ковровые изделия, хрусталь, антиквариат, изделия народных и художественных промыслов. Однако в последнее время темпы роста продажи этих товаров снизились и составили в I квартале 1990 г. около 95% аналогичного периода предыдущего года (за исключением изделий из золота, на которые были повышены цены в феврале 1990 г. в среднем на 50%). Это

обусловлено нехваткой соответствующих товарных ресурсов (например, поставка ковров и ковровых изделий за рассматриваемый период составила 97% к уровню предыдущего года).

Не получили широкого распространения и нетоварные формы покрытия денежных доходов (расширение индивидуального и кооперативного жилищного строительства, выкуп квартир государственного жилищного фонда, продажа земельных участков, мелких предприятий торговли, общественного питания и сферы услуг, повышение процентной ставки на вклады в сберегательные банки и др.), хотя население предпочитает эти направления расходования средств, позволяющие перевести их из неустойчивой денежной формы в стабильные формы личной собственности. Недостаточно используются аукционные формы продажи, реализация по коммерческим ценам и пр.

Все эти причины привели к тому, что население стало «вкладывать» деньги не только в традиционные товары, но практически во все непродовольственные товары, в том числе массового спроса. В результате значительно увеличились и темпы роста их продажи в I квартале 1990 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года (например, тканей, одежды и обуви — на 23%, товаров культурного, бытового и хозяйственного назначения — на 15%, всех других непродовольственных товаров — на 22%). В 1987 г. эти показатели составляли не более 5%.

Денежные доходы населения в I полугодии 1990 г. увеличились еще на 34,4 млрд. руб., превысив плановую величину почти в 2 раза. Не имея возможности реализовать их в государственной торговле, население все чаще пользуется услугами «черного» рынка, где цены значительно превышают государственные. Так, по одежде и белью фактические цены покупок на «черном» рынке почти на 70% больше государственных розничных цен, обуви кожаной — на 83%, по электро- и радиотоварам — в 1,5 раза. По отдельным товарам народного потребления это превышение было еще более значительным. Так, при средней государственной розничной цене продаваемых спекулянтами брюк 92 руб. фактическая цена покупки составила 176 руб., т. е. больше почти в 2 раза, юбки — соответственно 64 и 157 руб. (в 2,4 раза), бельевой трикотаж — 69 и 151 руб. (в 2,1 раза), сапоги кожаные — 107 и 200 руб. (почти в 2 раза), трикотажные изделия — в 2,2 раза и т. д.

Как показали результаты опроса, 30% населения в целом по стране покупают различные товары народного потребления у спекулянтов, перекупщиков и других частных лиц. По отдельным регионам число таких покупателей существенно колеблется. Так, если в Белорусской ССР пользуются услугами спекулянтов только 17% опрошенного населения, РСФСР и Украинской ССР — 20%, то в республиках Закавказья доля таких лиц значительно выше. В Грузии, например, регулярно покупают у спекулянтов различные товары народного потребления более 47% местного населения. Причем на «черном» рынке приобретают товары лица с разным уровнем денежных доходов, хотя, конечно, более зажиточные прибегают к услугам спекулянтов намного чаще. Так, если с уровнем дохода ниже 100 руб. покупает таким образом товары каждый четвертый человек, то при среднедушевом доходе свыше 300 руб. число этих лиц увеличивается в среднем до 49%, а в Грузии — даже до 73%.

Опрос потребителей показал, что если ситуация на рынке товаров народного потребления не будет нормализована в ближайшее время, то еще большая часть населения предполагает пользоваться услугами спекулянтов и перекупщиков (увеличение в 1,5—2 раза). Около половины всего населения считает возможным покупать товары на «черном» рынке. Это, на наш взгляд, весьма негативная тенденция и с экономической, и с социальной точки зрения — спекуляция становится привычным и не осуждаемым общественным мнением явлением. Наилучшая ситуация

в Белорусской ССР (хотя и там предполагаемый рост такого населения весьма значительный), и именно в этой республике наиболее высокий уровень производства товаров.

В настоящее время у спекулянтов в основном покупают предметы гардероба (на это указали 68% потребителей, пользующихся услугами «черного» рынка). Однако в дальнейшем будет увеличиваться спрос главным образом на изделия культурно-бытового и хозяйственного назначения. По данным опроса, численность лиц, предполагающих купить предметы гардероба, возрастет на 28%, а товары культбытхоза — в 2 раза. Наиболее значительно увеличивается потребность в электротоварах, мебели, холодильниках, стиральных машинах, пылесосах, утюгах и др.

Положение на потребительском рынке вряд ли существенно улучшится до тех пор, пока не будут предприняты кардинальные меры по стабилизации экономической обстановки в стране — введение регулируемых рыночных отношений, расширение практики развития нетоварных форм покрытия денежных доходов населения и др. Более того, негативные тенденции могут усиливаться, приобрести устойчивую, стабильную форму — тогда их преодолеть будет значительно труднее.

Однако, конечно, и переход к рыночным отношениям не может в одночасье изменить ситуацию. Поэтому, на наш взгляд, необходимо принять некоторые незамедлительные меры, способствующие улучшению положения на потребительском рынке. Прежде всего следует одновременно и полностью отменить все формы регламентации продажи товаров, что даст не только социально-экономический, но в определенной мере и политический эффект. Поэтапная отмена или сохранение отдельных форм регламентированной продажи, наоборот, только дискредитирует эти мероприятия, так как будут созданы возможности перемещения дефицитных товаров из одних форм распределения в другие.

Для уменьшения несбалансированности требуется и увеличить импортные закупки товаров широкого потребления, а главное — изменить их товарную структуру с целью первоочередного полного удовлетворения потребностей в сравнительно недорогих товарах массового спроса.

Из продуктов питания должны быть закуплены прежде всего такие товары, к постоянному наличию в продаже которых население привыкло: чай, кофе. Следует максимально использовать возможности закупок по импорту социально значимых товаров — продуктов детского питания, диабетического назначения, а также фруктово-овощной продукции как в свежем, так и консервированном виде.

Импорт швейных, трикотажных, чулочно-носочных изделий, обуви должен в первую очередь обеспечить удовлетворение потребностей населения в товарах массового спроса, недорогих по цене. Это позволит не только увеличить объемы закупок в условиях недостатка валютных средств, но и улучшить положение малоимущих групп населения.

Среди товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения целесообразно увеличить импорт так называемой мелочовки — лезвий для бритвы (без лезвийных кассет), игл к швейным машинам, зубных щеток, зубных паст, крема для бритвы, шампуней, застёжек «молния», гальванических элементов и батареек и пр., без которых нельзя удовлетворить первостепенные потребности и отсутствие которых вызывает значительные нарекания населения.

Структура импортных закупок должна четко согласовываться с отечественным производством товаров народного потребления, с тем чтобы не происходило одновременного выпуска и закупки одних и тех же товаров. Например, в общем объеме закупок женских колготок следовало бы увеличить долю изделий из шерстяной, полушерстяной и смесовой пряжи, а освобождающийся объем сырья, предназначенный на их вы-

пуск в стране, направить на производство детских колготок, мужских и детских носков и полчулок. При закупке трикотажных изделий следует увеличить долю бельевого трикотажа женского из вискозы и хлопка (сорочек, гарнитуров, панталон и др.), а ресурсы отечественного сырья переклечь на выпуск детского белья.

Значительный рост товарного предложения можно обеспечить и за счет перестройки структуры отечественного производства, более глубокой промышленной переработки мясо-, рыбопродуктов, плодоовощной продукции при тех же объемах сырья и материалов, расширения выпуска промышленно расфасованных товаров, в том числе и в более мелкой дозировке, что способствует не только одновременному увеличению единиц товаров при том же их объеме, но и существенному сокращению потерь, увеличения ассортимента мясных, рыбных, овощных полуфабрикатов, кулинарных изделий и т. д.

Или, например, развитие производства быстрозамороженных овощей и фруктов позволило бы не только сохранить их пищевые и вкусовые качества, но и снизить потери при сборе урожая, транспортировке, хранении и реализации. Сокращение потерь рыбы возможно за счет налаживания выпуска разделанной продукции, в первую очередь филе и полуфабрикатов; несъедобная часть рыбы, которая в среднем составляет 40% ее веса и которая при домашней обработке теряется, могла бы использоваться для кормовых целей. Все это касается и других продовольственных товаров, многих непродовольственных, особенно лесных, строительных материалов и т. д.

Проведение гибкой производственной и торговой ассортиментной политики позволило бы существенно расширить диапазон рыночных цен с учетом требований потребителей с различным уровнем денежных доходов, особенно в связи с усилением дифференциации этого процесса в последние годы. Следует увеличить производство престижных товаров антикварного назначения, высококлассной радио- и телеаппаратуры, мебели, которые можно реализовать с помощью аукционных форм продажи, по коммерческим ценам и т. д.

Необходимо и более широкое отвлечение денежных средств от рынка потребительских товаров за счет реализации населению, кооперативам объектов незавершенного строительства, сверхнормативных запасов сырья и материалов, а также неиспользуемого предприятиями оборудования, инвентаря и др. Причем продажа их также могла бы осуществляться на аукционах, по договорным ценам. В опросах затрагивалась тема приватизации, в частности предприятий торговли, общественного питания, бытового обслуживания. Дело это новое и трудное, однозначного отношения у населения к нему нет: 38% опрошенных считают это необходимым, 20% — категорически против и 42% — воздержавшихся. На наш взгляд, в некоторой степени это объясняется непоследовательной политикой в области кооперативного движения и недостатками в его организации, что негативно сказывается и на отношении населения к развитию различных форм собственности.

Проведенный ВНИИКСом опрос потребителей показал также готовность населения направить свои денежные средства на оплату дорогостоящих услуг высокого класса, в том числе рекреационных, как в государственном, так и кооперативном секторе.

Значительная часть опрошенных желала бы перевести свои средства из неустойчивой денежной формы в стабильные формы личной собственности. Основная среди них — расширение индивидуального и кооперативного жилищного строительства (74% ответов). В настоящее время оно составляет 24% вновь вводимого жилого фонда и 16% общей стоимости вложений на строительство. Этот объем можно было бы увеличить до 65—70%. Следовало бы также расширить практику выкупа

квартир государственного жилищного фонда. Однако при этом необходимо усилить соответствующую разъяснительную работу. Пока значительная часть населения негативно относится к данному мероприятию — 20% опрошенных считают его ненужным и столько же воздержались от ответа. Люди не верят, что это будет иметь добровольный характер. Очень большое число опрошенных желало бы купить земельные участки и средства малой механизации для их обработки.

Среди других предпочитаемых каналов использования денежных доходов население называет вклады в сберегательные банки под высокие процентные ставки в зависимости от величины денежных сбережений.

Перспективным направлением, на наш взгляд, является и предварительная оплата будущих покупок в форме целевых взносов и займов. В 1990 г. выпущены государственные целевые займы на сумму 10 млрд. руб. с условием погашения их товарами культурно-бытового и хозяйственного назначения в 1993 г. Эта сумма могла бы быть в 2—3 раза увеличена, если бы ввести целевые займы не только под товары, но и под жилье, продажу земельных участков и т. п. Большинство опрошенных считает необходимым развитие таких целевых займов.

Большим резервом в сбалансировании денежных доходов и расходов является развитие сферы услуг. Несмотря на быстрый рост объема платных услуг (116%), степень удовлетворения ими по сравнению с рациональными нормами составила лишь 40%. Не выполняются и планы по оказанию таких услуг. Так, за 9 месяцев 1989 г. фактический прирост составил 8,2 против 10,5% по плану. Неравномерно развита сфера услуг по территории страны. Среднедушевые затраты на услуги у рабочих и служащих в 2 раза выше, чем у колхозников, а в некоторых регионах — более чем в 3 раза. В среднем лишь 9,3% всех расходов населения идет на оплату услуг.

Прежде всего должны развиваться непроеизводственные услуги, которые не требуют значительных капитальных вложений, но имеют большую социальную значимость. Это услуги в сфере организации досуга (обучение на курсах, в творческих студиях, спортивно-оздоровительные, туристско-экскурсионные и др.), индивидуальный уход за детьми, больными, престарелыми и инвалидами, расширение малораспространенных видов услуг — справочно-информационных, юридических, финансовых и других консультаций. Большие резервы здесь имеются у кооперативного сектора экономики. По опросу, проведенному Госкомстатом СССР в 1989 г., 25% населения считают, что данными видами услуг должны заниматься преимущественно кооперативы и индивидуалы, и среди позитивных последствий кооперативной и индивидуальной трудовой деятельности население отмечает именно получение услуг, ранее недоступных.

Незначительно развиты у нас и услуги проката, хотя население считает их важными (64% ответивших). Причем большое значение имеет введение проката автотранспортных средств, мини-техники, передвижных дачных домиков, мебели, предметов туризма и отдыха. Здесь также большую роль смогли бы сыграть кооперативы, скупая, например, списанные автотранспортные средства у предприятий и организаций на аукционах.

Проведенное обследование показало, что повышение цен не способно стабилизировать рынок товаров народного потребления. Главное условие достижения сбалансированности спроса и предложения — быстрое наращивание производства товаров, переориентация экономики на непосредственное удовлетворение потребностей населения.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОГРАММЫ «ЗДОРОВЬЕ»

А. Войтович,

науч. сотр. Белорусского филиала ВНИИКСа

По оценкам специалистов, потери, связанные с болезнью населения, в целом по стране составляют около 5 % национального дохода и оцениваются ежегодно в 7 млрд. руб. Причины этого многообразны — влияние загрязнения окружающей среды, остаточный принцип выделения средств на здравоохранение, снижение профессионального уровня врачей, отсутствие материальной заинтересованности работников медицинских учреждений в результатах своего труда. В определенной степени влияет и то, что население, пользуясь бесплатной медицинской помощью (но не бесплатной для общества в целом), имеет определенную социальную защищенность в виде выплат за дни нетрудоспособности, что способствует снижению естественных стимулов для сохранения собственного здоровья. Многие люди ведут нездоровый образ жизни, злоупотребляют алкоголем и курением, нерационально питаются, не соблюдают правила техники безопасности в быту и на работе. В итоге это приводит к потерям рабочего времени, материальным издержкам, травмам, а иногда и к смерти. Согласно многочисленным исследованиям, проведенным у нас и за рубежом, избыточная масса тела увеличивает риск заболеваний ишемической болезнью сердца в 3,5 раза, а малоподвижный образ жизни — в 4,4 раза; среди употребляющих алкоголь заболеваемость в 2 раза выше. По данным ВОЗ, 40% расходов на медицину идут на лечение алкоголизма и болезней, вызванных им.

Улучшение здравоохранения требует, конечно, увеличения средств, направляемых на его развитие, рост производства лекарств, однако главное значение имеет повышение его эффективности. По расчетам ВОЗ, удовлетворительное медицинское обслуживание может быть достигнуто и при численности 28 врачей на 10 тыс. населения. Наша же страна при наличии 42,7 врача на 10 тыс. населения имеет худшие конечные результаты по сравнению со многими другими странами. Министр здравоохранения РСФСР А. Потапов справедливо отмечает, что «радикальное улучшение здоровья людей невозможно без должного оснащения медицины и без решения ряда важнейших социальных задач. Медицина вторична, первичны условия, в которых человек живет и заболевает болезнью»¹. Иногда врачи лечат болезни верхних дыхательных путей или почек, хотя причины их кроются в производстве, и устранять их надо снижением вредных выбросов в атмосферу и сокращением сбросов неочищенных вод.

Поиск путей решения этих проблем приобретает особую актуальность в связи с переходом республик (регионов) на принципы самоуправления. Реализовать программу «Здоровье» в регионе, а тем более определить ее эффективность нельзя в рамках одного ведомства, а только в неразрывном единстве с развитием производительных сил и производственных отношений. Деятельность органов здравоохранения, а также промышленных предприятий, отраслевых профсоюзов должна быть направлена на достижение максимума полезного эффекта в деле восстановления здоровья при минимуме общественных издержек.

Нами предпринята попытка построить имитационную модель реализации программы «Здоровье» на комплексной основе в рамках регионального самоуправления. Она позволяет оценить значимость всех ее

¹ См.: Известия. 1989. 6 июля.

составляющих факторов, а также отработать наиболее рациональные с региональных позиций методы их взаимодействия, включить наряду с медицинскими, комплекс экономических, социальных и других мероприятий, способствующих сохранению и укреплению здоровья населения. Данная модель может служить основой для более глубокой теоретической проработки вопроса о месте и роли здравоохранения во взаимодействии с экономическими и социальными процессами, происходящими в обществе.

Модель строится на основе охвата хозрасчетными отношениями всех составляющих, которые в той или иной мере задействованы в реализации программы «Здоровье»: производства как источника формирования финансовых средств; отраслевых профсоюзов, защищающих интересы своих работников по охране здоровья в процессе труда и оплачивающих медицинским учреждениям услуги по его восстановлению; Госстраха, покрывающего часть медицинских издержек посредством обязательного и добровольного страхования населения от несчастных случаев, органов социального обеспечения, аккумулирующих часть общественных средств для оплаты отпусков по беременности и медицинских услуг, предоставляемых пенсионерам, детям до 18 лет, а также лицам, временно неработающим. Главная роль здесь принадлежит человеку. Будучи вовлеченным в хозрасчетные отношения и поставленным от них в зависимость, каждый человек будет стремиться поддерживать и восстанавливать свое здоровье.

Этот принцип регулирования отношений между отраслевыми профсоюзами и медицинскими учреждениями, между Госстрахом и населением, между пациентом и врачом не исключает многообразия форм хозрасчета внутри самих больниц, поликлиник, исследовательских центров, совершенствования правовых и иных отношений.

Медицинские учреждения на основе разработанных нормативов и расценок оказывают всем ведомствам (работникам) и населению услуги в соответствии со своим профилем непосредственно за плату, соизмеримую с количеством и качеством потраченного труда. Эта плата производится за счет доходов предприятий, учреждений, финансовых накоплений Госстраха, денежных средств органов социального обеспечения, а также личных сбережений населения.

При наличии всех исходных данных модель может быть апробирована на ЭВМ с целью поиска наиболее оптимальных вариантов, разработки мер контроля за программой «Здоровье» в целом, а также по отдельным блокам. Например, определенный эффект может быть получен на основе анализа межуровневых данных. Так, Госстрах в конце отчетного периода (квартал, год) может проанализировать расходы по оплате медицинских услуг пациентов по сравнению с базисным периодом, провести более тщательный анализ причин роста (снижения) травм и заболеваний пациентов. В зависимости от результатов анализа Госстрах сможет повысить или понизить стоимость страховки для отдельной категории населения, совместно с партийными и советскими органами разработать меры по устранению причин роста травматизма (например, из-за низкого качества дорог для водителей транспорта, несвоевременной уборки снега зимой, способствующей росту травм и т. д.). В отдельных случаях Госстрах имеет право через правоохранительные органы изыскивать суммы на полное лечение и реабилитацию здоровья пострадавших из-за халатности конкретных лиц и организаций.

Имитационная модель предусматривает, что к средствам на медицинское обслуживание относится и часть издержек, предусмотренных по социальному страхованию на оплату больничных листов, родового и послеродового отпусков, ухода за больными.

Предприятия, колхозы, кооперативы, ведомства формируют сред-

ства на медицинское обслуживание на отдельном счете по установленному нормативу в зависимости от числа работающих. Норматив на поддержание и восстановление здоровья (H_3) рассчитывается для каждого региона (республики) на пятилетку как частное от деления величины затрат на эти нужды в базисном периоде ($З_6$) на среднюю численность работников, занятых в материальном производстве в плановом периоде ($Ч_п$).

$$H_3 = \frac{З_6}{Ч_п}$$

Целесообразнее было бы норматив рассчитать по величине общественно-необходимых затрат для полного покрытия издержек на восстановление здоровья. Но из-за сложности расчетов в настоящее время это нереально. Более того, при таком нормативе произошло бы неоправданное увеличение доходов медицинских учреждений и накоплений отраслевых профсоюзов, ведь пока еще медицинские учреждения не могут предоставить услуги необходимого уровня качества.

По договору между отраслевыми профсоюзами, а в их лице — низовыми профсоюзными организациями и предприятиями (учреждениями), последние ежемесячно часть средств в соответствии с числом работающих перечисляют на расчетный счет профсоюзов. Часть средств предприятия перечисляют на счет региональных органов социального обеспечения для покрытия расходов на медицинское обслуживание лиц, временно неработающих. Норматив отчислений для профсоюзов ($H_{от.п}$) рассчитывается по формуле

$$H_{от.п} = H_3 \frac{Ч_п}{Ч}$$

где $Ч$ — средняя численность населения в регионе в плановом периоде.

Отраслевые профсоюзы, в свою очередь, заключают договоры с региональными органами здравоохранения на платное медицинское обслуживание лиц, состоящих на учете в их организации. В более частных случаях это означает, что издержки на оказание всех форм медицинской помощи оплачиваются низовыми профсоюзными организациями самостоятельно.

Каждое посещение врача, операция, консультация оплачиваются по счету той профсоюзной организацией, в которой пациент состоит на учете. Дорогостоящие услуги (сложные операции, длительное лечение в стационаре) по соглашению сторон могут быть оплачены предварительно, однако в размере не более 50 % всех затрат. Во всех других случаях счета оплачиваются 3 раза в месяц в соответствии с существующими нормативными актами.

Случаи нарушения договора одной из сторон (отказ от приема пациента, некачественное медицинское обслуживание, несвоевременная оплата счетов и др.) рассматриваются конфликтными комиссиями при районных и городских отделах здравоохранения, состоящих из представителей профсоюзных организаций и медицинских работников. К виновникам применяются соответствующие экономические и административные санкции. Врач, допустивший ошибки в работе, лишается части средств, предназначенных на оплату его труда, а лечение пациента до полного его выздоровления будет осуществляться за счет средств лечебного учреждения. Если превышен нормативный срок реабилитации послеоперационного больного, то каждый просроченный день оплачивается больнице на 10 % дешевле, но не меньше чем на 50 % всей необходимой суммы. Пациент, нарушивший больничный (амбулаторный) режим, по представлению медицинских организаций и доверенных врачей профсоюзов полностью или частично лишается выплат по больничным листам. Отраслевые профсоюзы оплачивают и медицинские услуги, по-

лучаемые от кооперативов и лиц, официально занимающихся частной практикой.

Профсоюзы, как правило, несут издержки на лечение только общих заболеваний и травм, связанных с производством. За каждую травму, полученную на производстве (если виновно последнее), кроме затрат на лечение, из доходов предприятия в зависимости от тяжести травмы перечисляется органам социального страхования штраф с таким расчетом, чтобы он компенсировал впоследствии оказание медицинских услуг, если пострадавший вынужден будет уйти на пенсию. Если травма произошла по вине самого работника, то оплата по больничному листу не производится или производится частично.

Оплата за лечение болезней, вызванных принятием наркотиков, алкоголя и других веществ, наносящих вред здоровью, а также травм, полученных в быту (например, при управлении личным транспортом), причиненных другими лицами или ведомствами, производится в основном за счет виновных. Такой порядок согласуется со статьей 88 Основ гражданского законодательства СССР и союзных республик, в которой записано: «Вред, причиненный личности... подлежит возмещению лицом, причинившим вред». Нюансы реализации этого нормативного акта на уровне отношений субъектов (между гражданами или ведомствами) должны быть специально регламентированы. Все это, на наш взгляд, должно усилить чувство ответственности лиц, от которых зависят, в частности, условия труда на производстве или состояние окружающей среды, например, тех, кто ставит подпись в акте приемки промышленных объектов без вентиляции, очистных сооружений и тем самым подвергает население дополнительному риску заболеть. Если виновник ущерба не будет установлен в судебном порядке, то затраты на лечение (выплаты по инвалидности) производятся за счет средств органов социального обеспечения региона.

Оплата медицинских услуг по лечению травм, полученных в быту, при управлении личным транспортом, вызванных иными обстоятельствами, не оговоренными трудовым соглашением, производятся за счет собственных средств граждан. Однако учитывая, что полная стоимость медицинских услуг достаточно высока и никто не застрахован от несчастного случая в быту, предусматривается социальная защищенность с помощью страхового полиса от несчастного случая (для граждан старше 18 лет). При его наличии все издержки на медицинское обслуживание оплачивает Госстрах. Стоимость такого страхового полиса (C_{Π}^1) рассчитывается по формуле

$$C_{\Pi} = \frac{З_{б.п.}}{Ч_{\Phi}},$$

где $З_{б.п.}$ — средняя сумма издержек в регионе на травмы в быту базисного периода;

$Ч_{\Phi}$ — средняя численность населения старше 18 лет в регионе.

Дети до 18 лет и лица, временно неработающие, получают медицинскую помощь за счет средств региональных органов социального страхования, образуемых из части налогов, выплачиваемых населением, и отчислений предприятий по установленному нормативу. По нашим расчетам, стоимость такого полиса на год для жителя, например, Белоруссии составит не более 5 руб. (с учетом выплат и за дни нетрудоспособности). Имитационная модель предусматривает и другой страховой полис — для оплаты лечения при несчастных случаях в быту, которые могут повлечь наступление инвалидности. В данном случае Госстрах также оплачивает все услуги врачей и часть пенсии. Например, владелец личного транспорта в результате аварии стал инвалидом II группы. Стаж его работы 11 лет. Пенсия по месту работы, исходя из обязательного

минимального стажа в 25 лет, составит 44% полной пенсии ($100 \frac{11}{25}$).

Остальную сумму до величины прожиточного минимума должен возмещать Госстрах. Если виновником аварии является другое лицо, ущерб компенсируется за его счет.

Чтобы заинтересовать население в покупке этого полиса, предлагается ввести следующие льготы: при отсутствии травмы в течение пяти лет обладателю полиса возвращается до 80% уплаченных взносов (в зависимости от возраста и характера деятельности вне работы); лицам, получившим травму, не повлекшую за собой инвалидность, возвращается 50% первоначально уплаченных взносов. Стоимость этого полиса (C_n^2) может быть рассчитана по формуле

$$C_n^2 = \frac{Z_n}{\chi_c \cdot \alpha},$$

где Z_n — средняя сумма издержек в регионе в результате бытовых травм с наступлением инвалидности;

χ_c — средняя численность населения региона старше 18 лет в плановом периоде;

α — вероятность покупки страхового полиса населением (определяется на основе опроса).

Стоимость такого полиса на год для Белоруссии составит от 100 до 200 руб.

Больничные листы матерям по уходу за детьми оплачиваются за счет средств собесов. На наш взгляд, это пособие не должно превышать 90% среднего заработка по месту основной работы, ведь с последнего взимается подоходный налог и в противном случае пособие может быть фактически больше заработной платы.

Органы здравоохранения имеют право накладывать штрафы на те предприятия, на которых условия труда не соответствуют утвержденным нормам (по загазованности, запыленности, наличию вредных компонентов и т. п.), кроме случаев, когда вредные условия труда компенсируются повышенной заработной платой, специальными льготами. Сумма штрафов рассчитывается в соответствии с последствиями, которые может повлечь пребывание человека в такой среде. Оплачивать издержки должны предприятия из своих доходов.

Взаимоотношения между отраслевыми профсоюзами и медицинскими учреждениями региона, Госстрахом и собесами предусматривают компенсацию текущих расходов и незначительную часть затрат для расширенного воспроизводства медицинских учреждений. Ассигнования для научно-исследовательских институтов или проведения отдельных научно-исследовательских разработок производятся из средств Госстраха, собесов и отраслевых профсоюзов (для решения конкретных задач, направленных на оздоровление населения и в результатах которых эти ведомства заинтересованы); выделяются целевым назначением по линии Академии наук; предоставляются в кредит банками. Поликлиники и больницы за счет своих средств будут приобретать у НИИ разработки по эффективным методам лечения, диагностики и т. д.

По результатам деятельности отраслевых профсоюзов за год 50% сэкономленных средств, предназначенных по плану на медицинское обслуживание, оплату больничных листов, рекомендуется направлять на поощрение тех лиц, которые не болели или сократили дни по нетрудоспособности по сравнению с прошлым периодом, на строительство спортивных объектов, оплату абонементов для занятий спортом, организацию групп здоровья и т. д. Оставшаяся доля средств распределяется следующим образом: 10% резервируется на счете отраслевого проф-

союза, 20% перечисляется органам социального обеспечения, 70% — органам здравоохранения на развитие материальной базы и поощрение работников.

Предлагаемая имитационная модель реализации программы «Здоровье» требует тщательной подготовки. В связи с этим предлагается поэтапный переход к ее реализации. На первом этапе следует оценить полные затраты каждого блока модели, их реальную отдачу, выявить все альтернативные источники, способствующие оздоровлению населения, и рекомендовать их для широкого использования, оценить негативные факторы, наносящие вред населению; на втором этапе — рассчитать нормативы на медицинские услуги, отчисления органам социального обеспечения, стоимость страховых полисов; на третьем — отработать взаимосвязи между блоками и определить взаимодействие всех блоков в комплексе; и наконец — практически апробировать модель в регионе, проанализировать замечания и внести соответствующие корректировки в модель.

В отличие от зарубежных систем платного медицинского обслуживания наша имитационная модель построена по принципу максимального покрытия расходов по сохранению и восстановлению здоровья населения за счет средств общества и лишь в незначительной степени (не более 3%) привлечения доходов населения. Структура имитационной модели и механизм ее реализации соответствуют экономическим отношениям, складывающимся при переходе региона на хозяйственный расчет. Внедрение этой модели в практику позволило бы повысить эффективность медицинского обслуживания, заинтересованность медицинских учреждений, предприятий и ведомств в улучшении условий труда и быта, укреплении здоровья населения.

В помощь пропагандисту

Численность и уровень населения, занятого физическим и умственным трудом в СССР

Численность занятых преимущественно физическим трудом в 80-е гг. уменьшилась незначительно (на 0,6 млн.), доля их в общем числе занятых снизилась с 70,5% до 66,6%. Сокращение удельного веса произошло во всех союзных республиках.

	Все занятые (тыс. человек)	В том числе занятые преимущественно		В процентах к общему числу занятых	
		физическим трудом	умственным трудом	преимущественно физическим трудом	преимущественно умственным трудом
1979 г.	134 860	95 062	39 798	70,5	29,5
1989 г.	141 892	94 500	47 392	66,6	33,4

Численность занятых преимущественно умственным трудом за этот период увеличилась на 7,6 млн. человек, а удельный вес их возрос с 29,5% до 33,4%. В настоящее время каждый третий работник занят в основном умственным трудом. Наибольший рост численности таких лиц произошел в республиках Средней Азии (на 35 — 47%), наименьший — в Эстонии, Латвии, РСФСР, Украине (на 15 — 17%).

По данным Госкомстата СССР

ОБ УСЛОВИЯХ СТАБИЛИЗАЦИИ И РОСТА ЭКОНОМИКИ

Н. Фролов

В настоящее время нет, пожалуй, более актуальной проблемы, чем формирование системы заработной платы, которая бы стимулировала непрерывное повышение производительности труда, улучшение качества выпускаемой продукции, экономное расходование ресурсов. Создание комплексной, в то же время простой, понятной каждому рабочему системы оплаты возможно, но это потребует пересмотра практики осуществления принципа распределения «по труду».

Как известно, труд — источник всякого богатства, главное условие существования человеческого общества. Казалось бы, из этого правильного положения следует, что распределение материальных благ при социализме должно осуществляться по труду, по его количеству и качеству, т. е. по фактическим общественно необходимым затратам. Однако практика показывает, что подобный вывод слишком прямолинеен. Он включает лишь часть истины. Распределение по затраченному труду непригодно к тому, чтобы поощрять нечто противоположное затратам, т. е. сокращение, упрощение и облегчение труда, хотя именно это и составляет требование современного развития техники производства. Принцип «по количеству труда» безразличен к экономии, к сокращению трудовых и, следовательно, всех других затрат. К чему это приводит? С одной стороны, выплата по затраченному труду идет в отрыве от создаваемой продукции, а с другой — торговля призвана собрать эти деньги у потребителей. Но для этого нужен продукт. Иначе такие действия не совпадают и совпасть не могут. Не случайно рассогласование налично: денег выплачивается больше, чем создается продукции. В этом причина неудачи нынешней реформы: магазинные полки пустеют, деньги обесцениваются, цены растут. Таким образом, распределение по стоимостному критерию, по затратам труда порождает инфляцию, понижая стимулы к труду.

Путь к более правильному пониманию диалектики распределительного принципа указывает высказывание В. И. Ленина о том, что «человеческий труд все более и более отступает на задний план перед трудом машин». Это означает, что все, из чего складывается человеческий труд, — тяжесть, сложность, квалификация труда, надзор за производственным процессом, его регулирование, выбор и осуществление рациональных режимов и т. д., — по мере научно-технического прогресса все в большей и большей степени передается новейшим орудиям производства и выполняется ими вместо рабочих. Отсюда следует парадоксальное на первый взгляд заключение: новым условиям более соответствуют такие трудовые отношения, которые поощряют не только фактические затраты труда, но и указанное «отступление» живого человеческого труда перед трудом машин. Следовательно, надо поощрять не только тех, чей труд продолжительнее, сложнее и тяжелее, но и тех, кто старается переложить человеческий труд на «плечи» машин, более рационально приме-

няет для этого современную технику, сокращает, облегчает и упрощает свой труд, достигает при этом максимального производственного эффекта и больше других выпускает готового продукта.

Этому требованию соответствует распределение по труду и экономии общественного труда.

Если, например, в течение дня вместо 10 установленных нормой изделий или единиц работ будет изготовлено 20, то, очевидно, что труд работника, достигнувшего этого результата, становится вдвойне продуктивным. Один день является здесь действительно затраченным, а другой — экономией труда, которую работник доставляет обществу. По труду и его экономии, взятым вместе, и следует оценить выполненную им работу. Труд и достигаемый ростом производительности его экономии представляет созданный рабочим (совокупным рабочим: бригадой, цехом, фермой) материальный продукт. Следовательно, принцип «по труду и его экономии» должен осуществляться в жизни в виде оценки труда по создаваемому продукту.

Практика давно уже «научилась» измерять и оценивать труд количеством производимой продукции, единицами выполняемых фактических работ. Отсюда и произошла сделанная заработная плата. Правда, регулярным пересмотром норм экономия труда сейчас исключается из оценки и оплаты, но именно в этой части и следует в первую очередь осуществить реформу.

К последовательному проведению оценки труда по создаваемому продукту народнохозяйственная практика подготовлена и в другом весьма важном отношении. Речь идет о так называемых преysкурантных оптовых ценах, с помощью которых фиксируются и обезличенно учитываются в любых масштабах, на всех предприятиях и на всех этапах создания продукции как действительные затраты, так и их экономия.

Поясним это на примере. Допустим, что оптовая цена 10 изделий, производимых рабочим в течение дня, складывается из $10C + 6v + 4m$ и составляет в сумме 20 руб. Если производительность труда в дальнейшем увеличится вдвое и если, примем это для упрощения, затраты «С» на единицу продукции сохранятся прежними, то цена 20 изделий будет составлять 40 руб. Для преysкуранта ведь безразлично, в продолжение какого времени делалась продукция, лишь бы она была налично. Между тем действительные затраты на производство двойного количества продукции составят — 20С в виде средств производства, но по-прежнему $6v + 4m$ живого труда. В денежном выражении это соответствует $20C + 6v + 4m = 30$ руб., или 15 изделиям. Следовательно, остаточная часть учтенной и потом реализованной по преysкурантным ценам продукции — 5 изделий на 10 руб. — представляют сэкономленный живой труд, или еще $10(v + m)$. Как видно, экономия труда сама по себе зафиксировалась, приняла вещественную форму и даже реализовалась. За упомянутым выше внешним «безразличием» преysкуранта скрывается активная, а по своему значению — прогрессивная общественная оценка создаваемой продукции.

В действительном производстве подобные повышения производительности совершаются миллиарды раз. В силу сравнительного постоянства преysкурантных оптовых цен, благодаря чему сбереженный труд приравнивается к фактически затрачиваемому, в сферу обращения поступает дополнительное количество товарной продукции. Именно по этой причине ее общая величина в масштабе общества все более и более возрастает, хотя затраты живого труда, напротив, имеют тенденцию к сокращению. Это проявляется сейчас в каждом хозяйстве или предприятии в виде прироста реализуемой продукции и дохода, получаемых при повышении производительности труда.

Итак, экономия труда не исчезает. Она овеществляется и реализуется точно так же, как и его затраты. Как видим, подспудно, в скрытой форме, распределение «по труду и его экономии» фактически уже действует. Значит, для оценки и оплаты труда по создаваемому продукту объективные условия уже существуют. Нужно лишь перейти от продукции в целом к той ее части, которую представляет заработная плата.

Как и реализация продукции по преysкурантным ценам, оценка и оплата труда по создаваемому продукту должны осуществляться посредством такого же объективно действующего и выверенного экономи-

ческого механизма, исключающего субъективные подходы, местные оценки, личные взгляды руководителей. Его внедрение должно быть связано с задачами совершенствования хозяйствования, с достижением высшей производительности труда и, следовательно, реальной заработной платы.

Вот с чего, на наш взгляд, следует начать. **Целесообразно установить в цене важнейших видов продукции долю выдаваемой рабочим заработной платы. Для начала в качестве такой доли можно взять то, что есть на деле, оформлено в законном порядке и зафиксировано в калкуляциях к оптовым ценам,— основную заработную плату производственного персонала. Необходимо придать этой части цены такую же обязательность, постоянство и неприкосновенность, как и самой цене. Указывать ее в прейскурантах цен вместе с самими ценами, которыми руководствуются предприятия. Менять ее допустимо только вместе с ценами и только при явной необходимости.**

Тогда можно выделять рабочим предприятия фонд заработной платы пропорционально созданной ими реальной (конечной) продукции и указанной выше прейскурантной заработной плате. Возможно, на первых порах следует дифференцировать размеры фонда в зависимости от технической вооруженности предприятия. Естественно, что выделенный прейскурантный фонд заработной платы предоставляется в полное распоряжение трудового коллектива предприятия, не связанное с численностью рабочих.

Рабочим (бригадам, цехам, фермам), создающим вдвое, втрое или впятеро больше реальной продукции, по мере ее реализации следует выплачивать соответственно двойную, тройную и даже пятикратную заработную плату. Для гарантии надо утвердить такой порядок в качестве обязательной для всех и постоянно действующей экономической нормы, закрепив ее юридическим законом.

Этот объективный экономический механизм, детали которого здесь только названы, должен действовать, если он будет разработан, собран и отлажен, в рамках долгосрочной народнохозяйственной программы, направленной на достижение высшей производительности труда. Для этого, в частности, необходимо осуществить следующие меры.

Во-первых, рассчитать по всем отраслям народного хозяйства, какой может быть реальная заработная плата рабочих, если желаемая высшая производительность труда будет освоена в масштабе страны. Поставить достижение уровня этой производительности и рассчитанной по ней заработной платы, взаимосвязанных по всем основным видам конкретного труда, в качестве самой важной цели перед отраслями, предприятиями и рабочими.

Во-вторых, вовлечь в движение к высшей производительности труда (и вместе с тем к высшей заработной плате!) всю массу рабочих, используя для этой цели известные моральные и материальные стимулы. Ввести с той же целью обязательное обучение рабочих соответствующим профессиональным приемам, включая прямое заимствование и копирование их отовсюду, где они освоены и применяются. В рамках безусловного обеспечения права на труд отказаться от практикуемого в настоящее время принципа владения рабочим местом. Предоставить право занимать его тому, кто показывает наивысшую производительность и наилучшее качество труда. Перейти от оценки новаторских достижений по местным и узкоотраслевым нормам и заданиям (перевыполнены на столько-то процентов) к оценке по сравнению с нормами и достижениями в других наиболее развитых странах, причем не в процентах, а по возможности в понятных всем натуральных показателях.

В-третьих, не допускать в дальнейшем к производству и внедрению такие «новые» средства труда и технологические процессы, которые не обеспечивают или не дают возможности рабочим достигнуть уже изве-

стной в мире высшей производительности труда. Вменить в обязанность государственных приемочных комиссий проводить с этой целью достоверные экспериментальные проверки. Рекомендовать органам печати систематически публиковать оценки, мнения и предложения рабочих и специалистов, касающиеся пригодности техники и технологии для достижения наивысшей в мире производительности труда. Систематически, не реже одного раза в пять лет, выпускать для всеобщего пользования справочники по достигнутой в мире производительности труда.

Если на всех уровнях народного хозяйства поставить величину заработной платы в прямую зависимость от уровня производительности труда, выраженного количеством и качеством производимой продукции, и если рост ее уровня будет тождественным росту реальной заработной платы, то система оплаты в этих условиях будет без премий выполнять истинное свое назначение: поощрять достижение самой высокой эффективности, результативности, плодотворности социалистического труда. Она станет доступной пониманию рабочих. Она станет справедливой.

Требование прямой связи заработной платы с производительностью труда не является каким-то новым, нуждающимся в проверке принципом. Еще в декрете СНК, подписанном В. И. Лениным 7 апреля 1921 г., говорилось: «Отменить с 1 мая с. г. ограничения приработка при сдельно-премиальной системе оплаты труда, предоставив всем рабочим, повышением производительности и добросовестным отношением к работе, увеличивать свой заработок независимо от процентного отношения суммы заработка к основной тарифной ставке... Предоставить право местным органам управления промышленностью, по соглашению с местными объединениями профессиональных союзов, вводить упрощенные системы оплаты труда таким образом, чтобы всем рабочим была доступна связь между их производительностью и суммой заработной платы». Следовательно, при разработке новой системы заработной платы усилия должны быть направлены не на проверку истинности принципа связи зарплаты с производительностью труда, а на его лучшее использование.

Осуществление данного принципа позволит кардинально решить теперешнюю злободневную проблему заниженных планов. Если заработная плата рабочих будет расти по мере увеличения выпуска реальной продукции, а не денежных объемов, то все трудовые коллективы будут стараться максимально использовать загрузку производственных мощностей. Соккрытие возможностей потеряет смысл. Понятно, что в этом случае напряженные планы и программы предприятий будут разрабатываться снизу, опять же без специальных премий и фондов.

Столь же очевидно, что в новых условиях **радикально решается проблема внедрения всего передового и прогрессивного**, ибо в стремлении увеличить выпуск конечной продукции и тем самым размер своей зарплаты работники предприятий непрерывно будут искать, изобретать и применять более производительную технику, более современную технологию, агротехнику, зоотехнику, осваивать самые эффективные методы труда.

Непосредственная материальная заинтересованность в росте производительности наилучшим образом будет поощрять постоянное повышение технической вооруженности труда, эффективные материальные вложения в основные средства, способствовать развитию тяжелых отраслей промышленности. Станет излишней и отпадет еще одна группа премиальных систем, призванных сейчас для стимулирования внедрения новой техники.

Коренным образом изменится и отношение к качеству продукции. Сейчас рабочие не заинтересованы в улучшении потребительских свойств продукции, в повышении ее качества, ибо это требует от них дополнительных усилий, что мешает им выполнять, перевыполнять нормы выработки и получать премии. Если же введено премирование за качество, то для более легкого получения премий возникает нездоровая заинтересованность не повышать, а снижать требования к качеству. Что-

бы свести «ножницы» между количеством и качеством продукции, обычно идут по пути подновления или «изобретения» новых денежно-премиальных систем. А некоторые уповают на прямое принуждение, призывая ввести законы построжее, а штрафы повыше.

Однако все это не может обеспечить коренное решение вопроса. Дело в том, что экономически нормальным является не тот распорядок, когда рабочие выполняют те или иные требования, касающиеся качества продукции (этого теперь недостаточно!), а тот, когда каждый из них материально заинтересован в повышении ее качественных и потребительских достоинств сверх стандартных, проектных или уставных норм, когда каждый из них старается превзойти других по качеству продукции, стремится делать ее наилучшей, более современной. Только тогда качественный уровень неуклонно пойдет в гору. И это вполне возможно без предпринимательской конкуренции.

Как уже было сказано, при введении оплаты по создаваемому продукту рабочие становятся кровно заинтересованными в росте выработки, в увеличении планов, ибо за этим ростом автоматически следует повышение зарплат. Но в этой обстановке общество по-другому должно строить экономические отношения с предприятиями и рабочими. Не по принципу заданий «давай больше», а по правилу «лучше меньше, да лучше» — кто обеспечивает хорошее качество, кто превзошел других в этом деле и выпускает отличную продукцию, кто повышает ее потребительную стоимость, оставляя позади существующие нормативные требования, тот может и повышать план, а значит, и фонд оплаты.

До освоения требуемого уровня качества плановая норма (и зарплата) должна снижаться, ибо неразумно перегонять общественные средства производства в плохую или посредственную продукцию. Нетрудно заметить, что **при введении оплаты по создаваемому продукту и переходе от заданий к разрешениям увеличивать плановую выработку**, рабочие и предприятия становятся заинтересованными в постоянном улучшении качества, сортности, добротности выпускаемой продукции, поскольку это улучшение наряду с ростом выработки превращается для них в средство повышения своего заработка. Тем самым количество и качество продукции, противостоящие сейчас друг другу, вступают без специальных премий и поощрений в свой законный и прочный союз.

Нормы и планы приобретут принципиально иную сущность: они будут добровольными. Установится порядок, который соответствует свободному социалистическому труду.

Распределительный принцип «по труду и его экономии», или по создаваемому продукту, приведет к **резкому повышению экономичности общественного производства**. Движение пойдет сразу по нескольким направлениям.

Во-первых, этот принцип, поскольку он в части результативности приравнивает процесс экономии к фактическому производству, открывает возможность введения весьма простой и объективной системы поощрения за экономное и умелое использование средств производства. На самом деле, если рабочий сумеет в процессе труда сэкономить какое-то количество материалов, топлива, инструмента и т. д., то с точки зрения рассматриваемого принципа, это — дополнительный полезный продукт труда, который поддается точному учету и имеет цену. По-видимому, нет другого более правильного способа оценить труд рабочего, кроме как оплатить ему за сэкономленный для общества продукт по его себестоимости. Возможно, что здесь, по общему правилу, следует применить определенный норматив связи между зарплатой и производительностью труда.

Во-вторых, принцип «по труду и его экономии» **решает проблему сохранности и бережливости орудий труда**. Наблюдаемые всюду и в большом числе случаи недобросовестного, бесхозяйственного отноше-

ния к общественному имуществу, к сохранности техники — случаи, число которых гораздо больше, чем это кем-либо фиксируется, указывают на то, что регламентированные способы соединения рабочей силы со средствами труда нуждаются в значительных усовершенствованиях. Помимо укрепления дисциплины, ответственности, повышения сознательности и добросовестности, здесь также должен активно действовать фактор личной материальной заинтересованности.

Если рабочий или все они вместе благодаря своей умелости и добросовестному труду сумеют сохранить машину или другое оборудование для службы дольше установленного срока, то с точки зрения принципа, приравнивающего экономию к прямому производству, надо считать, что этот труженик сэкономил (произвел) для общества дополнительное оборудование соответственно срокам работы сверх норм, т. е. одну треть, две трети или даже целую машину. В этом случае общество должно оплатить этот сэкономленный овеществленный труд. Цены их и оставшаяся амортизационная стоимость сохраненных машин — известны. Должно быть ясно, что при таких условиях, если их возвести в степень закона, рабочие становятся материально заинтересованными в сохранении закрепленной за ними техники. Они будут беречь ее по традиционному и пока еще не превзойденному по надежности способу — как свою. Другого пути покончить с обстановкой бесхозности не существует.

В-третьих, реализация распределительного принципа «по труду и его экономии» приведет в конечном счете к тому, что **предприятия изменят взгляд на цены продукции по принципу «чем дороже, тем лучше».** **Напротив, они вынуждены будут бороться за удешевление изделий.**

Действительно, в первый период оплаты труда «по создаваемому продукту» резко увеличится выпуск продукции. Реформа затронет количественную сторону производства, пока не наступит некоторое насыщение. Тогда начнется второй период. Нормы и планы, зарплата и фонд зарплат будут повышаться тому, кто, опережая и превосходя других, выпускает лучшую и современную продукцию. В этот период реформа затронет качественную сторону процесса производства. В обращение будет поступать все больше и больше новых добротных товаров. Но условием наилучшего или благоприятного сбыта продукции является не только ее добротность, современный вид и уровень, но и ее невысокая стоимость. Даже отличная, но дорогая продукция не будет иметь хорошего сбыта. Потребитель будет браковать ее по цене. Начнется третий период: борьбы за дешевизну продукции. А это еще один фактор, который будет работать в пользу экономного ведения производства.

В итоге установится тот нормальный порядок, при котором рабочие и предприятия будут стремиться к выпуску наибольшего количества доброкачественной и дешевой продукции. Вызванный к жизни материальной необходимостью, он станет со временем моральной нормой.

Изменится характер социалистического соревнования. Нынешнее соревнование начинается после того, как производственные планы утрясены, взаимные поставки согласованы, лимиты и материальные фонды спущены. Но, во-первых, в запланированных рамках много сделать уже нельзя — просто не из чего, нужны дополнительные материалы, оборудование и т. д. Поэтому перевыполнение в целом невелико. Оно не превышает сотых долей намеченных объемов, нескольких процентов с десятками. Во-вторых, что означает необходимость корректировки и даже ломки планов — не отсутствие ли настоящего планирования?

При введении принципа «по труду и его экономии» или «по создаваемому продукту» **соревнование начнется и станет действовать в самом процессе планирования.** Коллективы предприятий будут бороться за самые высокие и реальные задания, программы и нормы, за включение в план всех резервов, мощностей и запасов, за плановое внедрение новейших методов и достижений. Все это позволит избавиться от дутых перевыполнений, устранил в производстве искусственные ограничения, остановит теперешнюю тенденцию отвержения только что составленных планов.

В ходе такого соревнования должна решиться еще одна наша проблема — «требуется, но никто не выпускает», ибо возможности роста планов будут зависеть от реализации продукции. Работники производства будут искать «ниши» в торговле и снабжении, выявлять, чего не хватает, добиваться включения дефицитной и прогрессивной продукции в свой план, поскольку ее сбыт обеспечен.

Здесь мы подходим к исключительно важному выводу. Перенесение соревнования в область планирования и выполнение обоснованных планов решают, казалось бы, несовместимые и противоположные задачи: до предела открывают просторы для любой производственной инициативы и одновременно укрепляют, делают более точным и реальным общественное планирование в масштабе страны.

Реализация принципа «по труду и его экономии» в виде оценки и оплаты труда по создаваемому продукту (вернее: по конечной продукции) является особенно срочной и настоятельной в сельскохозяйственном производстве, где труд и орудия рассредоточены на большом пространстве, а их надлежащее применение выступает как чисто техническая необходимость, где, следовательно, эффективность использования земли, удобрений и техники зависит в основном от личной старательности, материальной заинтересованности, умения, призвания к сельскому труду. В сельскохозяйственном производстве в отличие от промышленности нет прямой связи между частичными работами и конечной продукцией. Оценка труда в этих условиях по его количеству, т. е. затратам, порождает вредную обезличку, не способствует своевременному, экономному, добросовестному труду.

Следовательно, в сельскохозяйственном производстве требуются такие организационные формы и масштабы предприятий, в которых обезличка невозможна, ибо труд оценивается только по количеству реально созданной продукции и ее общественной цене, а работники наделены землей и другими средствами производства. Такое хозяйство будет подобно новейшему промышленному предприятию большим, но с малым числом рабочих. Оно будет полностью хозяйственным и юридически самостоятельным. Земля и техника будут переданы ему в постоянное и бессрочное пользование, но без права продажи. Один-два работника в этом коллективе будут с сельскохозяйственным образованием, другие — разносторонние механизаторы. Существующая система просвещения, образования и профессиональной подготовки позволяет это сделать уже сейчас без каких-либо проволочек. Все лучшее, что имеется в преуспевающих земледельческих и животноводческих фермах других стран, могло бы быть заимствовано и перенесено в практику наших советских хозяйств.

Такое социалистическое сельскохозяйственное предприятие будет отчитываться перед обществом конечным продуктом: количеством и качеством зерна и кормов, скота и птицы, овощей и фруктов, хлопком и шерстью. Государство будет выдавать им заработную плату по количеству полученной продукции и прейскурантной заработной плате, о которой речь шла выше. Свобода, разнообразие и привлекательность сельского труда, возможности полностью проявить свои способности, доверие к производственной обстановке, достигнутое столь необходимой в сельскохозяйственном производстве устойчивостью, — привлекают в него по-настоящему дельных, способных и деятельных людей.

Форма сельскохозяйственного производства, о которой идет речь, не надумана. Она давно прорывается в жизнь в виде подрядных звеньев и бригад, образующихся внутри колхозов и совхозов. Они становятся все более и более самостоятельными. Надо помочь им развить эту самостоятельность.

В одной статье невозможно изложить и тем более детально рассмотреть все вопросы, связанные с введением в практику социалистического строительства нового принципа оценки и оплаты труда. Здесь ставилась цель показать, что он восходит к более общему и более правильному распределительному закону: «по труду и его экономии», что он не терпит узких рамок и его нельзя свести к одной только количественной связи между производительностью труда и заработной платой; он пронизывает и преобразует всю экономику от внутрихозяйственной организации до государственного планирования, от сельскохозяйственного производства до постановки практической задачи по достижению высшей производительности труда. Необходимо, чтобы тысячи экономистов и практиков включились в детальную разработку этого принципа, конкретных условий его применения.

О МЕТАЛЛОЕМКОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА

В. Дворянинов,

*гл. специалист Государственной экспертной комиссии Госплана СССР,
канд. техн. наук*

Г. Хуснутдинов,

*зав. отделом Института проблем литья АН УССР,
канд. техн. наук*

Е. Николаенко,

*ст. науч. сотр. Института проблем литья АН УССР,
канд. техн. наук*

Рациональное использование металла — одно из важных направлений интенсификации экономики и повышения эффективности общественного производства. Проблема весьма актуальна тем, что продолжительное время структура экономики нашей страны характеризовалась более высокими темпами роста доли металлоемких отраслей народного хозяйства (тяжелое, тракторное, энергетическое машиностроение, станко- и судостроение, железнодорожный и трубопроводный транспорт и др.) по сравнению с наукоемкими отраслями (радиоэлектроника, электротехника, приборостроение, производство ЭВМ и средств автоматизации, химия, авиакосмическая техника, биотехнология и др.).

В последние годы СССР по объему производства и потребления черных металлов значительно опережает такие промышленно развитые страны, как США и Япония. Так, в СССР в 1988 г. выплавлено чугуна и стали 114,6 и 163,0 млн. т, произведено готового проката и труб 116 и 20,8 млн. т; в Японии — соответственно 79,3, 105,7, 100,8, 11,0; в США — 50,3, 91,6, 73,5, 4,0 млн. т. При этом потребление металла в стране (143,6 млн. т в 1988 г.) превысило соответствующий показатель США в 1,44 раза, Японии — 1,81 и ФРГ — в 4,22 раза.

Рассмотрение в Государственной экспертной комиссии Госплана СССР проекта схемы развития и размещения черной металлургии на период до 2005 г. показало, что не только наращивание производства конечных видов металлопродукции (готового проката, труб и др.), но и даже стабилизация их производства потребует не прямо пропорционального увеличения, а значительно большего объема капитальных вложений из-за экологических и социальных проблем, ухудшения качества железорудного сырья и усложнения горно-геологических условий его добычи.

В СССР темпы снижения металлоем-

кости национального дохода (МНД) за 1978—1988 гг. составляли за год 2,5—2,8%. Однако его абсолютный уровень все еще достаточно высок — 107,2 т/млн. долл. (в текущих ценах по методологии, принятой в СССР). В промышленно развитых капиталистических странах МНД составил: в Японии — 92 т/млн. долл., ФРГ — 56, США — 49,2, Великобритании — 36, Франции — 38 т/млн. долл. (в расчете на национальный доход каждой страны в сопоставимых ценах), а темпы снижения МНД за последние десять лет были выше в 1,3—2,4 раза, чем в СССР (в среднем за год в Японии 4,2%, в США — 3,9; в ФРГ — 4,2; в Великобритании — 6,0 и Франции — 5,1%). Одна из причин резкого снижения металлоемкости национального дохода развитых зарубежных стран — структурные изменения в экономике, характеризующиеся снижением доли отраслей, производящих металлоемкую продукцию, и повышением доли наукоемких отраслей. При этом и в металлоемких отраслях промышленности произошло быстрое сокращение потребления металла, причем не за счет уменьшения объемов производства, а посредством осуществления целенаправленных мер по снижению конструктивной металлоемкости изделий, что привело к заметному уменьшению производства и потребления черных металлов. Так, только за последние 8 лет использование черных металлов сократилось в США — на 15,2%, во Франции — на 23,0 и в Японии — на 1,94%.

Более высокая металлоемкость национального дохода СССР по сравнению с другими странами объясняется некоторыми особенностями основных направлений экономического развития страны. Народное хозяйство СССР характеризуется высокой долей самообеспечения основными видами сырья: минеральных ресурсов — углем, нефтью, металлическими рудами, сырьем для строительной индустрии и др. Кроме того, значительное их количество поставляется на экс-

порт. Поэтому в СССР в перспективе, очевидно, сохранится высокий удельный вес продукции для добывающих отраслей промышленности, характеризующихся повышенной металлоемкостью.

Повышенный расход металла в СССР связан и с особыми объективными условиями развития экономики, прежде всего большой территорией, суровым климатом, значительной протяженностью железнодорожных путей, форсированным развитием трубопроводного транспорта, индустриализацией районов Сибири и т. д.

Высокая металлоемкость национального дохода в СССР является также результатом недостаточного применения конструкционных материалов, заменяющих черные металлы; нерациональной структуры производимой металлопродукции и подчас низкого ее качества; высокой конструктивной металлоемкости машин и сооружений; повышенного удельного расхода металла в металлопотребляющих отраслях промышленности из-за ограниченного использования металлосберегающих технологий; высоких затрат металла на ремонты из-за малой надежности и долговечности отечественных машин и оборудования; неэффективной системы планирования производства и потребления металла и др.

На повышенную металлоемкость национального дохода в СССР существенное влияние оказывают перерасход металла, связанный со сверхнормативным незавершенным строительством; изготовление значительного количества строительных металлоконструкций в заводских условиях; использование в строительстве металлоизделий из стали с низким пределом текучести (в среднем на 10% ниже, чем в США); невысоким техническим уровнем многих строительных объектов.

По оценкам Проблемной комиссии «Черная металлургия СССР» Научного совета по прогнозированию при АН СССР и ГКНТ СССР, общий перерасход металла в стране относительно уровня США в расчете на весь объем национального дохода составляет более 74 млн. т. В том числе перерасход металла за счет различий в структуре национального дохода СССР и США составляет 18,6 млн. т, повышенной удельной конструктивной металлоемкости — 14,8; различий в структуре конструкционных материалов — 18,9; меньшей надежности и долговечности машин — 8,0; различий в коэффициентах использования металла в машиностроении и металлообработке — 7,2 млн. т. В строительстве перерасход металла составляет более 5,4 млн. т.

Перед народным хозяйством страны поставлена задача снизить уровень МНД к 2000 г. (по сравнению с 1985 г.) в 2 раза. Решить ее можно лишь ускоренным развитием тех направлений научно-технического прогресса, которые прямо или косвенно обеспечивают снижение за-

трат металла на производство продукции отраслей материального производства.

Важнейший резерв снижения МНД страны — совершенствование структуры конструкционных материалов. Доля черных металлов в общей структуре применяемых конструкционных материалов в СССР составляет около 95%, а в США — 80—82% (по массе).

В СССР пластмасс используется в 7 раз, а легких сплавов на основе алюминия в 4 раза меньше, чем в США. В настоящее время у нас пластмассами и алюминиевыми сплавами ежегодно заменяется не более 2,5—3,0 млн. т черных металлов, в США — более 17 млн. т. При примерно равных объемах капитального строительства в 23 раза алюминия в СССР применяется меньше, чем в США, клееных деревянных конструкций — в 5, пластмасс — в 8,4, бетонных и железобетонных труб — в 3,7, а также пластмассовых труб — в 14 раз меньше. В строительстве используется в основном бетон не выше марки 300, в то время как в США — 300—400 при непрерывном увеличении использования марок 600—800.

Незначителен объем применения изделий порошковой металлургии. В общем объеме заготовок, изготавливаемых пластическим формообразованием, они составляют лишь 0,2%. Не находит широкого применения каменное литье.

Следует отметить, что капитальные вложения на производство современных конструкционных материалов во многих случаях превышают инвестиции, необходимые для производства металлопроката (в частности для пластмассовых труб они составляют около 3,5 тыс. руб./т, для алюминиевых конструкций — 5—6 тыс. руб./т против примерно 1,5 тыс. руб./т для стального проката). Однако эффективность использования новых конструкционных материалов в народном хозяйстве несомненна, так как они существенно снижают массу создаваемых машин, оборудования и конструкций, трудоемкость и энергоемкость при их монтаже и эксплуатации, а также потери от коррозии. Поэтому только результаты системного экономического анализа должны предопределять решения о первоочередном инвестировании развития тех или иных производств современных конструкционных материалов.

В последние годы все более широкое распространение получают композиционные материалы, превосходящие традиционные по механическим и физическим свойствам (отношению жесткости к плотности, ударной вязкости, теплостойкости, усталостной прочности), а также металлические материалы нового класса — аморфные и микрокристаллические сплавы, обладающие уникальными качествами: высокие магнитные показатели, прочность и износостойкость; особые электрические характеристики, упругость и акустические свойства. Их применение не только позволяет

Таблица 1*

Вид металлоконструкции улучшенного качества	Экономия металла		Экономия по приведенным затратам, руб./т
	%	кг/т	
Низколегированная сортовая сталь взамен углеродистой	20	0,250	20,9
Сталь электрошлакового переплава	10	0,11	218,7
Сталь, полученная в вакуумных печах	10	0,11	67,5
Сталь после внепечного вакуумирования	2,5	0,025	12,2
Термически упрочненная арматура	40	0,667	36
Фасонные профили высокой точности	45	0,818	174,5
Специальные фасонные профили	10	0,11	58,7
Холоднотянутая сортовая сталь	15	0,18	66
Гнутые профили	22	0,28	41,5
Профили периодического сечения	15	0,176	18,5
Холоднокатаный лист взамен горячекатаного	20	0,25	1,0
Оцинкованный лист взамен холоднокатаного углеродистого	18	0,22	60,7
Лист с полимерным покрытием	25	0,33	64,7

* Ефименко С. П. Основные пути снижения металлоемкости национального дохода // Сталь. 1987. № 10. С. 1—5.

сократить расход обычных металлов вследствие замены последних, но и обеспечивает скачок в развитии науки и техники в связи с созданием нового поколения различных приборов, устройств и систем.

В структуре конструкционных материалов все более прочные позиции начинают занимать керамические и металло-керамические материалы, обладающие высокой термо- и коррозионной стойкостью, износоустойчивостью, ценными электрическими и оптическими свойствами.

Значительным резервом снижения МНД являются совершенствование сортамента и повышение качества металлопродукции.

Применение листового проката для изготовления различных элементов конструкций машин и механизмов вместо сортового проката и литья обеспечивает снижение массы этих конструкций на 15—25%.

Использование в отраслях машиностроения и металлообработки термически упрочненного проката, гнутых профилей, стальных фасонных, высокоточных и специальных профилей, а также других экономичных видов проката дает экономии 15—60% потребляемого металла (табл. 1).

Несмотря на очевидные преимущества применения таких видов металлопродукции, сортаментная структура проката в СССР по-прежнему неэффективна. Так, в общем объеме готового проката в СССР доля листа в 1988 г. даже уменьшилась по сравнению с 1980 г. (41,5%) и составила 40,6% (в США — 65,6; Японии — 57,8; в ФРГ — 58,4%). В то же время совокупная доля таких

наиболее металлоемких видов, как литье и поковки из слитков, в общем объеме потребления металлопродукции составляет в СССР более 18% (в США — 10,3; Японии — 8,8; ФРГ — 17,3%).

Существенные потери металла в отраслях машиностроения и металлообработки обусловлены значительным несоответствием конструктивных форм проката (и других видов металлопродукции) формам деталей машин и механизмов. Эти потери достигают 15—20% всего объема потребляемой металлопродукции. При этом около 45—55% отходов уходит в стружку. Причина таких потерь — не только несовершенная структура проката, но и низкий технический уровень заготовительного производства металлопотребляющих отраслей.

В стране недостаточно используются прочностные характеристики многих видов проката, что ведет к существенному его перерасходу. Так, лишь около 3% проката из углеродистой стали имеет прочность в пределах требований соответствующего ГОСТа, у остальных 97% — характеристики более высокие. Например, прокат из стали марки Ст 3 поставляется с разбросами значений предела прочности от 23 до 45 кг/мм². Однако в конструкциях машин учитывается только нижний предел прочности, в связи с чем фактическая прочность этой стали используется лишь на 75%. Поэтому устранение перерасхода металла можно достичь организацией поставок проката по дифференцированным группам прочности.

Машиностроение и металлообработка в СССР потребляют около 72% всей металлопродукции, включая литье. При этом главными источниками экономии

металлопроката являются технологические и конструктивные факторы, на которые приходится 60—70% снижения удельного расхода проката в машиностроении (табл. 2).

Таблица 2

Показатели, определяющие снижение удельного расхода проката	1976—1980 гг.	1981—1985 гг.
Применение проката улучшенного качества и сортамента	17,4	29,0
Применение заменителей металлопроката	5,8	9,0
Совершенствование технологических процессов	43,5	31,5
Совершенствование конструкций	33,3	30,5

Недостаточная надежность узлов и деталей отечественных машин и механизмов обуславливает необходимость выпуска запасных частей в значительных объемах. Так, за время срока службы расход запасных частей, например, для гусеничных и трелевочных тракторов — 135 и 200% соответственно, а для тракторных двигателей — 115%.

Состав парка металлообрабатывающего оборудования насыщен устаревшей техникой, его структура не соответствует современному уровню. В структуре кузнечно-прессового оборудования доля прогрессивных его видов составляет всего 10—12%. Около 25% всего объема кузнечных заготовок производится методом свободной ковки, что увеличивает расход металла на 25—30% по сравнению с более передовыми методами обработки металла давлением.

Несмотря на высокую эффективность обработки металла давлением, которая по сравнению с резанием обеспечивает экономию металла до 35% массы исходной заготовки, в продукции отечественного станкостроения по-прежнему преобладает металлорежущее оборудование.

Отметим, что увеличение в парке технологического оборудования доли кузнечно-прессового и сварочного оборудования на 1% снижает металлоемкость продукции примерно на 0,6%, а аналогичное увеличение среднего возраста оборудования ведет к росту металлоемкости на 1,7%.

Сравнительно небольшое разнообразие универсального металлообрабатывающего оборудования, высокая его доля, а также низкая доля высокопроизводительного кузнечно-прессового оборудования в отраслях машиностроения и металлообработки не позволяют широко использовать новые прогрессивные металлосберегающие технологические процессы производства заготовок и деталей машин (высокоскоростное и высокоэнер-

гетическое деформирование, холодная штамповка, выдавливание, гидро- и газодэкструзия, поперечно-клиновое и другие специальные виды прокатки, накатка зубьев шестерен, электрофизические технологии обработки деталей и др.). Поэтому в течение последних десяти лет коэффициент использования металла в отечественном машиностроении составляет весьма низкий уровень — 0,73.

На предприятиях машиностроения и металлообработки в СССР низкая доля прогрессивного оборудования для финишных операций (шлифовальных, полировальных, хонинговальных), электрохимических и электрофизических технологий и др. Например, доля шлифовальных и полировальных станков в 2,6 раза ниже, а доля универсальных токарных и фрезерных станков в 1,6 раза выше, чем в США. Около 38% всего количества металлорежущих станков по своему функциональному назначению принадлежат к группе станков для черновой обработки деталей, которая характеризуется большими отходами металла в стружку.

Существенный резерв снижения МНД — повышение технического уровня заготовительного производства предприятий машиностроения и металлообработки, которое характеризуется высокой долей мелких цехов (участков). Удельный вес предприятий с годовым выпуском до 1000 т заготовок в общем их количестве составляет в производстве чугуна 49,7%, стального литья — 64,3; поковок из проката горячих штамповок — соответственно 77,9 и 55,4%. Необходимо отметить, что возможности применения прогрессивного высокопроизводительного оборудования в мелких цехах значительно ограничены, так как его эксплуатация из-за небольших объемов производства нерентабельна.

Существенная экономия металла может быть достигнута при улучшении типоразмерной структуры оборудования и повышении уровня унификации и специализации производства.

Специализация машиностроительно-го производства в СССР осуществляется медленными темпами, а ее достигнутый уровень низок.

В настоящее время специализированное производство поковок и штампов в стране составляет 3%, отливок — 4,5; оснастки — 4,4; инструмента — около 40%. Остальное рассредоточено на многочисленных предприятиях (зачастую по мелким цехам и участкам).

Мелкие и даже крупные специализированные производства характеризуются низким уровнем технической вооруженности, недостаточно широким применением малоотходных технологий, что обуславливает значительные потери металла в отходы. Так, в метизном производстве у предприятий, выпускающих 100 т крепежных изделий в год, в отходы идет примерно 60% потребляемого ме-

талла, а у предприятий с годовым объемом производства 10 тыс. т величина отходов составляет 25%.

В настоящее время уровень унификации выпускаемых в стране подъемно-транспортных машин и механизмов составляет 45—60%, что считается высоким показателем. В целом же по машиностроению уровень унификации узлов деталей не превышает 25—35% (в промышленно развитых капиталистических странах этот показатель составляет 75%).

Немалые резервы экономии металла заложены в совершенствовании конструкций машин, а также самого процесса их конструирования.

Удельная конструктивная металлоемкость отечественных машин и оборудования (в расчете на единицу ведущего параметра) на 20—25% выше, чем у лучших зарубежных образцов. Завышенный запас прочности машин колеблется в пределах от 1,3 до 6, а иногда до 15.

При конструировании отечественных машин в расчетах на прочность крайне слабо используется принцип равнопрочности, позволяющий повысить уровень надежности и долговечности машин и тем самым снизить затраты на их ремонт в процессе эксплуатации. Методики расчета при конструировании машин в значительной степени устарели (не меняются на протяжении 40 лет) и не отражают современного уровня науки в области металловедения, теории прочности и сопротивления материалов. По данным Госстандарта СССР, приведение методик расчетов прочности конструкций машин в соответствие с требованиями современных научных достижений могло бы обеспечить снижение массы рассчитываемых элементов оборудования в среднем на 6—10%. При этом только по машиностроению экономия металла может составить 5,5—9 млн. т в год.

Конструкторские и конструкторско-технологические решения часто не отличаются прогрессивностью, что приводит к повышению металлоемкости изделий. Например, в строительстве недостаточно применяются железобетонные конструкции с внешним армированием, которое позволяет на 4—8% сократить расход металла.

В малых объемах используются напрямую армированные конструкции с автоклавным ячеистым бетоном и бетоном на пористых заменителях (экономия металла — до 20—30%), а также новый вяжущий-напрягающий цемент (экономия арматурной стали — 60—90 кг/т бетона).

Не находят в стране применения такое прогрессивное направление в конструировании машин и механизмов, как модульное формирование техники, позволяющее резко повысить степень унификации изделий, узлов, деталей; оптимизировать количество типоразмеров машин и таким образом существенно

снизить их металлоемкость. Не получили распространения методы автоматизированного проектирования с использованием ЭВМ, с чьих помощью можно осуществить максимальную оптимизацию конструкции машин и обеспечить снижение их металлоемкости на 5—15%.

Заметное влияние на повышение уровня металлоемкости национального дохода оказывает слабая обоснованность планов производства машин, оборудования, приборов, бытовой техники. Несоответствие объемов выпуска различных видов техники объективному уровню потребности в ней приводит к перенасыщению этой металлоемкой техникой народного хозяйства, созданию сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей и, как следствие, повышению МНД. Так, например, в СССР количество установленного металлообработывающего оборудования в 1,6 раза больше, чем в США. При этом доля размерной структуры парка металлообработывающего оборудования характеризуется сдвигом в сторону крупных и средних станков и отражает не структуру реальной потребности в станках, а структуру их выпуска. Аналогичная ситуация сложилась и в парке грузового автомобильного транспорта и сельскохозяйственных машин.

Основная причина такого положения — сложившаяся система экономических показателей, ориентирующих предприятия на выпуск более металлоемкой техники. Следует также отметить и низкое качество выпускаемой техники (к тому же усугубленное нарушением правил ее эксплуатации, которое вызывает необходимость поддерживать объемы ее выпуска на высоком уровне).

Заметим, что действительное снижение МНД искажается увеличивающимся разрывом в измерении объемов выпуска продукции отраслей народного хозяйства в стоимостном и натуральном выражении. Выпуск техники в единицах ее производительности растет медленнее, чем в стоимостном исчислении. В настоящее время соотношение между темпами прироста выпуска товарной продукции в стоимостном измерении и выпуска техники и пересчете на ее паспортную производительность составляет 8:3.

Для того чтобы определить реальные пути наиболее рационального использования черных металлов, необходимо оценить уровень и тенденции изменения металлоемкости конечного общественного продукта, продукции отдельных отраслей и конкретных изделий, коэффициент использования черных металлов.

В стране пока еще не создан экономический механизм, в полной мере активизирующий влияние факторов, направленных на снижение МНД. Поэтому высокая металлоемкость валового общественного продукта отражает результат действующего экономического механизма. При этом следует отметить, что не-

реализованные положительные возможности отечественной техники, технологии и организации производства, в свою очередь, также сформировались под влиянием существующего экономического механизма.

Таким образом, снижение МНД является сложной технико-экономической задачей, решение которой связано с совершенствованием всего хозяйственного механизма и системы производственных отношений.

МОЩНЫЙ ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ (СНИЖЕНИЕ ЗАПАСОВ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ) *

Р. Радионов,
*зав. сектором НИИПиНа,
канд. техн. наук*

В период перехода к рыночной регулируемой экономике проблема упорядочения запасов товарно-материальных ценностей на промышленных предприятиях приобретает особо важное значение. Актуальность ее решения обусловлена, в частности, тем, что на начало 1990 г. в стране сосредоточены в запасах товарно-материальные ценности на сумму около 529 млрд. руб. Сложившееся положение в этой сфере привлекает внимание экономистов. Высказывается немало противоречивых мнений. Одни специалисты полагают, что в запасах необоснованно заморожены огромные ценности, другие — что запасов у нас не хватает и надо их увеличивать, если

мы хотим иметь рынок средств производства.

Для того чтобы яснее представить общую картину состояния запасов товарно-материальных ценностей (ТМЦ) за последние годы, рассмотрим таблицу динамики запасов, нормируемых и ненормируемых оборотных средств.

С 1988 г. было прекращено централизованное управление в народном хозяйстве оборотными средствами и запасами ТМЦ. С середины этого же года банки стали проводить самостоятельную, однако подчас недостаточно обоснованную линию в вопросах кредитования запасов. Существенно ухудшилось планирование материально-технического снабжения (установление хозяйственных связей с поставщиками, заключение договоров

* В порядке обсуждения.

	Одннадцатая пятилетка	Двенадцатая пятилетка			
	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Запасы ТМЦ в целом по народному хозяйству, млрд. руб.	463,5	469,8	468,8	480,6	519,9
Увеличение запасов ТМЦ за год в целом по народному хозяйству, млрд. руб.	—	6,0	—1,0	11,8	39,8
Запасы ТМЦ в промышленности, млрд. руб.	157,6	162,0	163,6	167,7	180,4
Увеличение запасов ТМЦ за год в промышленности, млрд. руб.	—	4,4	1,6	4,1	12,7
Ненормируемые оборотные средства в целом по народному хозяйству, млрд. руб.	163	193,8	216,9	252,5	—
Излишние денежные средства в безналичном обороте в целом по народному хозяйству, %	8,4	27,1	42,6	62,8	—
Ненормируемые средства в промышленности, млрд. руб.	41,1	42,8	53,4	63,0	—
Излишние денежные средства у промышленных предприятий, %	2,5	7,8	33,3	54,0	—

на поставку в 1989 г. осуществлялось на уровне объемов предыдущего года и т. д.). Все это привело к интенсивному росту запасов в народном хозяйстве, особенно в последнее время. **Предоставив предприятиям самостоятельность в формировании своей нормативной базы по запасам и не включив при этом эффективную систему экономических регуляторов, государство фактически утратило контроль за темпами роста запасов и денежных средств, находящихся в безналичном обороте.**

Отсюда произошло то состояние в экономике, которое сегодня оценивается как хаос.

Только за один 1989 г. относительное увеличение запасов ТМЦ по сравнению с суммарным их приростом в целом за четыре года двенадцатой пятилетки составило по народному хозяйству 70% (!), в промышленности — 55,7% (на 39,8 и 12,7 млрд. руб. соответственно). В целом по народному хозяйству находилось в обороте **излишних** денежных средств на сумму в 97,4 млрд. руб., т. е. на 62,7% больше, чем нужно для рационального функционирования оборотных фондов. Предприятия, располагая излишними денежными средствами, чаще всего стремятся запастись ТМЦ в значительно больших объемах, чем это нужно для обеспечения бесперебойного процесса производства. Характерно, что, как правило, подобные действия не вызывают каких-либо отрицательных финансовых последствий на самих предприятиях. Все это приводит к увеличению уровня дефицита отдельных видов ТМЦ, создает трудности в переводе снабжения на оптовую торговлю. Работая в условиях хозрасчета, предприятия пока не поставлены в жесткие экономические условия (путем внедрения новой налоговой системы, применения штрафных санкций и т. п.), при которых предприятия экономически были бы заинтересованы в снижении у себя запасов, оборотных средств и их оптимизации. Отойдя от старого хозяйственного механизма управления запасами и оборотными средствами, мы пока еще не создали взамен него новый, действующий более эффективно. В систему чрезвычайных мер, предпринимаемых правительством по выводу экономики из кризиса, на наш взгляд, необходимо дополнительно включить **государственное регулирование** темпов снижения уровней производственных и сбытовых запасов товарно-материальных ценностей по годам. **Необходимо существенно снизить уровень совокупного запаса ТМЦ в народном хозяйстве и принципиально изменить сложившуюся его структуру, т. е. постепенное уменьшение в совокупном запасе уровня производственных и сбытовых запасов (запасы на предприятиях), но при этом увеличить в нем уровень товарных — запасы на базах и складах Госснаба СССР и ведомственных базах снабжения.** Высвобождающиеся мате-

риальные ресурсы, из запасов необходимо передать в сферы потребления и обращения, что позволит смягчить дефицит в народном хозяйстве и наполнить рынок средствами производства — сырьем, материалами, топливом, запасными частями и т. п.

Следует иметь в виду, что в переходном периоде не исключена возможность определенного спада в объемах промышленного производства в связи с освоением новых видов продукции, нарушением сложившихся хозяйственных связей, проводимой реконструкцией и т. п. Это подтверждает и опыт некоторых стран. Вряд ли можно надеяться на значительное расширение поставок по импорту из-за дефицита валютных ресурсов.

Наличие огромнейших запасов и одновременный при этом дефицит порождены рядом ошибок, допущенных в сфере управления запасами в одиннадцатой и двенадцатой пятилетках. Запасы были рассредоточены по огромному количеству предприятий (здесь сказалось стремление приблизить материальные ресурсы к местам их непосредственного потребления) вместо того, чтобы сконцентрировать эти запасы в сфере обращения. В результате в народном хозяйстве сложилась весьма деформированная структура совокупного запаса: на начало 1989 г. в сфере обращения было сосредоточено ТМЦ на сумму лишь 11 млрд. руб. (2,3% совокупного запаса), в то время как производственные запасы в народном хозяйстве составили 250,2 млрд. руб. (52,8%), сбытовые — 41,3 млрд. руб. (8,6%).

Товарные запасы более мобильны, за их счет можно подстраховывать (складскими поставками с баз Госснаба СССР своего региона) задерживающуюся по срокам транзитную поставку материальных ресурсов потребителю. Как известно, это принято при гарантированном комплексном снабжении, которое осуществляется на принципах возвратности ресурсов базе из очередного их поступления на предприятие, воспользовавшееся данной услугой. Перераспределение запасов в регионе (увеличение запасов на базах Госснаба СССР и уменьшение при этом на предприятиях) позволяет, во-первых, повысить надежность снабжения потребителей и устойчивую их работу при меньшем уровне производственных запасов на предприятиях, а во-вторых, снизить суммарный запас в регионе. Дело в том, что сегодня каждое предприятие стремится иметь страховой запас на случай возможной задержки в очередной поставке. А ее может и не быть, в то же время страховой запас для этих целей предусматривается, и немалый. Согласно теории вероятности концентрация в подобных случаях страховых запасов на базах Госснаба СССР (даже в меньших размерах) даст больший эффект с точки зрения надежности обеспечения, чем их

распыление по многочисленным предприятиям. Очевидно, что для всех предприятий, находящихся в одном регионе, не могут быть одновременно задержаны транзитные поставки по любому из видов материальных ресурсов, поэтому для нормальной работы потребуется меньший запас на базах для обеспечения гарантированного снабжения.

К сожалению, эта прогрессивная форма снабжения потребителей сегодня еще не работает так, как она была задумана. Это связано с тем, что базы не могут оказать реальную помощь в случаях срыва по срокам больших объемов транзитных поставок из-за недостаточного количества товарных запасов. Поэтому их нужно увеличить на базах Госснаба СССР, тогда гарантированное снабжение заработает в полную силу (будет в состоянии подстраховывать любые транзитные поставки по объему), что даст возможность существенно снизить производственные запасы у предприятий и повысить надежность их снабжения.

Отказ от централизованного снабжения (лимитирование выделяемых дефицитных материально-технических ресурсов, прикрепление потребителей к поставщикам и т. д.) привел к ухудшению материально-технического обеспечения. Получила широкое распространение натурализация обмена. Поэтому нередко хозяйственники увеличивают у себя запасы (особенно продукцию общемашиностроительного применения, строительные материалы и т. д.), чтобы иметь возможность обменять их на необходимые предприятию материально-технические ресурсы для выполнения производственной программы, проведения реконструкции хозяйственным способом, решения социальных задач. При этом руководство предприятий не останавливает даже уплату больших штрафов за сверхплановые запасы. За последние четыре года двенадцатой пятилетки, например, на АЗЛК относительный уровень запасов (к объему годовой реализации) увеличился более чем в два раза (с 14,93% в 1985 г. до 32,46% в 1989 г.), на заводе «Станко-нормаль» и Московском электромеханическом заводе им. Владимира Ильича — примерно в 1,5 раза и т. д. Причем в последнее время появилась новая негативная тенденция — увеличение **бытовых запасов готовой продукции**. Например, в 1989 г. на заводе «Станко-нормаль» бытовые запасы увеличились на 45%, на электромеханическом заводе им. В. И. Ленина — на 40%, на электромашинностроительном заводе им. Памяти революции 1905 г. — на 30% и т. д.

Попытка внедрения оптовой торговли в условиях некомплексной и медленной перестройки хозяйственного механизма обернулась не сокращением, а расширением дефицита и усилением диктата изготовителей на рынке средств про-

изводства. По сути дела, **фондирование и лимитирование широко заменяются не свободной торговлей (что действительно дало бы возможность снизить запасы), а простым натуральным обменом, что стало одной из причин заинтересованности предприятий увеличивать у себя запасы ТМЦ, имея на расчетных счетах значительные свободные денежные ресурсы.**

Вопрос практической линии, которую следует проводить в области регулирования запасов, оказался весьма запутанным. Это в определенной степени связано с неудачным поиском путей решения данной проблемы.

Стала весьма распространенной ошибка, когда перепутаны два разных экономических термина — **сверхплановые запасы и сверхнормативные**, которые имеют и совершенно различные значения. Первые (по нашим оценкам) составляют в народном хозяйстве порядка 10—20 млрд. руб., а вторые — 200 млрд. руб. **Сверхплановые запасы** — это часть фактических запасов предприятия в стоимостном выражении (например, на конец года), которая выше установленной ему величины по нормативу предельного уровня запасов. В большинстве случаев они равны размеру излишних запасов, показываемых предприятием в бухгалтерской отчетности.

Сверхнормативные запасы — это финансовая категория, характеризующая ту часть плановых запасов, которая покрывается у него краткосрочными кредитами банка. Эти запасы, необходимые предприятию для обеспечения бесперебойной работы, по величине выше установленного предприятию норматива собственных оборотных средств (поэтому, собственно, они и называются сверхнормативными).

Продавать следует только действительно излишние запасы (а не сверхнормативные). Ввиду малых размеров неликвидов нельзя только с их помощью полностью решить проблемы дефицита и формирования рынка средств производства.

Курс на вовлечение ТМЦ из запасов в потребление (т. е. снижение уровня запасов) — составная часть решаемой народнохозяйственной проблемы эффективного использования материальных ресурсов. Нужно существенно снизить относительную долю совокупных запасов в валовом общественном продукте народного хозяйства (с 31 до 22—20%), что безусловно сыграет положительную роль.

Предложения о возможности распродажи в короткие сроки излишних запасов на сумму 200—500 млрд. руб. являются ошибочными. Расчеты показывают, что их можно реализовать всего на сумму не выше 20 млрд. руб. Более масштабное снижение уровня плановых запасов — достаточно сложная проблема и требует для своего решения применения комплекса взаимоувязанных мер: правовых, плановых, экономических, организационных и объединения усилий

центральных экономических органов в проведении единой политики в управлении темпами снижения уровня запасов ТМЦ в народном хозяйстве.

Находящиеся в запасах ТМЦ составляют сегодня по объему более трети валового общественного продукта. Огромнейшие запасы — это не благо, а наша беда, абсолютный и относительный их рост, особенно в последнее время, является следствием бесхозяйственности и свидетельствует об отсутствии элементарного экономико-правового порядка. Из-за этого не удалось наладить рынок средств производства, нарушается обращение. Неумение управлять запасами привело к негодной и в определенной степени опасной практике натурального обмена. Наличие значительных излишних денежных средств, находящихся в безналичном обороте, непомерных запасов и падение объемов производства дестабилизируют экономику, влекут дальнейший рост уровня дефицита.

Анализ динамики запасов товарно-материальных ценностей показал, что в нашей экономике сложилась негативная тенденция — опережающие темпы роста запасов ТМЦ по сравнению с темпами роста валового общественного продукта и национального дохода. С 1950 г. по 1985 г. валовой общественный продукт и национальный доход выросли примерно в 10 раз, а запасы — в 16 раз. С 1955 г. по 1988 г. относительная доля запасов в валовом общественном продукте народного хозяйства увеличилась на 11 процентных пунктов — с 20 до 30,7. Их рост практически «съедает» положительный эффект, получаемый от проведения мероприятий по ресурсосбережению. Так, в целом за одиннадцатую пятилетку в народном хозяйстве было сэкономлено материальных ресурсов на сумму около 50 млрд. руб., а запасы выросли за это же время на 140 млрд. руб. Если в дальнейшем подобное положение не будет коренным образом исправлено, то запасы ТМЦ в народном хозяйстве могут увеличиться до 800 млрд. руб., что приведет к дополнительному «омертвлению» сырья, материалов на сумму около 70 млрд. руб.

Высокие уровни запасов ТМЦ в народном хозяйстве обусловлены в первую очередь плохой работой транспорта, неудовлетворительным развитием системы материально-технического снабжения (МТС), большой неравномерностью по интервалам и объемам транзитных поставок потребителям, низкой частотой и малым удельным весом складских поставок, слабой надежностью самой системы МТС и т. д. Дефицит — одна из причин медленного перевода снабжения на оптовую торговлю.

При действующем хозяйственном механизме поставщик экономически не заинтересован в снижении производственных запасов у потребителей. Да и оптовая торговля в ее нынешнем виде не отвечает тем требованиям, которые на нее

возложены. Предполагалось, что при оптовой торговле потребитель сможет получить необходимые ему материальные ресурсы практически в любой момент, когда ему они понадобятся (т. е. будет обеспечена высокая надежность снабжения). Это позволило бы предприятиям существенно сократить производственные запасы. Сейчас же нередко возникают трудности как в установлении новых связей с поставщиками, так и при заключении договоров на поставку продукции. Например, НПО им. М. В. Фрунзе (г. Сумы) не смогло отказаться от поставки ставших ненужными ему комплектующих изделий в связи с уменьшением производственной программы, предусмотренной планом. В результате в объединении увеличились сверхплановые запасы на 50% (более чем на 7 млн. руб.), что ухудшило его финансовое положение.

Разобщенность попыток центральных экономических органов в подходах к решению данной проблемы — одна из причин роста запасов в народном хозяйстве. Это можно проиллюстрировать следующими примерами. В государственном плане на одиннадцатую пятилетку было установлено задание «ускорить оборачиваемость оборотных средств на 2—3 дня». Минфин СССР дифференцировал его министерствам по годам указанной пятилетки. В то же время Госбанк СССР предоставил предприятиям неограниченный краткосрочный кредит под запасы ТМЦ. В результате размер кредита поднялся со 174 до 300 млрд. руб., а его доля в источниках покрытия нормируемых оборотных средств увеличилась на 11 пунктов (с 53,8 до 64,8%), что соответственно привело к росту запасов в народном хозяйстве. В этот период Госплан СССР и Госснаб СССР не учитывали в балансовых расчетах снижение норм запасов, принимали их постоянными по годам пятилетки (в «днях»). Кроме того, Госснаб СССР не принял реальных мер по совершенствованию материально-технического снабжения, направленных на обеспечение необходимых условий для снижения запасов. В ныне действующем положении о поставках продукции производственно-технического назначения не учтены требования нормативных актов по снижению допустимой неравномерности интервалов и объемов поставок, регулирующие совершенствование действующей системы материально-технического снабжения. Надо иметь в виду, что нельзя снижать запасы, не меняя условий их формирования, так как их величина должна быть адекватна уровню развития системы МТС и установленному порядку работы транспортных организаций. В противном же случае нарушается нормальный ритм функционирования народного хозяйства.

Проблема планового снижения уровня запасов ТМЦ должна решаться с учетом происходящего совершенствования всего действующего хозяйственного механизма — перехода на экономические методы управления, расширения прав и са-

мостоятельности предприятий, совершенствования финансово-кредитного механизма, ценообразования, материально-технического снабжения и сбыта. С нашей точки зрения, в настоящее время **нужно перейти на очень жесткую политику по ресурсосбережению, и в качестве составной ее части следует планировать снижение уровня запасов ТМЦ по годам и передачу вовлекаемых МТР из запасов в сферу обращения.**

Необходимо создать систему регулирующих механизмов (правовой, плановый, экономический) снижения уровня запасов в народном хозяйстве. Целесообразно устанавливать плановую величину запасов и экономические нормативы по запасам. **Внедрение экономических методов управления запасами, по нашему мнению, не может осуществляться без технико-экономических нормативов. В качестве таких показателей может быть использован норматив предельного уровня запасов (НПУЗ) ТМЦ.** В связи с этим следует установить предприятиям, концернам, хозяйственным ассоциациям и т. п. экономически обоснованные верхние пределы для плановых запасов со снижением по годам и единую дифференцированную систему процентных ставок платы в бюджет за сверхплановые запасы, банкам — за краткосрочный кредит под эти запасы (экономические нормативы).

Предприятия должны сами определять и утверждать для себя нормы запасов и нормы оборотных средств в соответствии с установленным для каждого из них НПУЗ по планируемому году. Самостоятельность предприятия в формировании нормативной базы по запасам выражается в том, что оно будет утверждать себе нормы запасов для различных видов МТР и нормы по отдельным элементам оборотных средств с учетом структуры и специфики их образования. Но в то же время запасы предприятия в сумме (в стоимостном выражении) не могут превышать НПУЗ, установленного предприятию. В противном случае его интересы войдут в противоречие с народнохозяйственными интересами, и государство будет вынуждено применять экономические методы для устранения подобных негативных явлений. Естественно, что необходимость в жестком контроле в период становления нового хозяйственного механизма обусловлена наличием дефицита МТР.

Предложенный подход позволяет, на наш взгляд, отказаться от административно-командных методов управления запасами и перейти к регулированию темпов снижения уровня запасов в народном хозяйстве. Вместо множества норм запасов по отдельным видам МТР, как это делалось раньше, предлагается устанавливать отрасли (предприятию) лишь один обобщающий плановый показатель по запасам — НПУЗ (плановый механизм), и в то же время — экономическими методами (путем введения платы за

сверхплановые запасы, за краткосрочный кредит под сверхплановые запасы и т. д.) побуждать предприятия не превышать установленный плановый уровень запасов (экономический механизм). **Норматив предельного уровня запасов будет единым показателем, с помощью которого можно установить задания по снижению запасов, планировать краткосрочные кредиты под запасы, регулировать финансовые взаимоотношения предприятия с бюджетом по плате за сверхплановые запасы и с отделением специализированного банка по уплате процентов за предоставленный краткосрочный кредит.** Это даст возможность проводить единую политику в управлении запасами. Снижение значений НПУЗ необходимо увязать с планируемым по годам совершенствованием системы МТС, сбыта, улучшением работы транспорта.

Суть предлагаемого подхода заключается в следующем. Государство (через местное отделение банка) устанавливает экономически обоснованный верхний предел по запасам с учетом состояния материально-технического снабжения и экономическими методами побуждает предприятие придерживаться его. И чем значительно превышение, тем больше предприятие должно отчислять денежных средств в бюджет за сверхплановые запасы. Вряд ли целесообразно отказываться от принятого метода регулирования темпов снижения запасов, который сегодня работает и уже в ряде случаев хорошо себя зарекомендовал. В 1987 г., когда в народном хозяйстве перешли на нормативный метод планирования запасов (установление НПУЗ, контроль за выполнением заданий по снижению запасов, повышенная плата в бюджет за сверхплановые запасы, дифференцированная плата за сверхплановые запасы, дифференцированная плата за кредит), удалось добиться определенных положительных результатов в снижении темпов роста запасов. В 1987—1988 гг. увеличение запасов в народном хозяйстве, и в том числе в промышленности, было ниже средних темпов их роста в одиннадцатой и двенадцатой пятилетках. В 1988 г. нормативы предельных уровней запасов (в сумме: производственные, бытовые, незавершенного производства) были установлены по 33 590 предприятиям с суммарным размером нормируемых оборотных средств в 158,1 млрд. руб. (29% всей их величины в народном хозяйстве). При этом 70% из вышеуказанных предприятий в 1988 г. справились с заданием и снизили у себя остатки ТМЦ на сумму 17,6 млрд. руб. Необходимо отметить, что в 1987—1988 гг. доля запасов к объему годовой реализации (по фактическим данным) у предприятий, которым был установлен этот норматив, сохранялась на одном уровне — 16,9%, т. е. впервые за 25 лет замедлились темпы их роста в народном хозяйстве.

Одним из основных факторов, способствовавших такой положительной тенден-

ции, явилось то, что в 1987 г. уменьшились объемы кредитования запасов на сумму 33,8 млрд. руб. и соответственно на 7,1 пункта (с 51,8 до 44,7%) снизилась доля кредита в источниках покрытия нормируемых оборотных средств народного хозяйства. Кроме того, переход многих предприятий на новые условия хозяйствования способствовал снижению уровня запасов, и им было предоставлено право самим реализовывать излишние и ненужные МТР.

Думается, нужно продолжить развите этого положительного опыта, т. е. одно-временного применения планового регулирующего механизма темпов снижения запасов с экономическими методами управления запасами. Эти подходы следует совершенствовать, что позволит в дальнейшем полностью перейти на экономические методы управления в народном хозяйстве. Необходимо пролонгировать применение НПУЗ на будущий период и задействовать всю систему экономических регуляторов, среди которых:

дифференцированная плата за сверхплановые запасы, причем с прогрессивно возрастающим, по мере увеличения их величины, процентом платы;

дифференцированная плата за краткосрочный кредит под запасы в пределах плановой величины и выше установленного их планового уровня, причем процент платы также должен прогрессивно возрастать по мере увеличения сверхплановых запасов.

В этом, по-видимому, должно заключаться совершенствование экономического механизма управления запасами.

Необходимость введения дифференцированной платы обусловлена низкой эффективностью применяемых в настоящее время экономических санкций в виде дополнительной платы за сверхплановые запасы (+3% их стоимости), которые добавляются к установленному для предприятия проценту платы за производственные фонды. Невысокую их эффективность можно проиллюстрировать следующими примерами. В 1988 г. в целом по всем предприятиям б. Минприбора СССР был превышен установленный им уровень плановых запасов на 14,5% (на 260 млн. руб.), за что ими заплачено в бюджет 9,7 млн. руб., что составило 3,3% израсходованного ими фонда материального поощрения (ФМП). Предприятия б. Минхиммаша СССР превысили НПУЗ на 14,1% (на 224 млн руб.), а заплатили за это 7,3 млн. руб. (т. е. 1,9% израсходованного ФМП).

Необходимо в антимонопольном законодательстве дополнительно предусмотреть систему нормативных актов, которые были бы направлены на последовательное совершенствование системы МТС и улучшение работы транспорта по годам планируемого периода, способствующих снижению запасов (т. е. совершенствовать правовой механизм в снабжении и на транспорте). Дело в том, что ныне при работе в условиях хозрас-

чета поставщики (или транспортные организации) экономически не заинтересованы в снижении запасов на тех предприятиях, с которыми они совместно работают. Поэтому в переходный период правовыми мерами в сочетании с экономическими необходимо требовать от поставщиков улучшения режима снабжения.

Взаимоотношения между поставщиками и покупателями в области снабжения и сбыта регулируются правовыми нормами. В частности, порядок отгрузки МТР потребителям по срокам определяет возможные вариации интервалов между поставками в зависимости от их частоты в году. В соответствии с нормативными актами поставщик в настоящее время фактически диктует периодичность поставок исходя из своих интересов. Проведенный анализ договоров на поставку по большому количеству машиностроительных предприятий показал, что ни у одного из них (даже у тех, которые снабжаются по оптовой торговле) не было графика поставок (по датам), а в договорах указывались лишь квартальные или месячные сроки в зависимости от объема годового расхода. Это означает, что поставка может производиться в любой день квартала или месяца, поскольку заранее конкретная дата не фиксируется. Подобные регламентации допускают большие значения для максимальных интервалов — в 2—4,5 раза выше по сравнению с требованиями равномерного процесса снабжения, что вынуждает потребителей увеличивать свои производственные запасы.

Необходимо улучшить функционирование системы материально-технического снабжения и совершенствовать Положение о поставках продукции производственно-технического назначения, Устав железных дорог СССР и т. п., учитывая необходимость уточнения условий формирования запасов в народном хозяйстве. Снижение запасов должно быть увязано с планируемым совершенствованием организации процессов производства, улучшением работы транспортных организаций и системы МТС, увеличением объемов оптовой торговли, уменьшением неравномерности транзитных поставок по интервалам и объемам и т. п. Эти мероприятия необходимо закрепить в соответствующих юридических документах и учесть в устанавливаемых показателях по снижению норм запасов и норм оборотных средств по годам планируемого периода. Переутверждение данных нормативных актов создаст правовую основу для установления предприятиям заданий по снижению уровня запасов по годам.

По действующему Положению о поставках потребители сегодня вынуждены иметь у себя производственных запасов в 2—4 раза больше, чем при равномерном снабжении материальными ресурсами по интервалам.

Суть наших предложений по совер-

шенствованию правового механизма заключается в необходимости утверждения нормативных актов о снижении допустимой неравномерности транзитных поставок по интервалам (аритмия). Такой механизм сможет обеспечить постепенное приближение к равномерным условиям снабжения потребителей МТР по интервалам. Для этого нужно в Положении о поставках регламентировать снижение допустимой неравномерности поставок (допустимый предел по максимальной величине интервалов между поставками). Их следует утвердить едиными (в относительных величинах) во всем диапазоне частот поставок материальных ресурсов в году. Например, предлагается установить на 1991—1992 гг. двукратную предельно допустимую неравномерность поставок по интервалам, затем на 1993—1994 гг. снизить ее до 1,8, на следующие два года — до 1,6 и т. д. В этих случаях интервалы между поставками могут меняться в диапазоне от одного дня до максимального значения ($T_{\max}$), которое в первом случае не должно быть больше, чем в два раза среднего интервала ($T_{\text{ср}}$). Их отношение можно охарактеризовать коэффи-

$$\text{циентом} \quad K_T = \frac{T_{\max}}{T_{\text{ср}}}$$

При этом на 1991—1992 гг. будет устанавливаться порядок, при котором, например, при 36 поставках в году максимальный интервал не может быть больше 20 дней, при 24 поставках — 30 дней и т. д. А далее эти предельные значения соответственно уменьшать: в 1993—1994 гг. при 36 поставках до 18 дней, при 24 — до 27 дней, при 12 — до 54 дней. На 1995—1996 гг. пределы будут выглядеть следующим образом: 16, 24 и 48 дней соответственно указанным частотам поставок. В результате это позволило бы предприятиям установить себе при 36 поставках на первые два года планируемого периода интервал в размере 11 дней, на 1993—1994 гг. — 10 дней, на 1995—1996 гг. — 9 дней; при 24 поставках — 16, 14,5 и 13 дней соответственно, при 12 поставках — 31, 28, 25 дней соответственно и т. д. Такой порядок дал бы возможность планировать снижение уровня запасов за счет снижения неравномерности транзитных поставок.

Из-за того что в 1964 г. была устроена из Устава железных дорог СССР регламентация по допустимой неравномерности подачи вагонов грузоотправителям по суткам, неравномерность их подачи резко увеличилась, что вызвало рост уровня сбытовых запасов у предприятий-изготовителей в 3—5 раз. Из-за непредсказуемости суточной подачи железнодорожных платформ Гомсельмашу, к примеру, приходится создавать дополнительный запас комбайнов на сумму более 5 млн. руб., на что отвлекаются 35% оборотных средств. Дополни-

тельная плата за них из прибыли составляет 315,4 тыс. руб. в год. Подобные убытки в условиях полного хозрасчета и самофинансирования недопустимы.

Возможны два альтернативных варианта управления запасами. По первому из них предприятия сами утверждают себе по согласованию с местными отделениями банков нормативы предельных уровней запасов, во втором случае они доводятся до предприятий вышестоящими хозяйственными органами.

В первом варианте решение проблемы снижения уровня народнохозяйственных запасов, по-видимому, может затянуться на длительный срок и в основном будет зависеть от состояния взаимоотношений отделений банков и предприятий. Даже такая крайняя мера, как усиление банками кредитного воздействия на предприятия по ускорению оборачиваемости оборотных средств (введение 15% ставки за кредиты под сверхнормативные запасы), на наш взгляд, без соответствующей увязки со всеми другими регулирующими механизмами (в частности, плановыми) не даст ожидаемого результата. Данная мера либо приведет к завышению предприятиями утверждаемых себе самостоятельно нормативов, либо к произволу банков в стремлении заставить предприятия расчетную величину нормативных запасов и искусственно перевести часть из них в сверхнормативные, чтобы соответственно увеличить размеры отчислений в свои фонды в виде платы за предоставляемый кредит под эти запасы. Государственные банки с переходом на хозрасчет, будучи заинтересованными в увеличении прибыли от своих операций и не имея нормативов по запасам, установленным сверху, могут оказывать финансовое давление на партнеров, поскольку отсутствует развитый рынок капитала. Отсюда вытекает необходимость проведения общегосударственной, а не ведомственной политики в области кредитования запасов и согласования ее с другими регулирующими механизмами.

Целесообразность централизованного управления запасами в период стабилизации экономики обусловлена образовавшимся огромным дефицитом материально-технических ресурсов и необходимостью принятия решительных мер по его преодолению. В переходный период нельзя без государственного регулирования решить позитивно все вышеуказанные вопросы и навести должный порядок в сфере запасов, добиться снижения их уровня в условиях дефицита и несбалансированности объемов производства и потребления по некоторым видам МТР. Поскольку утверждение нормативных актов, регламентирующих совершенствование системы МТС, улучшение работы транспорта, вопросы кредитования, процентная политика и т. д. находятся в компетенции соответствующих органов, управление запасами в переходный период должно осуществляться при оп-

тимальном сочетании директивных и экономических методов.

Необходимо совершенствовать также кредитные отношения. В новых условиях хозяйствования финансово-кредитный механизм должен стать одним из действенных регуляторов снижения запасов ТМЦ в народном хозяйстве. Введение с 1987 г. в практику планирования норматива предельного уровня запасов позволило осуществлять регулирование кредитных взаимоотношений предприятий с их местными отделениями спецбанков. Этот плановый показатель дал возможность увязать воедино между собой планируемую величину краткосрочного кредита, предоставляемого банком под совокупные запасы, с их фактическим состоянием на предприятии, установленным нормативом и наличием собственных оборотных средств. Правлением Госбанка СССР было предложено предприятиям покрывать плановым кредитом только ту часть запасов ТМЦ, которая соответствует разности двух их уровней, первый из которых установлен по НПУЗ, а второй — по нормативу собственных оборотных средств. Нужно усилить антизатратную направленность кредитных отношений и их воздействие на повышение эффективности общественного производства. Систему платы за краткосрочный кредит следовало бы сделать более гибкой. Процентные ставки не должны быть такими жесткими, как сейчас (+15%). Целесообразно понизить процент платы за краткосрочный кредит под плановые запасы ТМЦ до 8—10% при условии, что собственные оборотные средства у предприятия будут на уровне установленного норматива. И процент

за кредит следует прогрессивно увеличивать по мере роста сверхплановых запасов, причем верхние ставки могут быть значительно выше 15%.

Надо улучшать и систему хозяйственных взаимоотношений между поставщиками и потребителями. Сегодня поставщик получает один и тот же размер платы за поставляемые материальные ресурсы вне зависимости от того, как он это делает — равномерно по интервалам или нет. **Следовало бы разработать и внедрить в практику систему надбавок и скидок к оптовым ценам за уровень качества услуг, оказываемых при снабжении.** За снижение неравномерности поставок по интервалам предлагается установить надбавки к оптовым ценам, за увеличение — ввести скидки. И чем меньше неравномерность, тем выше должна быть установлена надбавка, и наоборот.

Внедрение вышеперечисленного комплекса мероприятий позволит подойти к решению рассмотренной проблемы. Должна быть разработана общегосударственная программа, в которой будут распределены функции между Госпланом СССР, Госснабом СССР, Минфином СССР, Госбанком СССР (установление отраслям НПУЗ заданий по его снижению, процент платы за сверхплановые запасы, процент платы за кредит под запасы, выпуск нормативных актов по совершенствованию МТС и т. п.), поставлены задачи, назначены ответственные лица, определены сроки и наименования правовых, методических и других документов, необходимых для подготовки, с целью обеспечения снижения уровня запасов ТМЦ.

ТРУДОВОЙ КОЛЛЕКТИВ И УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

Ю. Графский,
руководитель группы НИИ труда

Любопытный парадокс: в то время как число обязательных плановых показателей сокращается, сами планы не выполняются, трудовые коллективы продолжают интенсивно заниматься программами своего социального развития: составляют их, анализируют эффективность выполнения, добиваются реализации включенных в них мероприятий. Между тем никакого парадокса тут нет. План социального развития — такой документ, который трудовой коллектив составляет для себя сам. Изучает свои возможности и потребности, стремится благодаря этим планам соразмерить, совместить одно с другим и тем самым реально изменить и общественное положение коллектива, и социальный статус работников. Можно с достаточной определенностью сказать: если будет расти хозяйственная самостоятельность предприятий и на этой основе укрепится их экономика, непременно поднимутся роль и значение планов социального развития. От их качества, обоснованности предлагаемых вариантов будет в значительной степени зависеть уровень и обоснованность принимаемых управленческих решений.

Управление социальными процессами требует прежде всего знания ситуации, которая сложилась в том или ином трудовом коллективе, анализа проблем, волнующих коллектив, намерений и потребностей работников, ресурсных возможностей предприятия для того, чтобы удовлетворить эти запросы. Такую многоплановую, многоцелевую информацию позволяют собрать и обобщить социальные паспорта коллективов, которые, по нашим данным, имеет сегодня лишь треть предприятий. Причем на многих из них (даже на тех заводах, где, по заявлениям работников, занимаются управлением социального развития) не представляют, для чего коллективу социальный паспорт, какую роль он может и призван сыграть в управлении социальными процессами.

Социальный паспорт — это, если так можно выразиться, портрет трудового коллектива, выполненный с использова-

нием данных статистики, сведений, собранных путем опросов, интервью, а также включающих в себя объективные данные о состоянии производства, уровне подготовки коллектива, уровне образования, возрасте, стаже работы и т. д.

Например, на предприятиях электро-технической промышленности разработаны типовые формы социальных паспортов. Они включают разделы:

Общие сведения о предприятии: основные технико-экономические показатели предприятия (объем реализованной продукции, темпы роста товарной продукции, рост производительности труда и т. д.); средние значения некоторых социальных показателей предприятия (возраст работника, образовательный уровень, стаж работы на предприятии и др.).

Социально-техническая структура: технический уровень предприятия (степень охвата механизированным трудом, удельный вес механизированного труда в общих трудозатратах, уровень автоматизации и механизации производства и т. д.); характеристика оборудования по видам (возрастной состав и коэффициент сменности); состав рабочих по уровню механизации труда (выполняют работу по наблюдению за работой автоматов; при помощи машин и механизмов; вручную при машинах и механизмах; вручную не при машинах и механизмах; вручную по наладке и ремонту машин и механизмов).

Социальная структура: социальные группы на предприятии; социальные характеристики: рабочих (общая численность, возраст, образование, продолжают учиться и т. д.), в том числе до 30 лет, служащих.

Очень важна таблица о профессионально-квалификационной динамике коллектива: в ней показано, как изменились (и изменялись ли?) профессиональные группы и квалификационные разряды с момента поступления человека на предприятие. Следующий раздел документа — об условиях работы (нормальные, тяжелые, особо вредные), бытовых условиях на производстве, об уровне производственного травматизма, мероприятиях по охране труда и технике безопасности, данные об общей и профессиональной заболеваемости.

Пятый раздел касается **кадрового обеспечения предприятия**. Он включает данные о движении рабочих и служащих, коэффициенты текучести, неудовлетворенной потребности в работниках, практически — о вакансиях, подготовке рабочих на предприятии и др., а также о составе работников по полу, возрасту, образованию и составе основных социально-демографических групп (имеются в виду женщины и мужчины, перечне возрастных и образовательных групп).

Социальный паспорт содержит и такую информацию, как **общественно-политическая и творческая активность работников**, их уровень и образ жизни (материально-бытовые условия, обеспеченность жильем, детскими учреждениями, укрепление здоровья и отдых, физическое развитие и спорт).

Социальные паспорта, как правило, состоят из двух блоков. Один содержит информацию о том, что коллектив уже имеет, что работники собой представляют, чем пользуются, располагают. Второй, некий динамический вариант, включает в себя данные о жизненных планах работников, их потребностях и запросах. Скажем, социальный паспорт Московского производственного объединения «Красный пролетарий» включает информацию о том, как люди относятся к условиям и организации труда, к своей профессии, уровню заработной платы, к своему непосредственному руководителю, возможностям профессионального роста. Еще более сложные данные касаются жизненных планов работников, обстановки в низовых коллективах, сведений об удовлетворенности трудом, возможностями совместной работы и так далее.

Надо сказать, что социальные паспорта, изученные в ряде коллективов, далеко не однородны по своей структуре. В четырех случаях из каждых десяти данные второго блока практически отсутствовали, т. е. коллектив представлен лишь в статике. Пример тому — производственное объединение «АвтоЗИЛ». Там действует АСУ «Кадры», и, следовательно, данные первого блока социального паспорта заложены в памяти ЭВМ и могут быть воспроизведены в любой момент. Информация же о путях развития коллектива не собирается и не анализируется.

Динамика развития коллектива постигается другим путем. В этом отношении заслуживает внимания исследование, проведенное в производственном объединении «Московский завод автоматических линий им. 50-летия СССР». Группа специалистов философского факультета МГУ опросила около трехсот работников объединения, т. е. примерно 10%. Была получена информация не только о численности их семей, количестве и возрасте детей, но и о ближайших и отдаленных перспективах, о том, как оценивается работа столовых, как часто сотрудники посещают Дворец культуры, плавательный бассейн, стадион. Весьма инте-

ресным оказался блок вопросов о проведении свободного времени, использовании отпуска. В результате социологи стали обладателями уникальной информации, которая характерна именно для данного, конкретного коллектива.

Стоит подчеркнуть важный момент: информация второго блока — это то, что требует специальных исследований. Скажем, на Красноярском алюминиевом заводе для этого изучалась документация, проводились анкетный опрос, интервью, наблюдения. Для полной социально-демографической характеристики состава сотрудников было обработано по заранее определенной программе около 5 тыс. трудовых книжек; чтобы выявить причины и факторы текучести кадров, опрошено более двух тысяч рабочих, в том числе около тысячи увольняющихся и поступающих. Проведен анализ состояния рационализаторской и изобретательской работы за четыре года (обработано более 2 тыс. карточек). При изучении состояния трудовой дисциплины, кроме детального анализа официальной документации, материалов отдела кадров, товарищеских судов, общественных организаций, опрошено по специально разработанной анкете 300 рабочих. Чтобы выяснить отношение к физической культуре и спорту, проанализировано 500 работников завода, из них 250 занимавшихся физкультурой и 250 не имевших к ней отношения. Проведены социально-психологическое исследование (опрошено 450 чел.), цикл физиологических обследований состояния около 400 рабочих, которые занимались и не занимались спортом.

Только такие исследования, собственно, и позволяют получить объективную информацию о состоянии коллектива. Она, в свою очередь, становится основой управления социальными процессами, обеспечивает его достаточно высокий качественный уровень.

Итак, социальный паспорт позволяет выяснить состояние и потребности коллектива. А как быть с возможностями? Очевидно, представление о них могли бы дать сведения об экономическом потенциале трудового коллектива. Но вот огорчительная деталь: типовые методические рекомендации по разработке планов социального развития не предусматривают такой информации. Между тем связь тут совершенно очевидная: нет материальных возможностей — нет и социального развития. Так получилось, например, в Тбилисском шелковом объединении. В 1986—1987 гг. оно не выполнило своих плановых заданий. Следовательно, не получило прибыли. Как следствие — не были начислены фонды материального стимулирования и социального развития. План социального развития превратился в пустой звук, простую бумажку.

Надо сказать, что большинство трудо-

вых коллективов, так сказать, явочным порядком исправляют недостаток Типовой методики. Изучение десятков социальных паспортов показало, что данные о состоянии экономики предприятий почти или полностью отсутствуют лишь в 15% случаев. У большинства эти разделы оказались главной темой с множеством вариантов. Так, Ленинградское объединение «Электроаппарат» включило в качестве экономического раздела детально разработанную целевую комплексную программу «Интенсификация-90». В объединении «Ашхабадхлеб» этот раздел разросся до пяти самостоятельных глав. На Минском камвольном комбинате он состоит уже из других глав: как в ашхабадском объединении, здесь есть «Основные технико-экономические показатели», отдельные данные о развитии научно-технического прогресса и совершенствовании организации управления, но, кроме того, приведены таблицы о развитии энергетического хозяйства, потребления энергии и тепла, охране водных ресурсов, очистке сточных вод.

Оптимальным вариантом экономического блока представляется систематизация этих материалов на Пермском телефонном заводе. Раздел сведен к нескольким таблицам — «Основные показатели экономического развития на двенадцатую пятилетку», «Основные направления научно-технического прогресса на двенадцатую пятилетку», «Основные направления совершенствования управления», «Количество управленческих задач, планируемых к внедрению в двенадцатой пятилетке отделом АСУП». Содержание, как видим, строго отобрано: ничего лишнего, есть все основное, что дает полное представление об экономических перспективах предприятия. Кроме того, эти данные в принципе вынесены за рамки плана социального развития и имеют отношение в основном к экономическому развитию завода, контролируются другими службами, а в плане социального развития присутствуют исключительно для того, чтобы обозначить некий исходный момент, исходную точку управления.

К сожалению, так бывает не всегда. Скажем, Иркутская меховая фабрика, одно из четырех предприятий, где изучались планы социального развития (в этой работе участвовали сотрудники Восточно-Сибирского филиала НИИ труда), предусмотрела на текущую пятилетку рост товарной продукции на 18—20%, производительности труда на 20—22%. Запланировано увеличение удельного веса продукции с индексом «Н», учитывается дальнейшее техническое перевооружение производства, реконструкция основных фондов, более эффективное их использование. С этими расчетами соседствуют данные о внедрении достижений научно-технического прогресса, рационализации и аттестации рабочих мест, внедрении новых технологических процессов. Но вот что интересно: экономические выкладки касаются снижения ма-

териальных затрат и экономии топливно-энергетических ресурсов, эффекта от внедрения новой техники и передовой технологии, упоминается даже балансовая прибыль, но в них практически отсутствуют данные о тех средствах, которыми реально располагают коллективы, т. е. объем фондов развития производства, социального развития и фонда материального поощрения. И это не случайно: у рассмотренных нами иркутских предприятий весьма высок норматив отчислений в госбюджет (у трикотажной фабрики — 61,4%, у завода гражданской авиации — 61,8, у алюминиевого завода — 62,7, меховой фабрики — 84,6%). Причем, судя по всему, эти нормативы нестабильны, так что коллективам оказалось трудно определить на всю пятилетку материальную базу своего социального развития. Таким образом, можно с достаточной определенностью сказать: управление социальными процессами во многих трудовых коллективах происходит в обстановке неясного исходного уровня, в условиях практической неопределенности экономических перспектив.

Результатом согласования неясных целей социального развития с их не менее неопределенными экономическими возможностями выступают разработанные на этой основе планы социального развития предприятий. Рассмотрим блок показателей, характеризующий уровень потребления материальных благ и повышения благосостояния трудящихся. Некоторое представление об основных направлениях совершенствования социальной сферы могут дать результаты обследования ряда предприятий Иркутска.

При планировании мероприятий по повышению жизненного уровня работников на 1986—1990 гг. в первую очередь предусматривались рост заработной платы и обеспеченность жильем. А такие проблемы, как улучшение медицинского обслуживания, развитие баз отдыха, бытовой сферы, обеспеченность детскими садами и яслями, отодвигались на второй план. Но несмотря на то, что трудовые коллективы выделяют значительные средства на жилищное строительство, сегодня от четверти до половины работников предприятий стоят в очереди на получение жилья, причем в некоторых коллективах реальная обеспеченность чуть ли не вдвое ниже регионально нормативной. Судя по всему, не достигнут ни ее и в 1990 г. Иркутские предприятия значительно отстают и по обеспеченности местами в детских садах и яслях: на заводе гражданской авиации она равна 70%, на трикотажной фабрике — всего 44%.

В последнее время трудовые коллективы обратили некоторое внимание на организацию бытового обслуживания: практически во все планы социального развития внесены пункты о расши-

Таблица 1

	Базовый 1985 г., чел.	%	1990 г., чел.	%
Всего промышленно-производ. ра- бочих	4 212	100	5 223	100
в том числе женщин	1 100	—	1 160	—
Из них выполняющих работу:				
при помощи машин и механиз- мов	2 597	61,7	3 215	61,6
в том числе женщин	522	47,4	543	46,8
вручную при помощи машин и механизмов	59	1,4	67	1,3
в том числе женщин	22	2	22	1,9
вручную не при машинах и ме- ханизмах	691	16,4	850	16,3
в том числе женщин	465	42,3	465	40,1
Немеханизированный труд	750	17,8	917	16
Тяжелый физический труд	136	3,2	90	1,7

рении магазинов, ателье, мастерских, строительстве домов быта. Развиваются подсобные хозяйства, строятся теплицы. Но по-прежнему нет каких-либо серьезных изменений в развитии медицинского обслуживания.

И тут просматривается довольно любопытная тенденция: в показатели, включенные в планы социального развития в качестве определенных перспективных наметок, заложены нормативы, достижения которых в обозримом будущем даже не планируется. Например, на Иркутской меховой фабрике это обеспеченность санитарно-бытовыми помещениями.

Такие сугубо нормативные данные, которые, судя по всему, не будут достигнуты, скорее отвлекают коллектив, распыляют его усилия, не дают четкой и ясной перспективы социального развития. А некоторые из планов социального развития вообще довольно странны по заложенным в них социальным перспективам. Так, на Иркутском алюминиевом заводе в этот план включены показатели сокращения доли ручного труда (табл. 1).

Что мы здесь видим? На заводе в течение пяти лет значительно увеличилось число людей, занятых ручным трудом, остается прежним количество женщин, занятых неквалифицированной работой. Не будет ликвидирован и тяжелый физический труд (он, правда, сократился, но и 90 чел. не так мало), а доля механизированных работ (особенно опять-таки у женщин) станет даже меньше. В итоге получается, что в планы социального развития изначально закладываются не социальный прогресс, отнюдь не социальное продвижение, скорее — застой, топтание на месте, по некоторым позициям — даже регресс.

Застойные подходы просматриваются и в других разделах планов, например, о социальной структуре работников на Иркутской меховой фабрике, где за пять лет не должна измениться ни одна позиция. Едва ли такой подход к планиро-

ванию социального развития можно считать продуктивным. Скорее всего это чисто формальное равнение на некие «среднепотолочные» величины, которые также не могут быть реальной целью коллектива.

Дело осложняется тем, что в упомянутых нами трудовых коллективах нет должного контроля за разработкой и выполнением планов социального развития. Нет координирующего органа, отсутствует система поощрения за выполнение этих планов. Они сплошь и рядом рассматриваются как некое дополнение к хозяйственным программам, носят вспомогательный характер. За невыполнение планов также не установлена должная ответственность. Отсюда и результаты.

О выполнении планов социального развития следует сказать особо. Вот некоторые итоговые данные за первые годы нынешней пятилетки (табл. 2).

Нетрудно заметить, что планы не реализуются: намечено одно, получено совершенно другое. При этом несоответствия достигают двух, а то и трех раз. Судя по некоторым данным, взятым из планов за прошлую пятилетку, это происходило и раньше. Такое положение характерно не только для иркутских предприятий. Любопытную таблицу выполнения плана социального развития на Красноярском комбинате медицинских препаратов составили сотрудники местного филиала НИИ труда (табл. 3).

Как видим, за три года пятилетки вместо предполагаемого снижения численности женщин на комбинате этот показатель увеличился на 8,8%, примерно втрое меньше, чем намечалось, возросла численность рабочих основного производства, вдвое — рабочих высококвалифицированного труда. Несмотря на то, что на это время не планировалось никаких изменений в системе повышения квалификации (ежегодно — одинаковые показатели), отдельные формы реально получили преимущественное развитие (кур-

Таблица 2

	Базовый 1985 г.	1986 г.		1987 г.	
		план	факт.	план	факт.
Выполнение мероприятий на Иркутском заводе гражданской авиации:					
по запыленности и загазованности воздуха	5	12	6	60	28
по изменению температурного режима	2	—		11	9
по улучшению освещенности	3	6	2	26	28
Освоение средств на Иркутском алюминиевом заводе, руб.:					
на улучшение условий труда	118 300	711 300	721 300	284 400	277 626
на предупреждение заболеваемости	218 050	85 050	85 500	83 900	94 520

сы целевого назначения), тогда как на производственно-технических курсах число рабочих, прошедших подготовку, оказалось значительно меньше. Предусмотренное планом улучшение условий труда осуществилось лишь частично: в 7 раз меньше, чем предполагалось, уменьшилось число работавших во вредных условиях. Запланированные показа-

тели потребности в жилье оказались очень низкими по сравнению с фактическими, причем очередь на получение жилья, как видим, растет с каждым годом. Не оправдались расчеты и по вводу мест в детских садах и яслях.

Ситуация осложняется тем, что постоянно не выполняются и экономические показатели, т. е. шаткой оказы-

Таблица 3

	Прирост (+), снижение (-)		
	плановые показатели		фактические за 1981— 1983 гг.
	на пятилетку	за 1981— 1983 гг.	
Экономические показатели:			
объем производства товарной продукции	+19,4	+5,8	+5,5
среднемесячная зарплата с учетом выплат ФМП на одного работника ППП	+9,2	+3,3	+3,5
балансовая прибыль	+25,6	+6,7	0
фондоотдача	+3,3	-2,2	-47,2
фондовооруженность	+15,4	+8,0	+12,0
Социально-демографическая структура			
Численность ППП	0	0	0
в том числе женщины	-1,3	-0,5	+8,8
Повышение квалификации рабочих			
в том числе на производственно-технических курсах	0	0	+30,8
на курсах целевого назначения	0	0	-19,2
в школах по изучению передового опыта	0	0	+6,2
Фонды экономического стимулирования			
Приходится на одного работника средств из:			
ФМП	-6,4	-4,0	—
ФСКМ и ЖС	-2,3	+0,2	—
Условия труда			
Численность работников, для которых должны быть улучшены санитарно-гигиенические условия труда	+1,6	-0,3	0
Численность занятых на работах:			
в нормальных условиях	+1,3	+1,2	+0,7
с тяжелыми условиями труда	+0,4	+0,1	-0,1
с вредными условиями труда	-0,7	-1,4	-0,2
с особо вредными условиями труда	0	0	0,1
Потребность в жилье (очередь)	-3,2	-1,4	+25,0
Количество детей, нуждающихся в детских дошкольных учреждениях	-100	-253,8	+60

вается материальная основа социальных преобразований, что, естественно, не способствует реализации целей, заложенных в планы социального развития. Генриху Гейне принадлежат слова: лучше не достичь поставленной цели, чем прийти туда, куда не хотел. Именно так сегодня получается у многих предприятий, которые пытаются жить и работать по планам социального развития, которые не основаны на точной информации об исходном уровне потребностей и развития коллектива; слабо учитывают экономические возможности предприятий; как правило, не ставят конкретных научно разработанных, реально достижимых целей; не служат основой для увязки и координации работы служб, организации действенного контроля.

В результате такого некачественного подхода к управлению сегодня во многих коллективах оно выглядит формальной деятельностью, напрасной тратой сил, не дающей эффекта. Отсюда и пробуксовка, с которой сталкиваются коллективы, где пытаются управлять социальными процессами: план у них нацелен в одну сторону, а жизнь идет в другую. Во многом это объясняется кустарным подходом к планированию социального развития. Существующие планы, как правило, не являются результатом необходимых расчетов и даже приблизительно не представляют собой системы, не отражают не только реальных возможностей трудовых коллективов, но и их потребностей. Подчас одновременно развиваются все стороны жизни коллектива без учета иерархии целей, последовательности разрешения социальных проблем. Это и есть, как показывает практика, кратчайший путь к застою, выхолащиванию души из любого дела, особенно такого, которое накрепко связано с человеком, его совершенствованием, улучшением его образа жизни, ростом потребностей и запросов.

Тем интереснее представляется положительный опыт, когда заложенное в планах социального развития реализуется, а сами они представляют в виде документов, которые приводят к реальному прогрессу в положении коллектива и человека. Мы уже рассказывали об исследовании, которое было проведено и предшествовало плану социального развития в производственном объединении «Московский завод автоматических линий им. 50-летия СССР». У завода есть свой Дворец культуры, спортивный комплекс с плавательным бассейном, но две трети опрошенных работников или не ходят туда, или занимаются спортом от случая к случаю. В ближайшие годы, судя по ответам, обстановка вряд ли изменится. Все это потребовало определенных мер управленческого воздействия, пропаганды спортивных и культурно-массовых мероприятий. Поэтому и в плане социального развития записано следующее:

«Содействовать широкой пропаганде и внедрению массовой культуры и спорта, а также основ здорового образа жизни. ...Каждого второго работника привлечь к активному занятию физкультурой и спортом». То же самое — применительно к занятиям в кружках художественной самодельности. Есть программа работы заводского Дворца культуры и совета общешкольного. Пункты плана социального развития подкреплены конкретными мероприятиями.

То, как они выполняются, хорошо видно на другом примере. В одиннадцатой пятилетке коллектив объединения решил обеспечить бесплатные обеды всем работникам, имеющим минимальный доход на одного члена семьи до 50 руб. Из фонда социального развития на это были выделены необходимые средства. В плане социального развития на двенадцатую пятилетку такого пункта уже нет: в объединении нет ни одного человека, чей доход на члена семьи был бы ниже 50 руб.

Глубокие, интересные проработки социальных проблем, стоявших перед работниками и трудовыми коллективами, были проведены в одной из прогрессивно развивающихся отраслей машиностроения. Расчеты, в частности, показали, что среднегодовые потери по временной нетрудоспособности составили около 11 чел.-дн. на рабочего, и в одиннадцатой пятилетке они существенно не сократились. В среднем в отрасли зафиксировано 140 случаев на 100 работающих в год. Причем основной статьей потерь рабочего времени оказался уход за больными (практически речь идет об уходе за больными детьми) — 30—35% времени. Поэтому коллективы предприятий отрасли сделали профилактику детской заболеваемости существенной частью управления социальными процессами. В планах социального развития были предусмотрены периодические осмотры детей при оформлении в детские сады и ясли, постановка на диспансерный учет ослабленных детей, контроль здоровья длительно и часто болеющих детей и так далее. Кроме того, было введено специальное Положение о премировании работников детских учреждений производственных объединений и производственных предприятий за текущие результаты работы, т. е. за то, чтобы дети меньше болели. Естественно, все это не могло не принести своего результата.

Замечена такая закономерность: как только начинаешь анализировать, как выполнен тот или иной план социального развития, выясняется, что сделать это практически невозможно. То пятилетние и годовые планы не стыкуются между собой, то разнятся показатели, то оказывается перед фактом, что план и итог, что называется, говорят на разных «языках». Тем не менее удалось собрать некоторые данные о том, как выполнен

Таблица 4

	ПСР на 1981— 1985 гг. (с итогом в 1985 г.)	Фактическое выполнение ПСР в 1985 г.	ПСР на 1986— 1990 гг.
Фонд материального поощрения, тыс. руб.	776	831	1 176
Прибыль, тыс. руб.	8 143	14 180	17 000
Фонд социально-культурных мероприя- тий, тыс. руб.	220	278	864
Фонд развития производства, тыс. руб.	855	нет данных	7 242
Подготовка новых рабочих, чел. . . .	350	350	200
Повышение квалификации рабочих, чел.	650	650	2 750
Обучение вторым профессиям, чел. . .	400	400	175 (в год)
Повышение квалификации ИТР, чел. . .	625	625	900
Повышение образования, чел.: в вузах	70 (ежег.)	70	нет сведен.
техникумах	75 (ежег.)	75	—»—
школах рабочей молодежи	60	60	—»—
Обеспечение жильем	1985 г. ликви- дировать список остро нуждаю- щихся	601 семья улучшила жилищные условия	На 14.V.1987 г. не обеспечено жилой площа- дью 9 семей очередников. По плану все долж- ны получить жилье —
Бесплатные обеды тем, чей заработок меньше 50 руб. на 1 чл. семьи	Весь континг.	Весь континг.	Увеличение не планирова- лось
Обеспечение столовыми	4	4	
Количество мест на 100 работающих . .	7,6	7,6	
Улучшение отдыха работающих (коли- чество путевок)	350	362	300

план социального развития Московского завода автоматических линий (табл. 4).

Как видим, многое из того, что намечалось и планировалось, выполнено и реально изменило условия жизни работников завода, внесло новые моменты в образ их жизни. Даже если произошло, как на заводе автоматических линий, снижение объема товарной продукции (с производства была снята косилка), тем не менее было сделано все необходимое (поднялась производительность труда, увеличилась сменность работы оборудования), чтобы не снизить прибыльности завода. В результате его фонды не только не уменьшились, а даже несколько выросли по сравнению с плановыми. Это дало возможность коллективу решить ряд важных социальных проблем. В 1985 г. среднемесячная заработная плата промышленно-производственного персонала составила 252,8 руб. (планировалась 221,6), положительные сдвиги произошли в стабилизации кадрового состава. В 1979 г. средний стаж работы на заводе был 9 лет, в 1985 г. — 11.

Значительно возрос уровень образования работников: семь из каждых десяти имеют среднее, среднее специальное или высшее образование. За годы одиннадцатой

пятилетки увеличилась доля рабочих высших квалификаций, уменьшилась — тех, кто занят малоквалифицированным и неквалифицированным трудом. В 1980 г. работники завода выдвигали как наиболее острую проблему жилья. Опрос 1985 г. показал, что работа по улучшению социальных условий деятельности коллектива дала свои плоды: акцент переместился с проблем общественного порядка (речь идет о жизнеобеспечении человека) на проблемы совершенствования организации труда, повышения культуры производства, обеспечения его ритмичности. В перспективе речь должна идти об улучшении деятельности Дворца культуры, стадиона, плавательного бассейна, т. е. об оптимизации использования свободного времени. Следовательно, как мы видим, когда в коллективе правильно выявлены стоящие перед ним проблемы, мобилизованы средства, заработанные коллективом, то, можно считать, управление социальными процессами достигает своих целей. Получается это, когда глубоко анализируются проблемы коллектива, изучаются его возможности. Тем самым определяется точная, краткая, реально достижимая дорога к цели.

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ю. Яковец,

д-р экон. наук

Переход к рыночной экономике требует новых подходов к пониманию сущности и механизма регулирования и саморегулирования воспроизводства на всех его уровнях с учетом накопленного в мире опыта. При этом возникает важнейшая, пока еще мало осознанная проблема: будет ли действовать в условиях регулируемого рынка (предполагающего многоукладность экономики, самостоятельность огромного количества обособленных товаропроизводителей) закономерность циклического развития воспроизводства, включающего в качестве неизбежной фазы экономические кризисы?

В течение десятилетий признавалось как аксиома, что социализм, основанный на общественной собственности и планомерном ведении хозяйства, ликвидирует кризисы с присущими им потрясениями — массовой безработицей, недогрузкой производственного аппарата, нарушениями финансово-кредитной сферы. В этом виделось одно из коренных преимуществ социализма. Однако сейчас общепризнано, что экономика СССР, как и большинства других социалистических стран, охвачена глубоким, всесторонним кризисом (который, правда, существенно отличается от типичной картины циклических кризисов). Резонно возникает вопрос: является ли данная ситуация разовой, уникальной, переходной, или это проявление закономерности циклического функционирования воспроизводства?

Чтобы аргументированно ответить на этот острый вопрос, потребуются рассмотреть:

воспроизводственные циклы, их структуру, механизм функционирования и регулирования в развитом рыночном хозяйстве;

объективные основы, функции и последствия экономических кризисов в процессе воспроизводства;

суть кризиса, охватившего в настоящее время экономику СССР, его отличия от циклических кризисов; неизбежны ли в дальнейшем периодические крупные потрясения;

на каких основах нужно строить программу выхода из современного кризиса.

Воспроизводственные циклы, их виды и структура

Процесс воспроизводства по своей природе динамичен, он непрерывно меняется, проходя через повторяющиеся стадии и фазы, что характеризует его циклический характер. Понятие «воспроизводственный цикл» при этом можно употреблять двояко. Во-первых, как смену стадий формирования потребностей, производства, распределения, обмена и потребления. Эта регулярно повторяющаяся последовательность, кругооборот стадий наблюдается с теми или иными особенностями в любом воспроизводственном процессе. Во-вторых, как неравномерность протекания воспроизводства в целом, периодически повторяющиеся колебания в темпах экономического роста, структуре и эффективности воспроизводства (с прохождением через определенные периоды подъемов и спадов).

Именно в этом, втором смысле далее анализируются воспроизводственные циклы и кризисы как их неперенная фаза.

Воспроизводственные циклы можно классифицировать по разным направлениям.

По **элементам** воспроизводства следует выделить цикличное развитие производительных сил (и их составных частей — рабочей силы человека, средств производства, форм организации и управления производством — соединения рабочей силы и средств производства), экономических отношений (собственности, распределения и обмена) и элементов надстройки, участвующих в воспроизводстве (науки, культуры, государственного и правового регулирования экономики). Циклы каждого из этих элементов неразрывно связаны в едином потоке воспроизводства материальных и духовных благ, отличаясь в то же время самостоятельностью, продолжительностью и другими моментами. Так, цикличность в развитии экономических отношений и культуры менее ярко выражена, чем в динамике производительных сил, характеризуется большей длительностью переворотов. Значительное своеобразие имеют цикличная смена поколений людей, революции в образовании (тесно связанные с научными революциями и обычно следующие за ними).

Наблюдается цикличность и в воспроизводстве отдельных видов **ресурсов**: трудовых, интеллектуальных (образовательного и научного потенциала), основных фондов, материальных, природных, финансово-кредитных и денежных. Каждый из них имеет свои особенности (например, цикл воспроизводства материальных и финансовых ресурсов во много раз короче, чем основных фондов или природных ресурсов). Их взаимодействие (порой противоречивое) образует единый ритм воспроизводства в целом — как в материальной сфере, так и в духовной.

Анализируя циклы по их **уровням**, следует прежде всего подчеркнуть важнейшую роль изучения динамики **семейного** воспроизводства. На этом уровне происходят циклические изменения в формировании и смене поколений людей, развитии личных потребностей и потреблении конечного продукта (товаров народного потребления и личных услуг — платных и бесплатных). В данной сфере протекают процессы, которые оказывают влияние на динамику всего общественного воспроизводства. В условиях перехода к рынку будет нарастать сращивание личного потребления и производства в семье (в связи с развитием фермерского и подсобного хозяйства, садоводства, индивидуальной трудовой деятельности, надомного труда). Увеличится доля конечного продукта, производимого в семье. Это требует более глубокого изучения закономерностей и тенденций развития семейного воспроизводства, его взаимосвязи с другими воспроизводственными циклами.

Более изучена (особенно в западной литературе) динамика воспроизводства на **микроуровне**, кругооборота средств предприятий (индивидуального капитала) в рыночной экономике. Правда, на наш взгляд, недостаточно внимания уделяется циклам развития хозяйственных объектов. Последние проходят через ряд фаз: проектирование, строительство и освоение, наращивание производства, стабильное функционирование, устаревание и далее либо коренная реконструкция (начало нового цикла), либо прекращение деятельности (например, шахта, рудник или карьер после отработки месторождения полезного ископаемого). Нужно отметить, что воспроизводственные циклы всех видов и уровней так или иначе отражаются в хозяйственной деятельности предприятия, порождая неравномерность ее динамики.

Сравнительно отчетливо просматривается цикличность в развитии **отраслей** (если брать «чистые» отрасли — совокупность предприятий и производств, выпускающих однородную продукцию). Ясно видны закономерности возникновения, стабильного выпуска, старения и замены

поколений и направлений техники. Сложнее выделять воспроизводственные циклы на территориальном уровне, особенно в давно освоенных регионах. Однако и здесь проявляются циклические колебания в динамике обобщающих экономических показателей, изменения элементов воспроизводства, фазы освоения, расцвета и упадка тех или иных городов, областей, районов.

Обобщающая картина циклической динамики наблюдается в развитии **общественного** воспроизводства. Именно на данном уровне находит свое выражение взаимодействие всех остальных циклов в масштабах единого рынка, в колебаниях его конъюнктуры. Правда, это затрудняет выявление циклов общественного воспроизводства в целом, поскольку требуется отделить закономерные изменения их фаз от случайных колебаний, вызванных как экономическими (флуктуации спроса, валютного курса, просчеты в планировании и т. п.), так и внеэкономическими (войны, стихийные бедствия, крупные аварии и т. д.) факторами.

Циклические колебания наблюдаются и в функционировании мирового хозяйства, **интернационального** воспроизводства, что наиболее ярко проявляется в периоды мировых кризисов. Это обусловлено ускоренным развитием международного разделения труда, интеграции, взаимным переплетением национальных воспроизводственных процессов, расширяющейся миграцией рабочей силы и капиталов. Вместе с тем циклические колебания динамики мирового рынка сказываются на национальных воспроизводственных процессах, особенно в периоды крутых перемен. В СССР в результате повышения открытости экономики и развития совместного предпринимательства такое влияние будет ощущаться все сильнее.

Необходимо отметить принципиальную общность **структуры** воспроизводственных циклов в рыночной экономике, более или менее четко выраженную последовательность фаз. Если брать типичную структуру, то в жизненном цикле каждого явления и процесса выделяются фазы: его зарождения в недрах прежнего цикла, когда формируются предпосылки и зачаточные элементы следующей ступени развития; освоения, во время которой проявляются все основные признаки нового цикла (но еще в слабом виде); распространения, утверждения новой ступени развития; сравнительно стабильной динамики, устойчивого равновесия; нарушения равновесия, отмирания (или коренного преобразования) цикла и замены его новым.

Поскольку такое движение хотя и неравномерно, но непрерывно (последние фазы предыдущего цикла накладываются на первые последующего), то динамика обобщающих показателей воспроизводства выглядит волнообразно: в конце предыдущего и при зарождении нового цикла — на стадии кризиса — происходит ухудшение показателей; на нижнем уровне — депрессия — устанавливается недолгое состояние равновесия; во время распространения нового воспроизводственного цикла — оживление, подъем — показатели резко нарастают; на верхнем уровне подъема (это можно считать самостоятельной фазой) — достижение равновесия; потом снова падение (кризис) и т. д.

Кризисы в структуре воспроизводственных циклов

Поскольку вокруг понятия «кризисы» накопилось много идеологических предрассудков и эмоциональных оценок, нужно трезво разобратся с их местом в ритме циклического развития, функциями в воспроизводственном процессе.

Исходя из теории циклического развития воспроизводства следует признать, что **кризис представляет всеобщую, универсальную фазу лю-**

бого цикла, период нарушения равновесия, когда эффективность воспроизводства падает. Пока товарное хозяйство и рынок находились в зачаточном состоянии, кризисы не были столь очевидными и частыми. Наглядно они проявлялись в длительных (вековых) циклах — при переходе от одной общественно-экономической формации к другой или от этапа к этапу в рамках формации (например, кризис рабовладельческого, а затем крепостнического хозяйства, мануфактурной стадии капитализма и т. п.).

В результате промышленной революции, перехода к машинному производству, формирования развитой системы размещения труда и товарно-денежного обмена стали явью периодические экономические кризисы — сперва торговые, финансово-кредитные, а затем промышленные. Вначале они охватили отдельные наиболее передовые страны (прежде всего Англию), а затем приобрели характер мировых кризисов. В XX в. механизм кризисов сильно модифицировался, усилилось государственное воздействие на воспроизводственные процессы. Закон кризисов не раз объявлялся отмененным, но вновь и вновь со всей очевидностью он давал о себе знать.

Каковы же **функции** кризисов в процессе воспроизводства, в ритме его цикличного развития? Среди них можно выделить три главные. Во-первых, они выявляют и ускоряют процесс ослабления, гибели или трансформации отживших элементов прежнего цикла (устаревшие машины, а нередко и целые предприятия выбывают или в корне реконструируются; заменяются работники низкой квалификации; снимается с производства устаревшая продукция и т. п.). Во-вторых, кризисы расчищают простор для родившихся элементов нового цикла (новых поколений машин, более квалифицированных работников и т. п.), способствуют их утверждению. В-третьих, в период кризиса критически пересматриваются элементы прошлой воспроизводственной системы и отбираются те из них, которые имеют более долгосрочный характер и «передаются по наследству», т. е. входят в состав элементов цикла более высокого уровня.

Поэтому, несмотря на весьма болезненные проявления экономических кризисов, в целом они носят **прогрессивный** характер, выступают необходимым, хотя и неприятным этапом на пути к очередной ступени развития производства («болезнью роста»).

Чтобы подтвердить этот кажущийся парадоксальным тезис, воспользуемся доказательством «от противного». Допустим, что кризисы удалось преодолеть, уничтожить. К чему это приведет в рыночной экономике? Отживающие элементы старого цикла, пользуясь своим преобладанием (а нередко и монополизмом), будут продлевать срок своей службы, тормозя ход прогресса. Новое долго не сможет утвердиться, будет терять силу. Весь воспроизводственный механизм станет дряблым, застойным, неспособным удовлетворить быстрорастущие потребности, противостоять крупным внешним возмущениям.

Давайте теперь рассмотрим, отпадают ли необходимость и функции кризисов в **социалистическом** воспроизводстве, как об этом многократно и с гордостью утверждалось в наших учебниках политэкономии, другой научной и популярной литературе.

Думается, что закономерная неравномерность в развитии элементов и уровней воспроизводства, ресурсов неизбежна в любом обществе. Происходит смена поколений людей и машин, обновляются основные и оборотные фонды, вовлекаются в производство дополнительные природные ресурсы взамен отработанных, периодически происходят качественные перемены в системе экономических отношений, выбывают или реконструируются одни предприятия и создаются новые, прекращают свое существование одни семьи и возникают другие. Таким образом, по-

стоянно происходит пульсация воспроизводственных процессов. А раз так, то неизбежно и сохранение кризиса, понимаемого в широком (в категориях общей теории циклов и тектологии) смысле, т. е. как период, когда отмирает или трансформируется прежний воспроизводственный цикл (устаревающая система, организационный комплекс), появляется и вступает в противоборство с ней новая система, представляющая будущее. В этот период вследствие несовместимости, противоборства старого и нового циклов (систем) общая эффективность воспроизводства падает, его показатели ухудшаются.

Но если периодическое обновление воспроизводства, переход на его следующую ступень действительно необходимы и полезны, почему это должно происходить с помощью разрушительного кризиса, чревато безработицей, недогрузкой производственного аппарата, разорением многих предприятий, социальными потрясениями? Не лучше ли осуществлять обновление планомерно, заблаговременно заменяя устаревшие части производственного аппарата на новые, заранее осуществляя подготовку и переподготовку кадров? Именно такой подход был положен в основу аксиомы планомерного, непрерывного и бескризисного развития социалистического воспроизводства. Однако жизнь развеяла в дым данные благородные, но нереальные мечты. Это объясняется двумя главными обстоятельствами.

Как известно, глубинной основой экономических кризисов служит противоречие между **общественным характером производства**, когда в результате высокого уровня развития разделения и кооперации труда все звенья производства, производители и потребители становятся составными частями единого мощного хозяйственного организма, функционирующего по своим собственным законам, и не могут существовать друг без друга, и **частной формой присвоения** средств производства и его результатов, когда каждая частица единого целого исходит из своих корыстных интересов, конкурирует с другими, не в силах предугадать конечных последствий своих собственных действий. Отсюда проистекают анархия производства, растущие диспропорции (особенно между производством и потреблением, предложением и платежеспособным спросом), которые, накапливаясь, периодически разрешаются насильственным путем в ходе экономического кризиса.

Другая общая предпосылка воспроизводственных кризисов — существование **рынка**, товарно-денежного обращения и искажение материальных пропорций воспроизводства, выраженных в стоимостной форме. Уже в простом акте обмена $T — D — T$, как отмечал К. Маркс, заключена абстрактная возможность кризиса: некто, получив деньги за товар, может их отложить, а не направить на покупку другого товара; вследствие этого не состоится целая цепочка актов купли-продажи, произойдет заминка в реализации. Развитие кредита, ценных бумаг, фиктивного капитала облегчает процесс реализации и накопления, но одновременно углубляет возможность кризиса, когда разрыв между материальными пропорциями воспроизводства и их искаженным отражением в финансово-кредитном зеркале достигнет критической точки, приведет к перерывам в воспроизводственных процессах.

Сохраняются ли названные предпосылки кризисов в социалистической экономике? В нашей (и ряде других стран) была предпринята крупномасштабная и долгосрочная попытка преодолеть их. Уничтожение частной собственности и превращение в государственную собственность практически всех средств производства (кроме кооперативных и находящихся в личном подсобном хозяйстве) дали возможность централизованно, в плановом порядке руководить почти всеми процессами воспроизводства, т. е. концентрировать фонды возмещения, накопления и — частично — потребления и во все более широких масштабах перераспределять

их, предусматривать в годовых и перспективных планах обновление ресурсов и т. п.

Однако оказалось, что руководить из центра всеми воспроизводственными процессами невозможно в силу их сложности, стохастичности, зависимости от неуправляемых факторов — изменений демографических процессов, спроса населения, природных процессов, конъюнктуры мирового рынка и т. п. А главное, не удалось избежать противоречивости экономических интересов, пирамида этих интересов и предпочтений лишь сильно деформировалась, в частности, гипертрофировалась роль обособившейся верхушки бюрократического аппарата, стремящейся распоряжаться **распределением средств производства и присвоением полученных результатов** производства. Усилилось всевластие монополий всех видов, диктовавших свои условия потребителям. Произошло ослабление экономической заинтересованности и ответственности трудовых коллективов и работников за конечные результаты своей хозяйственной деятельности, что подорвало мотивационный механизм — основу эффективности воспроизводства.

Неудача постигла и попытку устранить другую основу кризисов — рынок. Несмотря на все стремления к его ограничению, широкое использование нетоварных форм декретного, фондового распределения, рынок продолжал существовать (хотя и в сильно деформированном виде). Чрезмерная централизация политики ценообразования, бюджета, налогообложения, кредитования привела к тому, что сфера товарно-денежных отношений все более запутывалась, процессы перераспределения нарастали и усложнялись, постоянно нарушая воспроизводственные пропорции. Особенно ярко это выявилось, когда потребовались коренное обновление технологического аппарата и знаний работников, перестройка структуры воспроизводства.

Попытки решить указанные задачи старыми методами породили крупнейший дефицит бюджета, переход к галопирующей инфляции, потерю доверия к деньгам и способности сферы обращения выполнять функцию кровеносной системы в производственных процессах. Поэтому пришлось пойти на введение множественности форм собственности и рынка, мер по деэнтатизации и демополизации экономики.

Переход к рыночным методам обуславливает возникновение множества обособленных товаропроизводителей, которые самостоятельно, руководствуясь собственными экономическими интересами и мерами государственного регулирования, принимают инновационные и инвестиционные решения. Между собой они связаны преимущественно по горизонтали — через рынок, хозяйственные договоры. Причем у них текущие интересы (т. е. поиск более легких и быстрых путей увеличения прибыли) обычно берут верх над крупными инновационными проектами. В такой ситуации надеяться на то, что структурная перестройка экономики, обновление производства и продукции будут происходить по централизованно установленному плану, не приходится: каждый коллектив самостоятельно формирует фонды возмещения, накопления и потребления и распоряжается ими. В силу этого можно ожидать, что будут накапливаться и диспропорции в воспроизводстве, приводящие к периодическим потрясениям, когда в широких масштабах будут заменяться устаревшие поколения техники в сопряженных отраслях, обновляться производственный персонал, не находить сбыта часть устаревшей продукции и т. п.

Следовательно, с переходом к рыночной экономике возрождаются, хотя и в модифицированном виде, обе предпосылки периодических экономических кризисов: противоречие между общественным характером производства и обособленным присвоением средств производства и его результатов, рыночный механизм регулирования и саморегулирования

воспроизводственных пропорций. Это дает основание прогнозировать неизбежность кризисов (можно подобрать и более мягкий термин — спад, рецессия и т. п.) как необходимой стадии перехода от одного воспроизводственного цикла к другому. Их возможно предвидеть и регулировать, смягчать их негативные последствия, можно даже не замечать или отрицать — от этого они не перестанут быть объективной реальностью. непонимание сути таких потрясений и попытки всячески их оттянуть, отсрочить приводят лишь к деформациям воспроизводства, падению его эффективности, нарастанию противоречий.

Каковы же ближайшие и отдаленные **последствия** экономических кризисов в рыночной экономике — и позитивные, и негативные? Эти последствия неодинаковы: они зависят от глубины кризиса, от того, переход к какому воспроизводственному циклу он выражает (кратко-, средне-, долгосрочному).

Во-первых, резко сокращается спрос на устаревшую продукцию, выпускающие ее предприятия несут потери и вынуждены либо терпеть банкротство, либо становиться на путь базисных инноваций, происходит «расчистка» производственного аппарата от устаревшей техники, освобождается путь для перехода к новым поколениям, направлениям техники или к новому технологическому способу производства (при переходе к очередному вековому циклу).

Во-вторых, обновляется состав рабочей силы. При банкротстве предприятий и замене техники увольняются прежде всего наименее квалифицированные рабочие и специалисты. Резко возрастает безработица. Она может быть смягчена мерами по переподготовке работников, их миграции, выдачей пособий, организацией общественных работ. Со временем значительная часть безработных вновь находит работу либо переходит на пенсию, часть окончательно опускается.

В-третьих, кризис начинается с расстройств финансово-кредитной системы, краха ряда банков и страховых компаний, переполнения торговли не находящими сбыта товарами. К концу депрессии финансовые пропорции восстанавливаются, излишние товарные запасы постепенно рассасываются, происходит оздоровление сферы обращения.

В-четвертых, в период кризиса падает эффективность производства, снижаются производительность труда, норма прибыли и фондоотдача, происходит частичное разрушение производительных сил (но выживает в основном устаревшая их часть). Одновременно на основе обновления технической базы производства и производственного персонала создаются предпосылки для выхода из кризиса, повышения эффективности воспроизводства.

Таким образом, экономические кризисы — это болезненная стадия перестройки воспроизводства, предшествующая подъему его на качественно новый уровень, это — неизбежное временное обострение противоречий на циклическом пути экономического прогресса. Переходя к рыночному хозяйству, наивно было бы надеяться, что мы возьмем лишь его привлекательные стороны, оставив за бортом негативные процессы и противоречия. Рыночная экономика — единая развивающаяся система с внутренне присущим ей противоречивым циклическим механизмом саморегулирования. Без противоречий прогресса не бывает.

Особенности современного кризиса советской экономики

В чем особенности глубокого затяжного кризиса, который поразил советскую экономику в конце 80-х — начале 90-х гг.? Как оценить его сущность и перспективы с позиций теории воспроизводственных циклов и экономических кризисов?

Прежде всего нужно отметить, что кризис в экономике СССР не

нечто совершенно уникальное в мировом хозяйстве. Это составная часть **глобального** революционного переворота (перехода всего человечества к новому способу производства либо к новым этапам существующих способов производства), который берет свое начало с середины 70-х гг. и охватывает одну группу стран за другой. С 1973 г. разразился мировой экономический кризис, который наиболее сильно поразил ведущие капиталистические страны Западной Европы, США, Канаду, частично — Японию. Он происходил на фоне (совпал по времени, слился) энергетического, экологического и финансово-кредитного кризисов, революций в ценах. Многократно возросла безработица¹. Кризис был преодолен на основе перехода к ресурсосберегающему типу производства и потребления, массового использования микроэлектроники, информатики, биотехнологии, экологически чистой продукции и других достижений второй НТР, оздоровления финансовой системы и преодоления галопирующей инфляции. Начался новый долгосрочный воспроизводственный цикл.

Советский Союз сумел оттянуть вступление в данный кризис, а тем самым и перестройку воспроизводства. Этому немало способствовал допинг в виде десятков миллиардов долларов в результате резкого повышения цен на нефть и значительного увеличения ее экспорта во время мирового энергетического кризиса. Но отечественные запасы нефти истощаются, мировые цены на нее после выхода ведущих капиталистических стран из кризиса упали. И перед СССР вновь с неумолимостью встали задачи коренной перестройки деформированной структуры воспроизводства, преодоления технологической отсталости производства. Однако лучшее время для такого перехода оказалось упущенным, что усугубляет кризис.

Кризис в нашей экономике совпал по времени с процессами **социальной переориентации и конверсии** экономики, что потребовало еще более радикальной перестройки структуры воспроизводства, складывавшейся десятилетиями, когда приоритет отдавался оборонной и тяжелой индустрии. Ускоренный поворот экономики к непосредственному удовлетворению потребностей человека в товарах и услугах как главному приоритету, резкое сокращение военных заказов и инвестиции в тяжелую промышленность привели к сокращению производства на многих промышленных и строительных предприятиях, обусловили необходимость крупных вложений в их перепрофилирование, в увеличение выпуска бытовой техники, продовольственных товаров и продукции легкой промышленности, в расширение жилищного строительства. Это вызвало также высвобождение и перераспределение рабочей силы, увеличило структурную, технологическую и конверсионную безработицу. Естественно, что такие крупные сдвиги в воспроизводственных пропорциях не могут проходить безболезненно, требуют длительного времени.

Особенность кризиса в советской экономике — его совмещение с коренной **перестройкой системы производственных отношений**, с переходом к многообразию форм собственности и конкуренции между ними, к многоукладности и регулируемому рынку, с преодолением уравнилельности в распределении (порождавшей иждивенчество части коллективов и работников) и расширением практики распределения по конечному результату, выраженному в товаре, с созданием рынка труда и углублением дифференциации в доходах, с нарушением сложившихся межрегиональных связей. В настоящее время прежний механизм централизованного планомерного определения пропорций воспроизводства фактически уже не действует, а новый, рыночный, практически еще не создан. Сохраняется господство монополий, четко обозначилась тенденция к разрушению единого общесоюзного и формированию множества деформиро-

¹ С 1970 по 1985 г. численность полностью безработных в 16 развитых капиталистических странах увеличилась с 7,9 млн. до 26,8 млн. чел., т. е. в 3,4 раза.

ванных региональных и локальных рынков. Все это усиливает кризис и затрудняет выработку и осуществление программы выхода из него.

Некоторые видят особенность современного кризиса в СССР в том, что он разворачивается на фоне усиливающегося **дефицита** товаров и избытка денег в отличие от традиционной для развитой рыночной экономики формы — кризиса перепроизводства. Однако при более глубоком рассмотрении это различие не столь уж велико. Явные признаки перепроизводства и недогрузки производственных мощностей наблюдаются и у нас в ряде оборонных и связанных с ними отраслей (а это довольно значительный сектор отечественной экономики), в отдельных регионах — в производственном строительстве.

Нужно также иметь в виду, что дефицит ресурсов и товаров в основном искусственный. Он вызван прежде всего технологической отсталостью и нацеленностью хозяйственного механизма на валовые, промежуточные показатели, что привело к значительному (в 2—3 раза по сравнению с наиболее передовыми странами) расходу на единицу национального дохода первичных ресурсов (металла, топлива, цемента, минеральных удобрений, хлопка и т. п.). Другая причина дефицита состоит в излишке денег — наличных, счетных, инвестиционных, кредитных. Их выдача за произведенную продукцию вызывает избыточный, не обеспеченный товарным покрытием спрос. Как обычно в условиях экономического кризиса, устаревших товаров выпускается больше, чем нужно, а новых — значительно меньше. И выход не в том, чтобы больше изготавливать всех товаров, а в резком изменении структуры производства, в относительном сокращении бюджетного дефицита, эмиссии денег и не подкрепленного товарными массами увеличения доходов.

Экономический кризис обострил положение с **безработицей** в стране. Прошло время, когда данная категория считалась неприменимой к социализму. Уже и статистические органы вынуждены признать, что численность населения в трудоспособном возрасте, не занятого в народном хозяйстве и неучащегося, превысила на 1 июля 1990 г. 8 млн. чел.² Наряду с усиливающимся аграрным перенаселением в Средней Азии, Закавказье и на Северном Кавказе быстро увеличивается безработица циклического характера, вызванная конверсией и технологической перестройкой производства, закрытием убыточных предприятий. Размеры такой безработицы в ближайшие годы будут нарастать. Поэтому утопичны представления, что технологический переворот и переход к рыночной экономике можно осуществить без безработицы. Поняв ее неизбежность, нужно принимать кардинальные меры по своевременной переподготовке высвобождающейся рабочей силы, расширению занятости в легкой и пищевой промышленности и особенно в сфере услуг, организации общественных работ (в сельском и коммунальном хозяйстве, дорожном строительстве), выплате пособий по безработице, организации бирж труда и т. п. При этом необходимо опираться на накопленный в мире опыт проведения подобных мер.

Наконец, стоит рассмотреть и особенность кризиса, относящуюся к **финансово-кредитной, денежной и ценовой сферам**. Здесь у нас, казалось бы, картина противоположна по сравнению с классическими образцами: финансовые, кредитные и денежные потоки разбухают, несмотря на сокращение производства; стремительно увеличиваются бюджетный дефицит и эмиссия денег; избыточный спрос вызывает перерастание «ползучей» инфляции в «галопирующую»; цены растут все быстрее. Однако следует отметить, что в последние десятилетия и в капиталистических странах наблюдались процессы, во многом подобные названным выше: рост государственного долга и бюджетного дефицита как следствие государственных антикризисных мер; «стагфляция» и скачкообраз-

² Экономика и жизнь. 1990. № 32. С. 15.

ное повышение цен (во время мирового кризиса 70-х — начала 80-х гг.). Деформация стоимостных инструментов объясняется также неумелым их использованием, накопившимся за десятилетия опережающим ростом денежных доходов, огромным масштабом перераспределения через цены.

Таким образом, при всем внешнем отличии глубинные основы современного кризиса в советской экономике те же, что и в ведущих капиталистических странах. Причем указанные отличия по мере реального перехода к рыночной экономике с присущим ей механизмом регулирования воспроизводственных циклов, вероятно, будут уменьшаться. В перспективе можно ожидать уменьшения различий в содержании, сроках и путях преодоления периодических воспроизводственных кризисов в СССР и других развитых странах.

Механизм выхода из кризиса

Экономическая наука и хозяйственная практика в развитых капиталистических странах выработали обширную систему мер по смягчению кризисов и ускорению выхода из них. Ознакомление с этим опытом и его использование были бы полезны для создания программы преодоления кризиса советской экономики. Эта программа должна, на наш взгляд, включать следующие узловые элементы.

Во-первых, преодоление **технологического** кризиса, создание условий для скорейшей замены в производстве и потреблении устаревшей техники и технологии новыми, более эффективными, ресурсосберегающими ее поколениями, выражающими содержание второй НТР. Следует напомнить, что обновление основного капитала, расширение спроса на более эффективные машины служат базой перехода от депрессии к оживлению, а затем и к подъему. Рынок не самоцель, его смысл в том и состоит, чтобы создать более благоприятные экономические условия для инноваций, для ускоренного развития производительных сил. Если не увеличится производство более качественных и эффективных товаров, услуг и средств производства для их изготовления, рыночный механизм будет способствовать лишь усилению перераспределения все более того общественного пирога.

Однако одного рыночного механизма для осуществления технологического переворота недостаточно. Нужна целенаправленная государственная политика, подкрепленная ресурсами, по развитию фундаментальных и поисковых исследований, разработке и освоению новых поколений и направлений техники, формированию новых отраслей. Стратегическое планирование должно сопровождаться налоговыми, кредитными и иными экономическими льготами для пионеров научно-технического прогресса.

Обеспечение технологического переворота должно занять ключевое место в программе выхода из кризиса. Пока понимания этого не наблюдается.

Во-вторых, содействие с помощью рыночных методов и централизованной поддержки **структурной перестройке** экономики, ее переориентации на конечный продукт, служащий удовлетворению личных потребностей населения, на высокотехнологичные изделия. Конечно, структурные сдвиги в воспроизводстве быстро и дешево не делаются. Но и нельзя отодвигать их до греческих календ в условиях быстро углубляющегося кризиса. Решающее значение здесь имеет социальная конверсия оборонных, ряда сырьевых и машиностроительных отраслей. Первые шаги в данной области уже делаются, но пока робкие. Выработывается продуманная программа конверсии, которая помогла бы насытить рынок высокотехнологичными товарами. В этом направлении нужно поддерживать воздействие рыночных стимулов, инициативу товаропроизводи-

телей в изыскании ниш на внутреннем и внешнем рынках и быстром их заполнении, в овладении искусством маркетинга. Необходимо также поворот строительства к сооружению жилья и социально-культурных объектов. Лишь на такой основе можно насытить рынок товарами и услугами, а не балансировать спрос и предложение путем ускоренного роста цен.

В-третьих, решение проблемы **занятости и доходов** посредством оказания поддержки перераспределению рабочей силы между производствами, отраслями и регионами, осуществления как за счет предприятий, так и с помощью государственного финансирования переподготовки высвобождающихся кадров, создания условий для их эффективного использования, прежде всего в производстве продовольствия, товаров народного потребления и услуг. Предпосылки для этого имеются практически в каждом регионе, и прежде всего там, где сейчас велик удельный вес незанятого населения. Вместе с тем потребуются более жесткое регулирование денежных доходов населения. Конечно, жалобы на низкий уровень жизни многих групп населения, как правило, справедливы. Но нужно смотреть экономически трезво: не подкрепленное ростом товарных масс увеличение количества денег в обращении есть лишь иллюзия повышения уровня жизни, самообман, порождающий со временем еще большее недовольство, так как либо на полученные деньги нечего купить, либо рост цен обгоняет прирост доходов. Чтобы распределить и потребить, нужно прежде всего произвести то, что пользуется спросом. Без этого кризис лишь углубится.

В-четвертых, оздоровление **финансово-кредитного и денежного** хозяйства, преодоление кризиса в данной сфере, нарастающего роста цен и инфляции. Лишь назовем меры, которые для этого нужны (они достаточно широко известны): сокращение государственных расходов и бюджетного дефицита; установление системы налогов, создающей стимулы для активной предпринимательской деятельности и обеспечивающей удовлетворение общегосударственных нужд в минимально необходимом размере; перевод кредитования на коммерческие начала; переход к рыночному ценообразованию с резким сокращением дотаций и сохранением государственного регулирования цен на узкий круг социально значимых и стратегических товаров и услуг; поэтапный переход к конвертируемости рубля и сокращение темпов эмиссии денег.

В-пятых, выработка и реализация системы **антимонопольных** мер, создание предпосылок для свободной конкуренции. Монополии, имея возможность диктовать условия торговли и цены потребителям, не заинтересованы в своевременном обновлении производства и продукции, тормозят структурную перестройку экономики. Однако здесь нужен дифференцированный подход: в мировой практике создание консорциумов и концернов является одним из главных путей освоения и ускоренного распространения новых направлений техники. В то же время быстрый рост количества малых предприятий благоприятствует инновациям и насыщению рынка, гибкой реакции на изменение спроса.

В-шестых, сохранение и развитие **общесоюзного рынка**, оптимальное соотношение его с региональными и мировыми рынками. Перестройка сложившегося территориального разделения труда, преодоление односторонности и монокультуры повышают самообеспеченность, комплексность развития и устойчивость к кризисам регионов, создают более благоприятные условия для функционирования региональных воспроизводственных циклов. Однако наметившаяся тенденция разрушения общесоюзного рынка, формирование замкнутых рынков в городах, областях и республиках, нарушение сложившихся разносторонних экономических связей между ними, а также со странами СЭВ, возведение таможенных барьеров как на границах страны, так и внутри нее затрудняют выход

из кризиса, мешают освоению и распространению новых поколений техники, комплексной реконструкции производства, достижению оптимального уровня специализации, концентрации и диверсификации производства. Это противоречит наметившейся в мире тенденции к интеграции национальных экономик и региональных комплексов, созданию общей инфраструктуры, облегчению обмена товарами и миграции людей и капиталов. Со временем неизбежен возврат к единому рынку, но усилившийся экономический сепаратизм дорого обойдется и станет тормозом на пути преодоления кризиса.

В-седьмых, расширение открытости экономики. Установление более тесной связи на уровне предприятий с **мировым рынком**, развитие совместного предпринимательства играют двойственную роль в программе выхода из кризиса. С одной стороны, это помогает быстрее осваивать новые технологии, насыщать рынок дефицитными товарами, подрывать монополизм, т. е. укрепляет предпосылки преодоления кризиса. С другой стороны, более сильные зарубежные партнеры, пользуясь слабостью и неопытностью своих советских контрагентов, нередко пытаются воспользоваться дешевой рабочей силой, сбыть устаревшее оборудование, закрепить за нашей страной роль сырьевого придатка к мировому хозяйству и т. п. Наблюдаются и случаи сговора внешних и внутренних монополий отнюдь не в общенародных интересах. Эти негативные явления необходимо учитывать при выработке мер по регулированию внешнеэкономических связей, избегая как возрождения бюрократических барьеров, так и бездумного следования запросам партнеров.

Из приведенных аргументов следует, что цикличность — неотъемлемая часть любого вида воспроизводственных процессов и что кризис является неременной фазой воспроизводственного цикла, предшествуя трансформации его в новое качество. Переход к рыночной экономике предполагает восстановление — хотя и в модифицированном виде — присущего ей механизма регулирования и саморегулирования воспроизводства, выхода из кризиса, смягчения его негативных и усиления позитивных последствий.

Несмотря на все особенности поразившего советскую экономику в 80-х — начале 90-х гг. кризиса, он имеет много общего с кризисами, сопутствующими обычно переходу от одного долгосрочного воспроизводственного цикла к другому. Можно предвидеть углубление данного кризиса в течение года-двух, после чего правомерно ожидать стабилизацию, а затем оживление и подъем экономики. Однако реальность и скорость этого определяются тем, насколько верно будет избран — с учетом мирового опыта — и проведен в действие механизм выхода из кризиса.

Расширение и углубление исследований теоретических основ и механизма воспроизводственных циклов и кризисов, обобщение зарубежного опыта, исторических тенденций и перспектив в этой области будет способствовать более эффективному, профессионально грамотному регулированию названных процессов, быстрейшему, с наименьшими потерями выходу из современного кризиса.

ОБ ИНДИКАТИВНОМ (РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОМ) ПЛАНИРОВАНИИ В КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ

Р. Ильина,

канд. экон. наук

Одним из самых сильных стереотипов, сложившихся у нас за последнее десятилетие, было представление о том, что мы самая «плановая» страна, что все создается и делается в соответствии с планом. Причем система планирования не подвергалась критике, и наши пятилетние планы должны были служить образцом для всех. Постоянное подчеркивание нашего преимущества в области централизованного планирования привело к тому, что мы остались на уровне 30-х — 50-х гг. в области организации планирования (практически из всех планов умеем составлять только краткосрочные) и упустили время, чтобы перенять накопившийся к этому времени мировой опыт программирования.

При анализе государственно-монополистического программирования сразу же оговаривалось, что рекомендательное планирование — это плохо, а хорошо только директивное. А между тем в государственно-монополистическом программировании достигнуты большие успехи не только на государственном уровне, но и на региональном¹.

Впервые планирование в капиталистических странах на макроуровне возникает в 30-х гг. Это было связано с экономическим кризисом 1929—1933 гг., заставившим начинать поиск путей, препятствующих подобным катаклизмам. Смягчить кризис и инфляцию стало возможным только с помощью использования государственных рычагов. Первые планы на макроуровне охватывали финансово-бюджетную и денежно-кредитную поли-

тику и выразились в составлении национальных бюджетов. Они отличались от государственных бюджетов тем, что учитывали не только доходы государства, но и доходы в целом по стране.

В 1944 г. вышла книга К. Лалдауэра «Теория национального экономического планирования». Система планирования, предложенная автором, позже стала называться «индикативное планирование», в рамках которого правительство воздействует на экономическое развитие скорее посредством координации и обеспечения информацией, чем путем принятия решений и выдачи указаний. В результате обмена планами и информацией между правительством и частными предпринимателями должна выявиться схема экономического роста, включающая те проекты, которые по линии правительственных организаций являются взаимно совместимыми. Так в общих чертах выглядит схема национального экономического плана.

В послевоенные годы планирование на макроуровне становится предметом широких дискуссий, и не только с целью избежания кризисов, но и регулирования процессов распределения товаров, которых было недостаточно. Начинается национализация ряда отраслей, растет доля государственного сектора в экономике, и это дает возможность правительствам осуществлять прямой контроль за внешней торговлей, ценами, финансами.

В 50-х гг. во многих странах произошел отход от составления национальных планов в форме бюджетов. Сформировались два новых направления: первое связано с усложнением административного аппарата, используемого для разработки планов, второе — с расширением сферы планирования.

Если на первом этапе национальные экономические планы составлялись в министерстве финансов, то в начале 60-х гг. создаются специальные плановые органы. Во Франции — Генеральный комитет по планированию, в Канаде — Экономический совет, в Японии — Экономический консультативный совет, в Нидерландах — Центральное плановое бюро и т. д.

Необходимость макроэкономического планирования была обусловлена неудов-

¹ В то же время следует отметить, что наша страна обладает приоритетом в области как директивного, так и рекомендательного планирования. У нас зародились и развивались эти две школы. Примером является долгосрочный план ГОЭЛРО. Он был рассчитан на 10 лет и, по выражению В. И. Ленина, является «научно обоснованным». Американский экономист В. Леонтьев также начинал у нас. В 1925 г. вышла его книга «Баланс народного хозяйства СССР 1923—24 гг. Методологический разбор работы ЦСУ», которая легла в основу методологии существующих межотраслевых балансов.

летворительной макроэкономической устойчивостью, ростом доли правительства в использовании валового национального продукта, загрязнением окружающей среды, усилением степени интеграции различных хозяйственных единиц и секторов экономики, консолидацией групп людей, классов и частных компаний в соответствии с социальными и экономическими интересами и др.

Несмотря на различные точки зрения зарубежных ученых-экономистов на проблему планирования на макроуровне, Л. Йохансену, видному шведскому ученому-экономисту, удается сформулировать обобщенное определение такого планирования. В своей книге «Очерки экономического планирования», вышедшей у нас в 1982 г., он пишет: «Макроэкономическое планирование представляет собой организованную деятельность, осуществляемую центральным планирующим органом или по его поручению для: подготовки решений и мероприятий, которые будут реализовываться центром; согласования решений и взаимодействия низших звеньев системы управления (как между собой, так и с центром) в интересах развития экономической системы и отдельных ее элементов как единого целого — в соответствии с определенными задачами экономического развития — и его согласования с более широкими неэкономическими целями развития».

Переход к планированию на макроуровне оказался возможным в связи с изменением государственного подхода к вопросам управления экономическим развитием. В 60-х гг. проводится широкая структурная и функциональная реорганизация государственного механизма управления. Формируется современный аппарат осуществления экономической политики правительства.

Наиболее полно, как бы в «чистом» виде, индикативное планирование представлено во Франции. Здесь система среднесрочного планирования отражена в четырех-пятилетних планах, которые начинают разрабатываться с 1947 г. Каждый план отличается специфическими целями и ориентирован на решение таких задач, как модернизация производства, изменение структуры экономики, совершенствование функционирования рынка, развитие жилищного строительства, образование, социальные преобразования и т. д. Если программы первых планов Франции были нацелены на решение внутринациональных проблем, то уже с середины 60-х гг. ситуация резко меняется. Усиливаются интеграционные процессы в мировом хозяйстве, и Франция становится страной с открытой экономикой. Программировать экономику, открытую для мировой конкуренции, старыми методами было нельзя.

Многонациональные фирмы и мировой рынок изменили национальное производство. Государственно-монополистическое программирование уже не может ограничиваться национальными рамками и кра-

ткосрочным регулированием экономики. В 1974 г. был создан Центральный совет по планированию, на который возлагался контроль за всеми работами по планированию в стране.

Образование мирового капиталистического хозяйства затронуло всю систему программирования, что нашло отражение уже при составлении седьмого плана (1976—1980 гг.). Изменились принципы разработки программ (от «статистического оптимизирования» к «динамичной имитации поведения»); характер регулирования (от попыток «управления» экономикой к ее рыночной ориентации); цель (от материально-финансовой пропорциональности к повышению конкурентоспособности); средства реализации (от административного контроля к косвенно-финансовому стимулированию).

В конце 70-х гг. усиливается социальная направленность планов Франции и других капиталистических стран. Центральный совет по планированию упраздняется, а взамен создаются национальные и парламентские комиссии по планированию. В плане 1982—1983 гг. было предусмотрено повышение заработной платы, увеличены социальные выплаты. Разработаны специальные программы реконструкции ряда отраслей промышленности: текстильной, кожевенной, деревообрабатывающей, судостроительной, производства одежды и др.

План 1984—1988 гг. разрабатывался с регионального уровня. В основу его легли следующие основные программы: модернизация промышленности, совершенствование системы образования и профессиональной подготовки, стимулирование научных исследований, развитие производства средств коммуникаций, создание благоприятных условий жизни в городах, развитие регионов, здравоохранения, обеспечение охраны общественного порядка.

Помимо национального, планирование осуществляется и в рамках Европейского экономического сообщества. Органы ЕЭС составляют кратко- и среднесрочные программы хозяйственного развития региона. На их основе строится политика фондов и подготавливаются рекомендации для национальных хозяйств. Еще в 1962 г. появились Перспективы экономического развития ЕЭС на 1960—1970 гг. Затем были разработаны программы среднесрочной экономической политики на 1971—1975 и 1976—1980 гг. Программирование опирается на государственный сектор. В странах ЕЭС на государственных предприятиях производится около 15% валового продукта. Государство финансирует до 50% капитальных вложений в хозяйство.

Программирование с самого начала носит программно-концептуальный характер. Поэтому планы часто называются по имени авторов концепций социально-экономического развития страны. Отсюда каждая страна имеет свои особенности не только чисто национальные, но и в организации самого планирования (механизм,

сроки и т. д.). Наиболее четко это видно на примере Японии, где Первый план комплексного развития территории страны на 1960—1970 гг. был принят в 1962 г. В его основе лежала концепция «поляризованного» развития. Суть ее заключается в том, что в слабо развитых районах страны за счет государства или государственно-частных организаций создаются крупные комплексы инфраструктурных объединений. На их основе впоследствии должно быть сформировано 21 территориально-производственное объединение в целях развития всего окрестного района. В 1969 г. этот план был пересмотрен и заменен Новым планом комплексного развития территории страны на 1969—1985 гг. В нем продолжена линия на создание «полюсов роста» по-прежнему в районах, удаленных от основных промышленных агломераций. Намечено создать восемь подобных объединений. В основу второго плана легла концепция бывшего премьер-министра Танака, изложенная им в книге «План реконструкции Японских островов».

Параллельно с планом были разработаны программы строительства промышленных парков (аналогичных нашим ТПК), комплексного развития префектуры Окинава, размещения промышленности в сельских районах и др.

В 1977 г. третий план комплексного развития территорий страны на 1976—1990 гг. констатировал, что цели политики создания новых ТПО не были достигнуты (по первому плану создали 17 ТПО, по второму — 2). В основу третьего плана легла концепция «интегрированного» расселения. Согласно ей гармоничное развитие может быть достигнуто в результате контроля за окружающей средой, расселением людей, размещением хозяйственной деятельности.

При этом вся территория Японии превращалась в систему «зон интегрированного расселения» (ЗИР) — 200—300 единиц. ЗИР — это конгломерат, в котором сочетаются города и сельские местности, горы и побережье — базовая единица регионального развития.

В 1987 г. принята Программа трансформации экономической структуры Японии в целях достижения международной гармонии, или «Доклад Маэкавы». Это экономическая стратегия развития Японии накануне XXI в. В основе ее — концепция преобразования Японии в международное государство, которое, с одной стороны, было бы гармонично интегрировано в мировую систему, а с другой — само представляло бы внутренне сбалансированный социально-экономический организм.

Рост национальной экономики должен быть обеспечен за счет расширения внутреннего спроса: качественное улучшение жилищных условий, развитие сфер общественного капитала, эффективное использование земельных ресурсов, снижение разрыва между ценами внутри страны и вовне ее; сокращения рабочего

времени до 2 тыс. ч. в год (ныне японский рабочий трудится 2100 ч.); перестройки промышленной структуры: развитие заграничного производства, увеличение импорта товаров и др. политики в области трудовых ресурсов: перераспределение рабочей силы в нематериальную сферу; региональной экономической политики, вклада в мировое сообщество. В Японии развита система органов регулирования и программирования экономики, включающая:

Экономический консультативный совет;

Консультативный совет планирования комплексного развития территории;

Управление экономического планирования (составление конкретной программы и планов экономического и регионального развития);

Департамент по комплексному развитию территорий;

Исследовательский экономический институт (координация долгосрочного и краткосрочного программирования экономики как в масштабе страны, так и отдельных регионов. Модели развития);

Полугосударственный Японский центр регионального развития;

Полугосударственный Японский центр по размещению промышленности;

На уровне местных органов — консультативные советы по развитию территории, планированию использования местных ресурсов, размещению промышленности.

Индикативное планирование носит рекомендательный характер, поэтому государство побуждает частный капитал выполнять общенациональные планы посредством:

юридических мер (принятие различного рода законов). Каждый закон должен быть обеспечен соответствующим механизмом его проведения в жизнь и соблюдения. С этой целью правоохранительные органы наделяются соответствующими правами и аппаратом. Независимый судья, мощная полиция. Право жесткого контроля и наказания;

экономических мер (денежные субсидии, регулирование цен, дополнительные налоги или налоговые льготы, кредиты, политика «ускоренной амортизации») в зависимости от состояния экономики страны. Если на подъеме — принимают одни налоги, кредиты и цены. Если на спаде — то больше налоговых льгот или полное освобождение от них, низкий процент за кредит, перераспределение субсидий, регулирование цен с целью подъема и производства тех товаров, которые нужны;

контроля со стороны органов управления.

Примером «мягкого» вмешательства государственных органов в экономику страны может служить Швеция. Для разработки программ экономического развития создан экономический отдел при министерстве финансов. На основе собранного материала составляется несколь-

ко альтернативных вариантов экономического развития. Программы носят рекомендательный характер для экономической политики правительства. Это касается доли накопления, распределения ресурсов между различными сферами (частное и государственное потребление, частные и государственные инвестиции), состояния платежного баланса.

Таким образом, существует определенная методика программирования, включающая ряд этапов: сбор информации; проверку реалистичности планов и прогнозов отдельных секторов экономики (совещание экспертов, расчеты с помощью таблиц «затрат — выпуск», межотраслевые связи, потребности в капитальных вложениях и др.). Третий этап представляет собой исследование процесса экономического развития с точки зрения использования национального дохода на накопление и потребление. На четвертом этапе рассматриваются несколько вариантов развития экономики. Для руководства составлением долгосрочных программ создан Плановый совет при министерстве финансов с представителями от монополий, профсоюзов и правительства. Есть еще плановые комиссии в ленах (областях). Для подготовки плановых наметок создаются специальные комиссии как по вертикали — отрасли, так и по горизонтали — региональная политика, рабочая сила, производительность труда.

Интересным представляется опыт программирования Канады в области составления крупномасштабных программ отдельных регионов. В государственном программировании страны можно выделить три группы программ: развития сельского хозяйства, индустриализации, комплексного развития отдельных регионов.

Результативность программ обеспечивается правительством, созданным на демократической основе (парламент, выборы компетентных людей и создание при правительстве экспертных комиссий по различным направлениям, которые затем формируют соответствующие комиссии и комитеты. Всесторонняя поддержка частного предпринимательства).

В 60-е гг. были разработаны крупномасштабные программы по освоению Севера: «Лицом к Северу». Программа субсидирования разработки минеральных ресурсов Севера, Программа северного дорожного строительства. С 70-х гг. разработка региональных программ осуществляется в самих провинциях, в частности крупномасштабная программа комплексного развития таежных территорий. Программа комплексного освоения ресурсов северо-восточных районов в провинции Квебек, прилагающих к заливу Джеймса, предусматривала создание до 138 тыс. новых рабочих мест, строительство 8—10 крупных гидроэлектростанций, сооружение пяти аэропортов и одного океанского, прокладку 90 тыс. км автомобильных и железных дорог. Одновременно решался вопрос

о социальной инфраструктуре. Были построены шоссейные автодороги, связавшие районный центр с глубинными поселениями, промышленный поселок на 3 тыс. чел. (строителей и их семей). В нем размещены школа на 900 мест, детский сад, спортивный комплекс с плавательным бассейном, отделение связи, телевизионный центр, гостиница, больница.

Для выполнения этих программ образованы специальные государственные компании, в обязанности которых входило размещение заказов среди государственных и частных фирм и координация их работы. Участие государства осуществляется посредством государственных закупок, начиная от средств производства до продовольствия. В настоящее время государственные закупки составляют 20—30% валового национального продукта. Государственное строительство в социальной инфраструктуре содействует росту занятости, сбыту средств производства, увеличению платежеспособного спроса и в целом созданию более благоприятных условий для расширенного воспроизводства. Особенно велик удельный вес госзакупок (свыше 50%) в военно-промышленном комплексе. В целом государственное потребление сглаживает противоречия, возникающие при реализации товаров. Кроме того, на государственные компании было возложено создание развитой региональной инфраструктуры, проведение исследований по выявлению ресурсов полезных ископаемых, разработка и осуществление мероприятий по охране окружающей среды. Последние составляют пять основных программ: экологической картографии региона; формирования банка данных для рациональной организации учета информации об экологии региона; биофизических исследований; исследований, связанных с выявлением последствий гидростроительства в плане возможных нарушений экологического баланса территорий; обработки и подготовки информации для программ планомерного развития экономики региона.

Разработан и введен так называемый Код по охране окружающей среды, в котором определяются основные стандарты по ее защите. Обязательные для выполнения всеми организациями — участниками строительства энергетического комплекса и объектов инфраструктуры.

В Канаде, так же как и в других развитых капиталистических странах, в середине 70-х гг. был разработан долгосрочный прогноз развития экономики страны на 1976—1985 гг. «Выбор путей экономического роста». Он включал разделы: анализ четырех возможных вариантов последующего развития экономики в зависимости от состояния мирового капиталистического хозяйства и динамики мировых цен на энергетическое сырье; проблемы регионального характера; структурные изменения экономики; социальные аспекты экономического разви-

тия; обобщение результатов исследований с целью оказания государственного воздействия на общехозяйственную конъюнктуру.

Конфликт между многонациональными компаниями и макроэкономическими интересами правительства отдельных стран пытаются разрешить с помощью различных систем планирования. Так, во Франции это «программы-контракты», или «стабильные контракты», направленные на борьбу с инфляцией; в Бельгии — «прогрессивные контракты» — согласование динамики цен; в Великобритании — система «рационального планирования» — обеспечение согласованности между фирмами, предприятиями, государством.

Индикативное планирование было характерно для 60-х гг. Приоритет в разработке экономических систем и их внедрении принадлежит США. В начале 70-х гг. происходит перестройка управления экономикой на двух уровнях: государственном и региональном. Это обуславливает и разработку систем планирования на централизованном и децентрализованном уровне. В 80-е гг. «рейганомика» углубляет процесс децентрализации — расширяет права штатов, усиливает их экономическую самостоятельность.

В США огромное внимание уделяется прогнозированию, важному элементу программно-целевого управления экономикой развития страны. Так, в середине 70-х гг. Эдисоновским институтом электричества осуществлялись широкомасштабные исследования с целью обобщения теоретических разработок в области проблем экономического роста. Практические рекомендации по результатам были предложены правительству и планирующим подразделениям корпораций.

Исследования проводились с позиций широких перспектив государственной политики и системного подхода. Задачей являлось получение выводов, обеспечивающих основу для рекомендаций по принятию той или иной стратегии. С помощью машинной модели имитировалось функционирование экономики США в условиях «высоких темпов роста», «низких темпов роста» и «умеренного роста». Результат — сценарий будущего при различных типах роста. В сценарии использованы следующие факторы, характеризующие экономический рост: народонаселение; себестоимость; рост доходов и потребления; спрос и предложение минерального сырья; политика цен; потребность в капитале; охрана окружающей среды; внешние отношения.

Прогнозы составлялись с помощью экономических модулей² (математических, линейного программирования, тео-

рии рационального поведения в условиях неопределенности, теории информации, общей теории систем, теории групп и т. д.), модели «затраты — выпуск», линейного программирования, моделей системного анализа и основанных на экспертных оценках.

До 70-х гг. страны, разрабатывающие долгосрочное прогнозирование, осуществляли его посредством национальных моделей прогнозирования. Это, например, в Японии Десятилетний план удвоения национального дохода (1961—1970 гг.); в Канаде — Выбор путей экономического роста (1976—1985 гг.); в США — Прогноз министерства труда на 1986—1995 гг. и т. д.

В середине 70-х гг. начинают создаваться макроэкономические модели, с помощью которых прогнозируется развитие экономики любого количества стран, отдельных регионов и всего мира. Впервые они разрабатываются в США. Так, модель ЛИНК включает 10 национальных моделей (9 европейских стран и Японию). При составлении прогнозов в США была создана макроэкономическая модель ДРИ, которая описывает спрос и предложение в разрезе четырех секторов экономической деятельности: домашнего хозяйства, производства, правительственного сектора, прочих стран, связанных рынком. Модель мировой экономики ЗУК построена в региональном разрезе. Это позволяет учесть содержание и специфику проблем, ресурсов, типов экономического роста и другие аспекты развития отдельных районов мира.

При разработке будущего мировой экономики ООН использовала макроэкономическую модель В. Леонтьева, состоящую из 15 взаимосвязанных региональных моделей. В них нет различий ни между развитыми и развивающимися странами, ни между капиталистическими и социалистическими. Модель содержит восемь сценариев, основанных на расчетах роста народонаселения и душевого дохода.

Прогнозирование велось с учетом предполагаемых различий в экономическом потенциале модели регионов мира (многие сценарии открывают мрачные перспективы для развивающихся стран).

Дана система мер, направленных на сокращение разрыва в уровнях валового национального продукта на душу населения между развитыми и развивающимися странами с 12 раз в 1975 г. до 7 раз в 2000 г. Вывод модели: «Для экономического роста и быстрого развития развивающихся стран в этом столетии нет непреодолимых барьеров... Главные ограничения носят политический, экономический и институциональный характер».

Изучение опыта индикативного прогнозирования капиталистических стран может, по нашему мнению, оказаться полезным при переходе народного хозяйства нашей страны на экономические методы управления.

² Экономико-математические методы зародились у нас. Это Канторович, Немчинов и др. Развита Данцигом в США. У нас успешно пропагандировались Юдиным, Гольштейном.

ЭКОНОМИКА СТРАНЫ ПЕРВЫХ ПОСЛЕОКТЯБРЬСКИХ ЛЕТ*

Г. Кржижановский

Самый поверхностный анализ, самая грубая обрисовка основных этапов нашей хозяйственной послереволюционной эволюции приводит нас к положительному утверждению. В самом деле, каковы были те исходные позиции нашей экономики, которые предшествовали полосе мирного строительства? Не находились ли мы в таком глубочайшем провале экономической разрухи, который является беспримерным во всем нашем прошлом? Тем более что прежние полосы разрухи уже потому не могут идти в сравнение с разрухой XX в., что они относились к государственному организму, чрезвычайно примитивному по сравнению с его современной структурой. А ведь здесь имеет место общая биологическая истина о трудной возобновляемости тканей именно высшего порядка.

Как известно, главная группа прямых убытков одной военной интервенции уже одна, сама по себе, определяется десятками миллиардов золотых рублей. Однако центр тяжести не в этих сожженных городах и поселениях, не в этих взорванных мостах и разрушенных крепостях, не в этих потерях человеческих жизней и материального имущества, а в суммарном нарушенном темпе всего общественного производства и воспроизводства в целом. Потеря производственного темпа — вот что явилось особенно убыточным результатом военной и боевой революционной октябрьской исторической полосы. «Послереволюционный органический распад» — вот что особенно страшило таких исследователей нашей экономики, какими были крупные профессоры и выдающиеся практики типа В. И. Гриневецкого и К. В. Кирша. Боязнь отрицательных последствий этого распада, этот связанный с ним риск прыжка в неизвестное будущее — вот что заставляло обособлять, между про-

чим, свою позицию от позиции нашей некоторых западных товарищей.

1919, 1920, 1921 гг. привели нас к глубочайшему снижению по всем основным экономическим показателям как в области сельского хозяйства, так и в области промышленности. У всех у нас еще живы в памяти ужасы голодного 1921 г., унесшего собой целые гектомы человеческих жизней. Кризисы топлива, транспорта и валютная разруха, казалось, конкурировали друг с другом по своим смертоносным последствиям. Наконец, наступил 1922/23 г. с первыми благоприятными изломами основных хозяйственных кривых. Следующее трехлетие показало, что эти изломы были отнюдь не случайными и знаменовали собою переход к дальнейшему прочному и бурному подъему в важнейших отраслях народного хозяйства. Особенно характерными являются, конечно, динамические показатели промышленности. Ее наиболее низкий уровень, в максимум экономической разрухи, падал где-то между 15 и 20% довоенного уровня. При этом такие важные отрасли, как рудное дело, металлургия и металлообработка, представляли картину полного распада, с отрицательными результатами в основных статьях хозяйственного баланса. Другими словами, в этих отраслях, как и в целом ряде соседних областей народного хозяйства, мы находились в стадии проедания не только основного капитала и оборотных средств, но и в глубоком, по существу, ликвидационном процессе. Несмотря на этот распад, подъем промышленности за это трехлетие представляет поистине бурную динамику. Мы переходим из года в год с подъемом от прошлогоднего уровня в размере 30—40 и даже более процентов. Как бы осторожно ни намечались производственные программы 1925/26 г., одно можно сказать с несомненной уверенностью: в этом году мы будем наблюдать, в общем, не меньший подъем и подойдем уже к последней фазе восстановительного периода, так как уровень крупной и средней промышленности будет колебаться уже около 90% довоенного уровня.

Не менее показательна в своем роде

* Данная публикация является частью большой статьи первого председателя Госплана СССР о состоянии и развитии экономики в первые послеоктябрьские годы. Полностью статья была напечатана в 1926 г. в январском, февральском и мартовском номерах журнала «Плановое хозяйство».

также эволюция сельского хозяйства за это решающее двухлетие. Глубокие раны ужасных голодных лет уже почти залечены. Общий производственный сельскохозяйственный уровень приближается к тем же 90% довоенного уровня. Переход от восстановительной фазы к фазе реконструкции в области сельского хозяйства выявляется с такой же очевидностью, как и в области промышленности. Рост технических культур, огородничества и садоводства явным образом опережает продукцию зерновых хлебов — интенсификация сельского хозяйства уже в полном ходу. Спрос на тракторы растет с месяца на месяц. Тяга к различным отраслям сельскохозяйственной индустриализации необычайно велика.

Суммируя, мы можем определенно сказать, что гроза послереволюционного распада нас уже миновала. Новый хозяйственно-политический режим, режим советских республик находится в полосе конкурсного созидательства с капиталистическим режимом старого мира. Но экзамен зрелости им уже выдержан. Мы, живые свидетели этого труднеешего экзамена, явным образом недооцениваем его исторического значения.

Но одно несомненно: это трехлетие наглядно показало, что воля к труду пролетарских и крестьянских масс Советского Союза не менее велика, чем воля к бытию.

В чем же «гвоздь» новых ожидающих нас трудностей?

Совершенно понятно, что всякая историческая длительная остановка на уровне довоенных количественных и качественных возможностей, на уровне общих довоенных издержек производства, взятого в его целом, была бы для нас поистине смертельной. Страна обетованная, к которой мы стремимся всей нашей напряженной политической и хозяйственной деятельностью, это отнюдь не «цифры и факты».

Борьба за качество продукции в широком смысле этого слова является поистине борьбой за социализм. Несомненно, что здесь перед нами величайшие трудности — именно в силу нашей общей экономической отсталости и общего низкого уровня нашей культуры. Со всех сторон здесь засасывает нас губительная трясина нашего прошлого — перед нами своего рода экономический Перекоп.

Этот экономический Перекоп мы сможем взять отнюдь не по правилам лобовой атаки. Нужна опять-таки длительная историческая полоса действий, по преимуществу обходного характера, на общем фоне продолжающегося развертывания новой экономической политики и ее дальнейшего приспособления ко все изменяющимся объективным условиям.

Страницы нашей политической и экономической прессы ежедневно сигнализируют нам о чрезвычайных трудностях этой реконструкционной борьбы, борьбы

за новое качество всей нашей экономики и всего нашего быта, при той громадной цепкости злокачественных и темных навыков прошлого, которая так губительна для молодых ростков новой пробивающейся жизни.

В чем же наша главная надежда в этом последнем и решительном бое за конечные октябрьские позиции? Не приходится доказывать, что качественные положительные сдвиги основных устоев жизни такой громадной страны, какой является союз наших республик, представляют собой как раз именно то, что мы с полным правом можем назвать великой исторической переменой. Такая перемена не может исходить только из активности отдельных личностей или даже отдельных групп и организаций. По основному марксистскому закону масштаб этой перемены прямо пропорционален массе вовлеченных в ее осуществление участников.

Мы действенным историческим примером должны показать, что пролетарская диктатура есть поистине повивальная бабка подлинной широкой демократии. И соответственные революционные сдвиги нашей общественной среды уже налицо. Те же газеты, которые сообщают нам ежедневно цифры и факты отрицательного порядка, одновременно рисуют яркие картины пробуждающейся на наших глазах широкой активности в самых различных слоях населения. Эта пробуждающаяся активность широчайших народных масс и есть первый и основной залог успеха нашей реконструкционной работы. В особенности нам придется остановиться на основных моментах конъюнктуры рабоче-крестьянского блока. Пока нам достаточно отметить, что уже одно такое основное положение ленинизма, по которому пролетарская диктатура должна исторически реализоваться на основах рабоче-крестьянского блока, является надежной направляющей в предстоящем пути. В интересах нахождения этого пути, конечно, приходится быть прежде всего осторожным и осмотрительным. Но эти качества отнюдь не должны мешать правильной оценке положительных сторон нашей позиционной борьбы, и прежде всего этой всесторонне растущей рабоче-крестьянской активности.

300 лет монархического режима создавали подходящую для себя общественность и подходящий тип подданного-обывателя, главной государственной добродетелью которого было безгласное подчинение предрешающим властям. Громадные события мировой войны, февральской и Октябрьской революций испровергли все оплоты прошлого и прошлись железной революционной метлой по всему ветхому обличку старой заскорузлой жизни. Но в общем итоге всего одно десятилетие было занято этим очистительным периодом. И, однако, работа этого десятилетия по пересозданию самого типа гражданина так

колоссально велика, что уже одни результаты такой работы должны будить в нас воодушевляющую энергию для предстоящих боев. В гигантский октябрьский исторический водоворот, продолжающий разворачиваться на наших глазах, была брошена разом колоссальная масса крайне неопытных, но решивших плыть борцов. Они выплывут именно потому, что они решились плыть.

Вторым обстоятельством, создающим благоприятные предпосылки в предстоящей реконструкционной работе, является особый характер самой постановки очередных вопросов нашего хозяйственного строительства. Это является прямым следствием проведенной нами ломки тех многочисленных сословных, классовых и частнохозяйственных перегородок, которые были так характерны в истории нашего прошлого. С некоторым правом мы можем сказать, что мы провели не только национализацию земли и национализацию промышленности, но провели и проводим своеобразную «национализацию» самого человеческого сознания. Даже наши враги должны были отдать должное колоссальной подвижнической энергии, присущей борцам Октябрьской революции.

Припомните хотя бы эпоху наших экономических кризисов, ход наших тогдашних очередных хозяйственных кампаний. Могли ли бы мы, например, так безоговорочно называть наш Донецкий бассейн Всероссийской Кочегаркой и перебрасывать туда целыми отрядами квалифицированных работников Москвы, Ленинграда, заставляя их работать в невероятно трудных условиях нашего тогдашнего производственного быта, если бы верхним этажом этой кочегарки оставался какой-нибудь Съезд Горнопромышленников Юга или какая-нибудь другая аналогичная организация?

Могли ли бы мы требовать таких жертв от миллионной армии работников нашего транспорта, какие фактически они понесли на своих плечах за тяжелые годы транспортного развала, в том случае если бы добрая треть этих дорог, с одной стороны, по-прежнему принадлежала частным компаниям, а доходы с двух третей остальной части должны были бы идти в значительной доле в карманы западноевропейских капиталистов?

Эти новые возможности в широкой и широчайшей постановке хозяйственных вопросов, удачное разрешение которых является непосредственным безоговорочным всенародным благом, воздействует на общественную психику в весьма глубоком и сложном процессе. В последнем счете развернутое выражение этого процесса будет иметь место лишь тогда, когда термины «гражданин» и «товарищ» окажутся синонимами.

В целом ряде случаев мы явно недооцениваем важности тех позиций, которые мы в этом направлении уже отвоевали от жизни. Несмотря на то, что и

теперь и даже в ближайшем будущем сопоставление наших важнейших экономических показателей с такими же показателями богатых западных стран отнюдь не говорит в нашу пользу, абсолютный масштаб тех же цифровых величин именно благодаря объединенности всего поля нашей хозяйственной работы уже представляет чрезвычайно импозантные величины. Между прочим, это обстоятельство дает себя знать во многих сделках нашей монополии внешней торговли.

В свете этих абсолютных величин мы уже теперь непосредственно чувствуем себя гражданами великой мощной страны, по самому существу своему не могущей быть вогнанной в убогие рамки любого «лимитрофизма». А это чувство порождает уверенность, толкает вперед, в сторону грядущих, еще больших возможностей.

Впереди, конечно, еще большая работа по углублению и усвоению этой позиции. Еще отнюдь не вся громадная толща нашего трудящегося населения проникнута надлежащим политическим сознанием своих хозяйских прав. «Национализация» сознания человеческого масс Союза Республик началась, но еще отнюдь не закончилась.

Широкие перспективы, связанные с обобществлением нашего хозяйства, дают себя знать, между прочим, во все более заметном повороте и сближении с нами ряда профессий и промежуточных слоев нашей интеллигенции. Такие же сигналы мы наблюдаем не только со стороны интеллигенции, но и в лагере представителей науки и искусства за нашим рубежом.

Перед нами, таким образом, происходит своеобразный диалектический процесс. Лозунг борьбы за интересы трудящихся заставляет нас быть апологетами действия масс. Первым результатом революционной активности этих масс является отвоевание широкого объединенного поля хозяйственной работы. Лишь на основе этого базиса возможен широкий масштаб хозяйственного строительства. А этот масштаб является, в свою очередь, превосходным агитационным средством для вовлечения в действие новых миллионов трудящихся и привлечения на свою сторону новых отрядов попутчиков.

Третьим моментом, также являющимся большим плюсом в предстоящей работе реконструкции, является то обстоятельство, что во всей нынешней и дальнейшей полосе нашей деятельности мы отнюдь не связаны только с арсеналом наших собственных доморощенных средств.

Мы уже видели, что, несмотря на анархию капиталистического производства, а, может быть, именно благодаря наличию этой анархии, «новое» является уже в настоящее время в значительной степени вкрапленным в старую среду. Такого рода опережение мы наблюдаем

и во многих областях современного теоретического и прикладного знания. Здесь уже отчасти налицо своеобразный «интернационал» знания, далеко опередивший те формы своего воплощения в жизнь, которые могут быть даны рамками капиталистического производства.

Как бы ни совершенны были организации американских трестов, как бы ни всестороння была командная роль американского капитала на мировом рынке, как бы ни видоизменяла она элементарные начала частного почина и свободной конкуренции, кающиеся столь значительными для молодых стран капитализма, все же в последнем счете и американский капитализм реализует все то же проклятое господство вещей над человеком, которое составляет первоначальную сущность капиталистических отношений.

В нашей, еще только эмбриональной фазе социалистического строительства мы еще только боремся за основные позиции планового хозяйства, сокрушающего господство стихии вещей. Однако с каждым годом нашей хозяйственной работы перед нами с совершенной очевидностью будут разворачиваться такие перспективы применения научных и технических истин для рационализации производства, которые совершенно чужды капиталистическим странам. В этом смысле мы являемся молодой страной, которая с особым удобством может использовать громадный, накопленный веками материал человеческого знания. Перед нами тот же процесс, в силу которого молодая капиталистическая нация, создавая механизацию своего производства, заимствует в арсенале своих капиталистических соседей такие типы машин, аппаратуры и производственных методов, которые представляют там последнее слово капиталистической практики, не проходя предварительных исторических этапов механизации; но мы имеем шансы развертывания этого процесса на гораздо более расширенном основании. Это потому, что у нас могут найти применение как раз такого рода машины и такие методы производства, которые хотя и являются результатом работы теоретиков буржуазного общества, но по той или другой причине не могут быть приемлемы для капиталистической практики.

Линией наименьшего сопротивления здесь является не сокращение рабочего дня, а сокращение рабочего персонала. Механизация производства при таких условиях является двукратным Янусом, с одной стороны, накопляющим новые богатства для верха общественников пирамиды, а с другой — сбрасывающим в глубочайшие низы этой пирамиды новые обездоленные массы, выбрасываемые из отрядов действующей армии труда. Лишь социалистическое хозяйство прочно кончает с этим вековым антагонизмом машины и человека, исчисляя прогресс механизации не ростом прибылей, а сокраще-

нием рабочего времени трудящихся. Настоящее царство машин — не врагов, а друзей человечества — не позади, а впереди нас.

Если бы наша работа на хозяйственном фронте была прикована только к тем возможностям материальных и человеческих ресурсов и научно-технической аппаратуры, которые мы можем выработать только собственными силами и собственным опытом и в ограниченных пределах только нашего Союза, конечно, эта работа в таких условиях не могла бы приобрести характера полноценной работы. К счастью, этого не может быть, ибо наряду с интернационалом международного пролетариата, хотя и в раздробленном состоянии, но все выше и выше поднимает свою голову явно грядущий на помощь крепнущему пролетарскому интернационалу интернационал общечеловеческого знания. Все более и более крепнет рождающийся единый фронт человека против стихий природы.

Мы доказываем, что общая формула развития производительных сил — эта базисная формула всего человеческого прогресса в его целом — при своем воплощении в жизнь приобретает ту или другую специфическую окраску в зависимости от общей хозяйственной конъюнктуры соответствующего времени. В условиях послевоенного мира, когда с железной необходимостью для всего мира диктуется переход к плановому хозяйству, эта формула прогресса развертывается именно по своей энергетической составляющей. Передовыми странами оказываются именно те страны, которые с наибольшим совершенством обеспечивают рационализацию своего энергетического хозяйства. Недаром борьба за нефть и за другие виды природных энергетических ресурсов является решающей борьбой и в сфере международных столкновений. Включая в понятие энергетики и живой человеческий труд, мы находим во всем замкнутом контуре хозяйственного строительства его основной стеной хребет, что не может не придавать всей нашей хозяйственной концепции в целом строгую принципиальную выдержанность, обеспечивающую максимальную экономию сил в практическом осуществлении этого строительства.

Если идея электрификации представляет только наиболее выпуклую сторону общей проблемы рационализации энергетики в ее целом, вместе с тем перекрывая и в значительной степени предreshая такое построение промышленных агрегатов, в котором надлежащим образом учитываются все сильные стороны вертикального и горизонтального комбинирования отдельных предприятий и целых областей технологического разделения труда, то по своей значимости с этой идеей может конкурировать лишь вторая выдвигаемая и защищаемая нами основная идея экономического строительства — это идея так называемого экономического районирования.

В настоящее время и на Западе существуют теоретики, специализирующиеся в области вопросов экономического районирования, и не мешает отметить, что особенно глубоко продумавшие эти вопросы германские теоретики приходят к аналогичным с нами выводам. Они отмечают также, что именно здесь, в Стране Советов, в специфической обстановке послеоктябрьского режима имеются налицо недостающие им необходимые предпосылки для наиболее правильного воплощения в жизнь рациональных форм экономического районирования.

Конечно, мы должны признать, что в этой области мы еще «спешим медленно» и еще до сих пор в недостаточной степени используем наши революционные возможности соответствующей реконструкции хозяйства. Однако важные и решительные шаги в этом направлении уже сделаны. Урал, Сибирь, Северный Кавказ — уже сегодня, Нижнее Поволжье, Центральный Черноземный район, Северо-Запад и Северо-Восток — завтра, а наряду с ними и целый ряд национальных республик, выступающих в хозяйственной области в качестве собратьев формирующихся экономических районов, — в своей совокупности уже представляют или будут представлять крупные форпосты этой реконструкционной работы.

Нам, марксистам, уже с давних времен приходилось вести борьбу против народного метода аргументации от расплывчатых средних цифр. В идее районирования, по сути дела, мы имеем, хотя бы и в переломной форме, ту же борьбу против схоластики средних цифр, ту же борьбу за правильное, неискривленное восприятие живой действительности. Но другим — и важнейшим — концом конструкция экономического районирования ударит по гипертрофии централизма и связанного с ним бюрократического уклона, являясь вместе с тем дальнейшим развитием общей энергетической концепции народнохозяйственного строительства.

Вышеотмеченные моменты, конечно, в далекой степени не исчерпывают той «переподготовки» нашего сознания, которая часто в незаметных формах, но все же неуклонно движется вперед в силу громадного толчка, данного октябрьскими событиями. Лишь тогда, когда на нас вплотную надвигаются впечатления зарубежного капиталистического мира, мы начинаем себе отдавать более ясный отчет в громадных сдвигах всей нашей психики, которые незаметно для нас совершались за эти многозначительные годы революции.

Наряду с новым деятелем в самых различных слоях общественной работы из самых низов рабоче-крестьянского мира, наряду с новым читателем из той же среды нарастает новая активность, имеющая свои особые вкусы и несущая с собой новый темп, новые возможности всего воспроизводства жизни в ее целом. Все эти своеобразные формы все более и более обобществляющегося сознания людских

масс, как ни скромны они сами по себе, в своей совокупности создают серьезные положительные сдвиги, облегчающие то трудное строительство, которое предстоит нам в самых разнообразных направлениях экономики, политики и быта.

Никто не станет спорить, что в нашем хозяйственном строительстве мы должны быть прежде всего вооружены таким мощным орудием, каким является так называемая новая техника. Что же является наиболее типичным моментом этой новой техники? Несомненно, то ее американское начало, которое во главу угла ставит массовое производство, стандарт, унификацию.

Советская демократия должна явиться как раз таким полюсом по отношению к демократии американской, где эти недуги массового производства будут изжиты, а его положительные стороны использованы и доведены до высшего ранга. Крепя основы подлинной демократии, мы одновременно сокращаем старые вкусы, создаем предпосылки того однотипного спроса, который уже сам по себе облегчает рациональное массовое производство.

Выходит, таким образом, что общая демократизация общественных отношений, в энергичную полосу реализации которой мы еще только вступаем, должна явиться своеобразным опорным базисом новой техники, являющейся, в свою очередь, одним из крупнейших орудий всей грядущей общественной перемены.

Выше мы уже отмечали, какое значение в качестве опорных базисов социалистического строительства имеют такие командные высоты, как национализация земли и национализация промышленности. Мы старались подчеркнуть также, каким образом построение социализма оказывается тесно связанным с созданием специальных общественных фондов, своеобразных резервов, гарантирующих процесс общественного производства от перебоев и являющихся естественными опорами урегулированного планового хозяйства.

1922/23 — 1924/25 гг. были годы подъема от крайне низкого уровня суточной производительности, с крайних низов общей экономической разрухи. Тем не менее величина подъема такова, что представляет собой блестящие страницы в истории труда нашей страны. Но если даже масштаб подъема движения в ближайшие годы понизится вдвое, все же мы будем иметь такие годовичные цифры общепромышленного прироста, о котором в период капитализма в нашем хозяйстве господам промышленникам не приходилось и мечтать. Это движение производительности труда представляет собой поистине революционный сдвиг нашей экономики, значение которого трудно переоценить.

Ресурсосбережение в условиях рыночной экономики

Г. М. Покараев. Ресурсосбережение: проблемы и решения. М.: Экономика, 1990. 143 с.

Проблемы снижения материалоемкости общественного производства и повышения эффективности использования материальных ресурсов приобретают первостепенное значение, ибо ресурсосбережение становится важнейшим источником роста экономики.

Сложность решения методологических и технико-экономических вопросов ресурсосбережения, непоследовательность и половинчатость принимаемых мер по совершенствованию хозяйственного механизма, отсутствие комплексного подхода к реализации задач по структурной, инвестиционной и научно-технической перестройке экономики не позволили, по мнению автора (с. 17, 30—34), создать надежную и эффективную систему хозяйствования. Из-за медленных темпов внедрения достижений науки и техники, а также недостаточного тиражирования ресурсосберегающей техники и базовых технологий мы существенно уступаем технически развитым странам по уровням материало-, металло- и энергоемкости как в расчете на единицу валового общественного продукта, так и на единицу национального дохода.

В работе отмечается также (с. 36), что снижение материалоемкости общественного производства зависит в основном от решения трех групп проблем.

Первая группа проблем имеет методологический характер: обоснование материалоемкости общественного производства как экономическо-правовой категории, раскрывающей многоаспектные воздействия рационального материалопотребления на экономику страны; разработка классификации системы показателей, характеризующих материалопотребление и эффективность использования материальных ресурсов; оценка влияния важнейших факторов (структурных изменений, научно-технического прогресса и др.) на изменение материалоемкости валового общественного продукта, металло- и энергоемкости произведенного национального дохода и установление закономерностей изменения этих показателей в зависимости от принятых измерителей.

Ко второй группе проблем автор относит ускорение темпов научно-технического прогресса и выведение им экономики страны на качественно новый уровень ресурсосбережения, т. е. достижение более высоких темпов снижения материа-

лоемкости общественного продукта, металло- и энергоемкости произведенного национального дохода на основе дальнейшего совершенствования управления научно-техническим прогрессом в условиях радикальной реформы. Сложность решения этой проблемы обусловлена тем, что несмотря на провозглашение приоритета научно-технического прогресса в повышении эффективности общественного производства и ресурсосбережения, как в действующих, так и используемых ранее моделях хозяйствования не были надлежащим образом «встроены» экономические подходы к управлению НТП. Не была приведена в действие совокупность организационных, экономических, правовых и других мер, позволяющих придать необходимый динамизм и практическую направленность фундаментальным научным исследованиям и разработкам по освоению, внедрению и широкомасштабному применению ресурсосберегающих техники, технологии и материалов.

Организационно-экономический и правовой характер носит **третья группа проблем**: сущность хозяйственного механизма ресурсосбережения и его элементы, совершенствование государственного управления ресурсосбережением, создание экономических условий снижения материалоемкости общественного продукта, разработка и внедрение законодательных основ ресурсосбережения и действенной системы стимулирования и санкции эффективного ресурсопотребления.

Автор убедительно показывает, что, несмотря на проведение в одиннадцатой пятилетке ряда экономических экспериментов и переход в двенадцатой пятилетке на новые методы хозяйствования, еще не удалось создать действенного хозяйственного механизма управления ресурсосбережением. Центральные экономические и директивные органы допустили просчет, считая, что перевод предприятий и объединений на самоокупаемость, самофинансирование и полный хозяйственный расчет автоматически решит проблему ресурсосбережения. В действительности при создании механизма ресурсосбережения все оказалось значительно сложнее.

Автор видит целесообразным создание целостной государственной системы управления ресурсосбережением в народном хозяйстве путем проведения целе-

направленной структурной, инвестиционной, научно-технической, налоговой, финансово-кредитной и законодательно-правовой политики. Необходимость государственного регулирования снижения материалоемкости общественного производства обусловлена тем, что в ряду проблем ресурсосбережения важнейшая роль принадлежит проблеме снижения материалоемкости валового общественного продукта, так как в настоящее время его снижение только на одну копейку в каждом рубле валового общественного продукта обеспечивает экономию текущих материальных затрат на сумму 16 млрд. руб. При этом, помимо прямого увеличения национального дохода страны на эту сумму, в 3—5 раз больше сберегаются капитальные вложения, которые следует использовать для развития отраслей народного хозяйства.

Кроме того, снижение материалоемкости валового общественного продукта оказывает воздействие на другие социально-экономические аспекты функционирования экономики, такие, как повышение фондоотдачи, экономия затрат живого труда, совершенствование народно-хозяйственных пропорций, улучшение экономического положения отдельных регионов и страны и их экологическое состояние.

Однако для устойчивого снижения материалоемкости валового общественного продукта (не менее 1% в год) требуется целенаправленная, комплексная и согласованная работа, чему посвящена 2-я глава монографии, раскрывающая пофакторные составляющие ресурсосбережения.

Она охватывает все стороны деятельности на разных уровнях управления: на уровне народного хозяйства, союзных республик, народнохозяйственных комплексов и отраслей — целенаправленная структурная, инвестиционная, налоговая, финансово-кредитная и научно-техническая политика, реализуемая в государственных, отраслевых и региональных программах и соответствующих планах;

на уровне предприятий и объединений — разработка, освоение, внедрение, широкомасштабное производство и применение ресурсосберегающих видов техники, технологии и материалов в условиях многообразия форм собственности,

развития прогрессивных хозяйственных связей в условиях регулируемой рыночной экономики.

В работе показано, что для объективного анализа состояния материалопотребления и снижения материалоемкости валового общественного продукта необходима система взаимосвязанных стоимостных, натурально-стоимостных показателей по всем уровням управления с учетом отраслевых и региональных особенностей, что позволит всесторонне оценивать уровень ресурсосбережения.

При переходе к регулируемым рыночным отношениям и отказе от централизованного планирования обобщающих показателей ресурсосбережения, по мнению автора, возникает необходимость установления государственных стандартов с перспективными требованиями по ресурсоэкономичности (материало-, металло- и энергоёмкости) на основные группы выпускаемой продукции (работ и услуг), а также ресурсоемкие технологии в увязке с системой льготного налогообложения и кредитования, ресурсосберегающей хозяйственной деятельностью (с. 79, 82).

В условиях интенсификации экономики ресурсосбережение должно обеспечиваться сложным, многоплановым взаимосвязанным хозяйственным механизмом, важнейшими элементами которого являются планирование и статистика, финансово-кредитная и налоговая система с соответствующей системой льгот предприятиям с ресурсосберегающей хозяйственной деятельностью, ценообразование и стандартизация, материально-техническое обеспечение, прямое экономическое стимулирование и законодательное регулирование ресурсосбережения, что раскрывается в 3-й главе монографии. Эффективность действия этой системы должна, при ее правильном применении, возрасти в условиях перехода к рыночной экономике.

Монография представляет несомненный интерес для ученых-экономистов и специалистов в области ресурсосбережения, может служить полезным методологическим, методическим и практическим материалом.

В. Павлов,
канд. экон. наук

Контракт с директором

Принятый Верховным Советом СССР Закон о предприятиях в СССР именно собственнику предоставляет право найма, назначения, избрания руководителей предприятий. Сегодня уже и наши законодатели осознали ошибочность решения о выборности директоров предприятий, при принятии которого было забыто мудрое высказывание Ф. Энгельса: «Желать уничтожения авторитета в крупной промышленности — значит желать уничтожения самой промышленности» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 18. С. 304).

Из-за своей выборности директор предприятия был вынужден постоянно учитывать снизу решения советов трудовых коллективов, забастовочных и рабочих комитетов, в основе которых преобладали групповые, сиюминутные интересы, и требования сверху — министерства, концерна, объединения, которые, как правило, были ориентированы на учет государственных интересов, не всегда совпадающих в условиях действующего хозяйственного механизма с интересами коллектива предприятий.

Слабая социальная защищенность руководителей, отсутствие четких правовых гарантий как по уровню оплаты их труда, так и по социальным льготам и преимуществам, упрощенно понимаемая и пропагандируемая для завоевания дешевого авторитета у избирателей социальная справедливость (например, многочисленные публикации и митинговые требования об установлении директорам предприятий оплаты на уровне среднего заработка рабочих данного предприятия) также не способствуют закреплению кадров руководителей и привлечению наиболее талантливых специалистов к управленческой деятельности.

Несовершенство действующий порядок премирования директоров предприятий, когда размер их премии ежеквартально или даже ежемесячно является предметом рассмотрения вышестоящих органов управления (концернов), подразделений аппарата министерства, и система твердых окладов руководителей, не зависящих от экономических показателей работы предприятия и тем более их динамики.

Как свидетельствует зарубежный опыт, одним из действенных методов мотивации труда руководителей и специалистов, позволяющих устранить отмеченные недостатки нашей практики, является контрактная (договорная) форма взаимоотношений с менеджерами.

Договор с руководителем должен обеспечить как его заинтересованность и ответственность за достижение наилучших результатов текущей деятельности и социально-экономического развития предприятия, так и определенную социальную и юридическую защищенность.

Заключению договора должен предшествовать технико-экономический анализ работы предприятия, коллектив которого будет возглавлять данный руководитель. Цель анализа — определить реально достижимые и учитывающие требования рынка, основные показатели работы предприятия на ближайшие годы и на 5—10 лет, оценить его социально-экономический уровень и определить основные характеристики социального развития коллектива предприятия на период действия договора.

С нашей точки зрения, договор с директором предприятия должен заключать собственник. В условиях, например, металлургического комплекса, находящегося в государственной собственности, им является министр или председатель правления концерна, а при появлении коллективной или акционерной собственности — председатель совета правления такого предприятия.

На этапе перехода к рыночной экономике в договоре необходимо предусмотреть решение наиболее важных для развития данного предприятия задач: рост прибыли; ликвидацию убыточности предприятия или убыточных видов продукции; выполнение государственного заказа по производству продукции (в процентах от утвержденной производственной мощности предприятия) и вводу мощностей; обеспечение внутриотраслевых кооперированных поставок; увеличение объемов производства товаров народного потребления и поставок на экспорт; осуществление реконструкции и технического перевооружения; уменьшение отрицательного воздействия

от деятельности предприятия на окружающую среду и др. Обязательным условием договора должно быть выполнение социальной программы, конкретные условия и показатели которой определяются по согласованию с профсоюзным комитетом предприятия.

При заключении договора нецелесообразно излишне детализировать его условия и, главное, перегружать показателями. Напротив, они должны быть предельно конкретны во избежание различных толкований и немногочисленны (не более трех-четырех в производственной-экономической сфере и одного-двух — в социальной). В частности, для создания заинтересованности руководителя в ритмичном выполнении госзаказа и поставок по кооперации их выполнение в целом за год следует учитывать не только нарастающим итогом, но и как среднеарифметическую величину от показателей за каждый месяц. Кроме того, условия договора должны ориентироваться на характер производственной деятельности предприятий. Например, если это горное предприятие в металлургии, то нет смысла включать показатель «выполнение поставок по кооперации». С нашей точки зрения, не следует в договоре предусматривать условия, являющиеся средством достижения целей, например, внедрение новых форм хозяйствования, укрепление дисциплины и т. п.

На пост директора должен назначаться специалист, сформировавшийся как руководитель, с ярко выраженными качествами лидера, нацеленный на успех, знающий себе цену. Очевидно, что руководитель, обеспечивающий ликвидацию убытков или увеличение прибыли на сотни тысяч и миллионы рублей, заслуживает стимулирования в виде соответствующего процента отчислений от достигнутого результата. Подтверждением такой заинтересованности будут соответствующие условия договора об увеличении уровня оплаты труда директора при достижении поставленных целей по сравнению с его заработком до заключения договора. Поэтому не следует также оговаривать ограничение уровня переменной части оплаты его труда.

В условиях рыночной экономики переход на контрактную форму назначения руководителя позволит более дифференцированно подойти к оплате труда с учетом конечных результатов. Наряду с определенной в контракте ставкой гарантированной оплаты труда руководителя целесообразно за счет прибыли предусмотреть дополнительные выплаты за выполнение таких условий контракта, как обеспечение поставок продукции по госзаказу и, что особенно важно для металлургии, внутриотраслевых кооперированных поставок.

В каждом конкретном случае величина отчислений от прибыли устанавливается с учетом массы прибыли предприятия, гарантированной части оплаты труда и сложившегося (стартового) уровня

выполнения поставок по кооперации и госзаказа, а также в зависимости от оценки возможностей увеличения прибыли против базового периода. При этом увеличение отчислений за прирост прибыли не должно являться более весомой стимулирующей мерой, чем прирост отчислений за выполнение госзаказа и внутриотраслевой кооперации на 100%. Это условие особенно важно в переходный период к рыночной экономике, когда возможен по отдельным предприятиям «всплеск» прибыли за счет роста рыночных цен; не исключено, что и этот прирост прибыли будет перекрывать на данном предприятии потери из-за невыполнения договорных обязательств. В целом система оплаты руководителя по контракту должна быть построена исходя из принципа поощрения, а не наказания.

Общая ситуация в стране по производству товаров народного потребления требует принятия мер по активному стимулированию руководителя в увеличении их выпуска. По товарам народного потребления — дополнительные премии в зависимости от роста их выпуска на рубль фонда оплаты труда, а если товары экспортируются — определенный процент роста валютной выручки против базового года. При этом за экспорт дополнительные выплаты целесообразно производить в валюте, что вполне логично в современных условиях экономической жизни страны с учетом принятых правительством Союза постановлений о совершенствовании в стране розничной торговли, а также оказания услуг на иностранную валюту.

Труд руководителя в наших условиях связан с огромными нагрузками. Поэтому представляется оправданным при заключении контракта предусматривать определенные доплаты к пенсии, независимо от того, в каком возрасте руководитель работал по контракту. Это создает определенный стимул для молодых руководителей.

Контрактная форма позволяет внести четкость в вопросы обеспечения руководителей жильем, автотранспортом (для служебных и личных целей) и т. п.

Договор — это форма взаимоотношений, позволяющая применять более гибкую систему оценок для каждого претендента персонально. Поэтому, например, при назначении на одну и ту же должность может быть предусмотрен разный уровень оплаты труда для известного руководителя, успешно возглавлявшего другие (или это же) предприятия, и для кандидата, который рассматривается как потенциально хороший директор.

В числе критериев установления уровня оплаты труда директора должны быть масштабы предприятия, сложность его производственной и организационной структуры. Руководить коллективом в 30 тыс. чел. почти всегда сложнее, чем коллективом в 3 тыс. работающих. Одна-

ко ни один показатель не следует абсолютизировать, тем более формализовать в виде таблиц численности персонала и размеров должностных окладов.

Срок, на который заключается договор, не должен быть менее пяти лет. При успешной деятельности директора договор может автоматически продлеваться. Выполнение обеими сторонами условий договора должно рассматриваться ежегодно, причем это целесообразно совмещать с годовым отчетом предприятия или другими ежегодными плановыми мероприятиями.

Для предприятий металлургии проект контракта разработан авторами, являющимися специалистами ЦНОТцветмета и ЦИПКметаллургии, и сейчас ведется работа с директорами тринадцати предприятий Министерства металлургии

СССР по юридическому оформлению договоров и апробации новой формы найма руководителей.

Переход на контрактную форму назначения руководителей предприятий не означает, что только этой категорией следует ограничиться. Такая форма вполне приемлема и для руководителей цехов, производств и отделов, во многом определяющих конечные результаты деятельности коллективов.

Б. Тарасов,
проректор ЦИПКметаллургии,
канд. экон. наук
Б. Котляр,
директор ЦНОТцветмета,
канд. экон. наук
Е. Цивадиц,
гл. специалист ЦНОТцветмета

Как рассчитать норматив зарботной платы в строительстве

В соответствии с действующим порядком норматив заработной платы работников, занятых в строительстве, определяется как отношение фонда заработной платы к объему строительно-монтажных работ (в коп. на 1 рубль сметной стоимости строительно-монтажных работ). Этот фонд образуется из суммы фондов заработной платы работников, занятых на строительно-монтажных работах и в подсобных производствах, в обслуживающих и прочих хозяйствах, включая фонд заработной платы работников несписочного состава.

Однако проблема заключается в том, что перечисленные фонды, как правило, неизвестны. В противном случае устанавливаемый норматив заработной платы зависел бы от суммы ее фондов, а не наоборот. Могут возразить, что фонды заработной платы структурных подразделений и функциональных служб можно подсчитать по категориям работников, используя штатные расписания, численность работников, их тарифные ставки и оклады. Другой путь — просто принять эти фонды по базисному периоду, что практически и делается для административно-управленческого персонала, подсобных производств, обслуживающих и прочих хозяйств. Но кто при этом может гарантировать, что численность работников этих производств и хозяйств есть величина нормативная? При таком порядке исчисления заработной платы в выгоде (для себя) окажется та строительная организация, которая к моменту установления ее норматива имеет заведомо завышенную численность работников и низкий плановый объем работ.

Нельзя не отметить, что сама идея увязать норму оплаты труда с объемами фактически выполненными работ является правомерной. Тем не менее и дей-

ствующий порядок далек от совершенства. Если максимально очистить стоимостные объемы от влияния материалоемкости и прочих лимитированных затрат, то норматив заработной платы в расчете на рубль объема работ (продукции) будет наиболее объективным показателем.

Пока методы его расчета неудовлетворительны, что вызвано отсутствием надежного математического аппарата его оценки.

Выход видится в том, чтобы исчислять норматив заработной платы на базе сметной себестоимости работ с учетом планируемой их рентабельности, материальных и технических затрат. Только в такой увязке можно найти «место» нормативу платы за труд и его объективную величину. И, действительно, в каком бы размере ни привносился традиционно устанавливаемый норматив заработной платы в систему затрат, их сумма всегда ограничена сметной нормой.

Приоритетность сметных норм при формировании заработной платы наглядно проявилась в практической деятельности трестов и строительных управлений, переведенных на вторую модель хозрасчета. Ведь фонд оплаты труда (ФОТ) при этом определяется по остаточному принципу, в основу которого заложено возмещение материальных затрат из сметной стоимости работ (выручки). Поэтому и заработная плата всех работников, занятых в строительстве, есть производная от сметной стоимости работ (выручки).

Фонд заработной платы работников, занятых в строительстве (Φ_z), вместо суммирования фондов выплаты для отдельных категорий работников может

быть представлен следующей зависимостью:

$$\Phi_3 = O_v - M_3 - P_v,$$

где O_v — объем выручки от реализации продукции, работ и услуг, тыс. руб.; M_3 — материальные затраты, включая стоимость материальных ресурсов, амортизацию фондов, отчисления на социальное страхование и прочие расходы, тыс. руб.; P_v — прибыль от реализации продукции, работ и услуг, тыс. руб.

Соотнося обе части формулы к объему выручки и умножая их на 100%, получим модель норматива фонда заработной платы работников, занятых в строительстве ($З_{вн}$):

$$З_{вн} = 100\% - У_{мз} - K_p,$$

где $У_{мз}$ — удельный уровень материальных затрат (затратоёмкость выручки) с учетом амортизации фондов, отчислений на социальное страхование и прочих расходов (% , коп.); K_p — уровень рентабельности как отношения прибыли к объему выручки (% , коп.).

Полученная зависимость показывает, что величина норматива заработной платы определяется по остаточному принципу, путем вычета величин, определяемых удельным весом материальных затрат и рентабельности. Чем выше значения этих вычитаемых, тем меньше норматив. Его можно повышать там, где низки другие (материальные) затраты. Снижением рентабельности этого добиться нельзя, так как при этом возрастают материальные затраты (затратоёмкость).

Уровень материальных затрат как наиболее важный показатель, без которого нельзя обоснованно планировать доход и другие показатели, исчисляемые на его основе, можно определять по следующей формуле:

$$У_{мз} = 100 - \frac{K_{од}}{K_{ов}} (100 - У_{мзб}),$$

где $K_{од}$ — коэффициент роста (снижения) дохода; $K_{ов}$ — коэффициент роста (снижения) объема выручки; $У_{мзб}$ — удельный уровень материальных затрат базисного периода с учетом амортизации фондов, отчислений на социальное страхование и прочих затрат (% , коп.).

Смысл приведенной зависимости состоит в следующем. Если, например, планируется рост дохода на 8% и объема выручки на 6% при $У_{мзб} = 58,4\%$, то планируемый уровень материальных затрат (затратоёмкость) будет равен:

$$У_{мз} = 100 - \frac{1,08}{1,06} (100 - 58,4) = 57,6\% \text{ (коп.)}.$$

При одинаковом росте указанных показателей планируемый уровень материальных затрат будет равен базисному. Если организация достигнет адекватного

роста дохода (8%) при неизменном объеме производства (выручки), то затратоёмкость должна, соответственно, снизиться против ее базисной величины.

Для определения планового (нормативного) уровня рентабельности предлагается нормативно-ресурсная модель (НРМ), полученная в результате обработки данных статистической отчетности за ряд лет по всем паспортизируемым строительно-монтажным организациям ленинградского региона, принадлежащим 43 министерствам и ведомствам:

$$K_p = E_n \left(1 + \frac{У_{сн}}{У_m \cdot e_{\phi} \cdot П_{ч}} \right) 100\%,$$

где E_n — нормативный коэффициент капитальных вложений, рекомендуемый в размере 0,1 для трестов квартальной застройки (нулевого цикла), 0,12 — для общестроительных, 0,15 — для специализированных трестов и домостроительных комбинатов; $У_{сн}$ — удельный уровень сметной себестоимости строительно-монтажных работ, равный 92,6%, обусловленный принятой нормой плановых накоплений 7,4% к сметной стоимости работ;

$У_m$ — удельный уровень стоимости материальных ресурсов в объеме выручки (работ), без учета амортизации фондов, отчислений на социальное страхование и прочих затрат (материалоёмкость выручки либо работ); e_{ϕ} — фондоемкость основных производственных фондов строительного назначения; $П_{ч}$ — численность работников, занятых в строительстве, на 1 млн. руб. выручки (работ).

Как можно видеть, уровень рентабельности (K_p) будет расти при уменьшении произведения $У_m \cdot e_{\phi} \cdot Н_{ч}$, названного нами интегральной ресурсоёмкостью. Использование этой зависимости позволяет устанавливать предельный размер совокупных затрат, который допустимо иметь при заданном уровне рентабельности. При этом рост одних видов затрат против нормы должен компенсироваться уменьшением других.

Показатель материалоёмкости ($У_m$) обуславливает технологическую, отраслевую и региональную структуру работ, что очень важно при экономическом обосновании норматива заработной платы. Чем более материалоёмкие работы, тем должен быть меньше норматив заработной платы, и наоборот. Поэтому стоимость материальных ресурсов следует исчислять по объёмным и локальным сметам, конкретным видам планируемых работ. Реализация данного предложения позволила бы получать непосредственно из смет и стоимость материальных ресурсов, и норматив заработной платы всех работников, занятых в строительстве.

Следует отметить, что фактический уровень материальных ресурсов ($У_m$) как результат их экономии всегда меньше уровня материальных затрат ($У_{мз}$). Однако сметная величина первого показателя может быть также равна или

больше второго. Это зависит от планируемой структуры работ. Так, для санитарно-технических, механомонтажных, электромонтажных, общестроительных и отделочных работ усредненные сметные нормативы материальных ресурсов, по нашим исследованиям, могут быть соответственно приняты в размере 69,7; 68,4; 67,3; 59,4; 58,2%. Эти показатели, по нашему мнению, можно использовать для дифференциации норматива заработной платы по разнопрофильным трестам и стройуправлениям.

Используя в качестве примера исходные данные Ленотделстроя и приведенные здесь усредненные нормативы материальных ресурсов, определим плановую величину рентабельности и с учетом предыдущего расчета — норматив заработной платы работников, занятых в строительстве:

$$K_p = 0,15 \left(1 + \frac{92,6}{58,6 \cdot 0,15 \cdot 95} \right) 100 = 16,8\% \text{ (коп.)}$$

$$З_{вн} = 100 - 57,6 - 16,8 = 25,6 \text{ коп.}$$

Думается, правильнее было бы устанавливать на первых порах для низко-рентабельных и даже убыточных трестов временный норматив заработной платы, исчисляемый по объему работ, скажем, на один год, в течение которого эти организации могли бы улучшить свои хозрасчетные показатели и по возможности перейти к формированию фонда оплаты труда по остаточному принципу. Временный норматив позволил бы уже с самого начала хозрасчетной деятельности экономически слабым строительным организациям в условиях ее

оценки по доходу (чистой продукции) нацеливать их на повсеместное снижение материальных затрат.

При этом норматив фонда заработной платы, входящего в доход ($З_{дн}$), для его планирования и анализа может определяться нормативно-ресурсным методом — по показателю интегральной ресурсоемкости:

$$З_{дн} = \left(1 - \frac{K_p}{100 - У_{мз}} \right) 100\%.$$

При использовании этого норматива фонд зарплаты будет образовываться посредством умножения норматива $З_{дн}$ не на валовой объем (выручку), а на разность между последним и материальными затратами. Чем они ниже, тем выше рентабельность и фонд заработной платы. В этом и состоит противозатратное свойство данного норматива. Для нашего примера $З_{дн} = 60,4\%$, т. е. эта доля дохода может расходоваться организацией на заработную плату без учета в ней выплат из поощрительных фондов.

Изложенный метод расчета позволяет трестам и объединениям самим определять величину норматива заработной платы, а также защищать объективность его установления при вышестоящей организации. Он увязывает в единую, целостную систему норму оплаты труда и удельные показатели важнейших производственных ресурсов, что способствует развитию экономических методов управления в строительстве.

Г. Вечерский,

зам. зав. отделом НТПО

«Ленсистемотехника» Ленгорисполкома

Ленинград

Некоторые вопросы совершенствования экономического механизма аренды

Принятие законодательных актов об аренде пока не привело к массовому переходу предприятий на эту форму хозяйствования. Имеются объективные и субъективные факторы, тормозящие этот процесс. Некоторые вопросы экономического механизма недоработаны.

Преимущества любой формы хозяйствования для коллектива заключаются либо в повышении личных доходов при том же уровне производства, либо при усилении привлекательности труда, которая в условиях аренды во многом выражается в хозяйственной самостоятельности. Для государства эти преимущества выразить сложнее: это более полное удовлетворение потребностей трудящихся, что находит свое отражение в увеличении объема выпуска продукции, улучшении ее качества, увеличении отчислений в бюджет и еще многих других факторах.

Сопоставим теперь хозяйственную деятельность арендного и неарендного предприятия. В отличие от неарендного предприятия, которое предпринимательский доход должно отдавать государству (как одновременно и собственнику и предпринимателю), арендное предприятие предпринимательский доход вправе оставлять у себя.

Как собственник, государство должно получать определенный доход за использование объектов собственности, прежде всего основных и оборотных средств. Конкретными формами его дохода могут выступать арендная плата, плата за фонды, ссудный процент, рента, дивиденды. Предприниматель получает предпринимательский доход, который государство облагает налогом. Другим налогом должна облагаться заработная плата трудящихся.

Следовательно, сам переход на арен-

ду при том же уровне хозяйствования должен приносить коллективу дополнительный доход, равный предпринимательскому за вычетом налога. На практике операция представляется для собственника явно маловыгодной. Не зря в капиталистических странах на условиях аренды работает довольно небольшое количество предприятий и организаций.

В настоящее время арендная плата устанавливается, как правило, на уровне платежей, достигнутом до перехода на аренду. Поэтому на арендные отношения выгодно переходить предприятиям, которые раньше работали неэффективно и у которых имеются большие неиспользованные резервы. После перехода на аренду эти резервы будут вовлечены в действие и дадут дополнительный доход. Для высокоэффективных, стабильно работающих предприятий рост дохода возможен при росте интенсификации труда. Не случайно на многих арендных (а также кооперативных) предприятиях баланс рабочего времени увеличен в среднем на 5—10% за счет удлинения смены, введения шестидневки и т. д. Также становится выгодным внедрять достижения научно-технического прогресса. Однако последний фактор нейтрализуется пока отсутствием возможностей для получения соответствующего оборудования и материально-технических ресурсов.

Проблема и в том, что в последнее время стремление к получению более высоких доходов наталкивается на противодействие экономических рычагов. Во-первых, предполагается ввести налог на сверхприбыль, во-вторых, установлен налог на прирост фонда оплаты труда, в-третьих, будет введена новая шкала подоходного налога на индивидуальные заработки, в-четвертых, фонд оплаты труда будет формироваться таким образом, чтобы по темпам роста он не превышал рост объема продукции в сопоставимых ценах. Кроме того, в 1990 г. арендные предприятия отчисляют в бюджет 30% прибыли (10% дохода), полученной сверх сумм, принятых в исходных данных на 1990 г. (но не более норматива отчислений от расчетной прибыли), а также 50% прибыли, полученной от применения временных надбавок и договорных цен. Все это нивелирует доходы при разных моделях хозрасчета.

Имеются и другие «подводные камни», снижающие интерес к аренде. Ограничения, налагаемые на капиталовложения из фонда развития производства, науки и техники (ФРПНиТ), снижают стимулы в его увеличении. Введены новые ставки отчислений на социальное страхование, цены на дизельное топливо, тарифы на перевозки, налог сбора с транспортных средств и т. д. Так как во всех документах отмечается, что эти мероприятия не влекут за собой изменения цен и финансовых отношений, естественно, что арендодатели будут настаивать на неизменности арендной платы. В ито-

ге арендное предприятие оказывается в худшем положении, чем при первой или второй модели хозрасчета.

С 1991 г. действующее временное положение о платежах арендных предприятий в бюджет будет заменено законодательным актом о налогообложении прибыли арендных предприятий. На наш взгляд, уплата налога по единой ставке поставила бы на грань разорения большинство перешедших на аренду предприятий и нет гарантии, что этого не произойдет в 1991 г.

Кстати, на концерн «Бутэк», в который входят предприятия с коллективной собственностью, распространены льготные налоги, что в ближайшее время позволит «доказать» эффективность этой формы. А что будет потом?

Возникает ряд проблем, которые должны найти решения в нормативных материалах. Если законодательно закреплено, что остаточная прибыль, распределяемая по фондам экономического стимулирования, является собственностью коллектива предприятия, значит, в его распоряжение должна поступать и та часть ФРПНиТ, которая сформирована за счет этой прибыли, и те основные фонды (или их часть), которые приобретены за счет ФРПНиТ. Это относится и к средствам амортизации, начисленным на собственные основные фонды. Таким образом, и в балансе, и в карточках учета основных фондов должно вестись четкое разграничение источников прироста основных средств, что в настоящий момент инструкциями не предусмотрено. На сумму ФРПНиТ работникам, принимавшим участие в его создании, должны выдаваться акции, дающие право как на долю работника в общей собственности, так и на дивиденды (процент на собственность), полученные при использовании этих основных фондов. Во многом этому соответствует создание долевого фонда, однако положения о нем не до конца разработаны и в них имеются противоречия. Основное заключается в том, что весь ФРПНиТ и часть фонда социального развития, потраченная на создание основных производственных и прежде всего непроизводственных фондов, являются долевым фондом. Кроме того, не должно быть различий в размерах выплачиваемых дивидендов между акциями (или паями) долевого фонда и акциями трудового коллектива.

Аналогичная ситуация складывается и при использовании акций трудового коллектива. Так как созданные за счет акционерных средств (или ФРПНиТ) основные фонды являются собственностью коллектива, то ему должен принадлежать и весь предпринимательский доход, поскольку на них арендная плата не распространяется. Из этого следует, что источником выплаты дивидендов по акциям (или долевым фондам) должен быть не фонд материального поощрения, а прибыль. В настоящее время дивиден-

ды (аналогично премиям по Всесоюзному и Республиканскому социалистическому соревнованию) выплачиваются коллективу из тех средств, которые и так принадлежат ему. И поощрение одних членов коллектива происходит за счет других его членов.

Передача основных производственных фондов в аренду теоретически предполагает, что предприятие получает самостоятельность в ведении хозяйственной деятельности. Но дополнительные права по сравнению с другими формами хозрасчета сводятся фактически только к возможности интенсификации затрат живого труда. Если рассматривать арендное предприятие как самостоятельного предпринимателя, то его права сейчас частично сужены. Имеется, правда, полная свобода в установлении форм и методов оплаты труда. Однако она есть и в кооперативах. А с другой стороны, непонятно, почему ее нет до сих пор при других формах хозрасчета.

Кроме того, арендное предприятие не должно ущемляться вышестоящими арендодателями в уже имеющихся правах. Так, в настоящее время проявилась следующая негативная тенденция. Вышестоящие организации лишают арендные предприятия централизованно распределяемых фондов, что ведет к сокращению производства, росту себестоимости (так как приобретать сырье приходится по договорным ценам).

Разработка экономического механизма аренды вызывает и следующий методологический вопрос. Установленная методика налогообложения прибыли требует определенного нормирования фонда заработной платы, так как предприятие будет в максимальной мере заинтересовано его завязать (подходный налог на заработную плату ниже, чем налог на прибыль плюс налог на фонд материального поощрения). В связи с этим в дополнение к законодательству об аренде необходимы методические материалы о формировании фонда заработной платы. Нормы времени, тарифная система, должностные оклады уже не могут играть роль такого регулятора. Действующая сейчас методика, которая предусматривает увеличение базового уровня зарплаты в 1985 г. в определенной пропорции к темпам роста товарной (чистой) продукции, содержит два основных недостатка: она не исключает практику выплаты незаработанных денег и стимулирует рост цен. Желание сохранить в основе базовые уровни заработной платы стало мотивом установления налога на прибыль, а не на доход. В последнем случае, как было заявлено, следует устанавливать индивидуальные налоги для сохранения различных уровней заработной платы, сложившихся в народном хозяйстве. Но совершенно непонятно, почему при создании единого дохода работники могут получать различную оплату труда?

При этом возникает вопрос об объекте

налогообложения, который в принципе надо было ставить еще в 60-е годы при создании фондов материального стимулирования. Если прибыль предприятия подверглась налогообложению, то несправедливо, чтобы выплаты из фонда материального поощрения подвергались повторному налогообложению. Кстати, эквивалентные по экономической природе средства из фонда социального развития повторному налогообложению не подвергаются. При кооперативной форме хозяйствования объектом налогообложения является доход, а вторичного — выплаты из фонда оплаты труда. По-видимому, исходя из принципа однократного налогообложения, эти разногласия должны быть устранены. Одновременно заметим, что должны облагаться льготным налогом средства из прибыли, которые при вовлечении в процесс воспроизводства будут иметь эффективность на уровне не ниже нормативного.

Необходимо четко обосновать и следующий вопрос. Если фонды экономического стимулирования арендного предприятия являются собственностью арендного предприятия, то являются ли они собственностью государственного предприятия или оно ими только распоряжается? Являются ли собственностью арендного предприятия остатки фондов экономического стимулирования, созданные при его предыдущей деятельности? Если для фонда материального поощрения и фонда социального развития ответ более прост, то ситуация с ФРПНиТ сложнее. Во-первых, он частично создавался за счет источников, собственником которых является государство (амортизация и средства от продажи основных фондов). И во-вторых, за счет ФРПНиТ были созданы определенные основные фонды и следует четко и однозначно ответить на вопрос о собственности. Тот же вопрос возникает по основным производственным фондам, созданным за счет фонда социального развития. Кроме того, в настоящее время балансовая стоимость основных производственных фондов не соответствует действующим ценам, а начисленный износ — действительно. Поэтому передаче основных и оборотных фондов в аренду должна предшествовать их переоценка.

В условиях аренды следует более четко решить вопрос, связанный с двойственным характером основных фондов. Как средство труда, имеющее стоимость, основные фонды переносят ее на продукцию в виде амортизационных отчислений. Следовало бы разрешить ускоренную амортизацию и, с другой стороны, после возмещения стоимости прекращать начислять амортизацию, так как в практике хозяйствования встречаются случаи ее двух-, трехкратного начисления и даже сверх того. Это искажает величину и себестоимости, и получаемой прибыли.

В качестве потребительной стоимости основные фонды, как правило, действуют

и после возмещения того, как полностью перенесена их стоимость в виде амортизации. Поэтому в договоре аренды следует обусловить, передает ли их после этого арендодатель арендатору. В противном случае они остаются собственностью арендодателя.

Сдерживает переход на аренду и определенная нестабильность в хозяйственном законодательстве. Аренда предполагает программу долгосрочных действий. Но возникает вопрос: как стабильно работать при растущем количестве постоянно меняющихся инструкций и одновременно отсутствии необходимых инструкций и даже минимальной информации о грядущей ситуации. За два с небольшим года законодательство, регламентирующее арендные отношения, уточнялось уже три раза. Еще более быстро меняется законодательство в области кооперации. Специалисты по экономико-математическому моделированию доказали, что в столь нестабильных условиях оптимальным является направление 100% дохода на потребление. Во

многих кооперативах к этому же пришли интуитивно: все доходы используются для оплаты труда.

Многие экономисты считают, что аренда представляет собой не более чем промежуточную ступень от государственной к коллективной форме собственности. При этом в Законе о собственности выделены следующие формы негосударственной собственности: коллективная, кооперативная, акционерная. Если не считать мелких различий в ходе их формирования, то возникает вопрос: а чем же они будут отличаться в ходе создания дохода, его налогообложения и использования?

Наиболее положительно с точки реальной экономической ситуации следует оценивать создание смешанных государственно-коллективных акционерных обществ с держанием контрольного пакета акций в руках у государства.

С. Сиднев,
начальник ПЭО ПО «Днепр»

Киев

Оценка объема и экономичности продукции

Оценка объема производства и реализации продукции связана с методикой исчисления цен. Исходя из того, что должна ограничиваться возможность необоснованного завышения цен изготовителями и что производство продукции всего ассортимента должно быть равновыгодно, нормативную сумму прибыли при построении базовых цен целесообразно распределять между изделиями пропорционально нормативным расходам по обработке предметов труда. Последние включают стоимость израсходованных на производство продукции вспомогательных материалов, топлива, энергии, износ инструментов и приспособлений, отчисления в резерв на текущие и капитальные ремонты, содержание основных средств, амортизацию на полное восстановление основных фондов, внутрипроизводственные расходы по перемещению грузов, заработную плату всего персонала цеха с премиями из различных источников и общепроизводственные расходы (имеется в виду доля общезаводских или общехозяйственных и внепроизводственных расходов). А так как расходы по обработке распределяются между изделиями пропорционально коэффициентам трудоемкости, то при прочих равных условиях, независимо от ассортимента на единицу времени будет создаваться одинаковая прибыль.

В настоящее время для оценки результатов работы промышленных предприятий во многих случаях используются показатели нормативной чистой продук-

ции (нормативная заработная плата плюс нормативная прибыль) или фактической чистой продукции (фактическая заработная плата плюс фактическая прибыль). Недостатки этих показателей следующие. Во-первых, эти показатели рассчитываются в условиях функционирования действующих цен, которые сегодня не имеют должного экономического обоснования и не связаны с влиянием рынка, изменяющихся размеров спроса и предложения. Во-вторых, даже при обоснованных ценах показатель нормативной чистой продукции тем больше, чем более трудоемкая продукция, а потребителям нужны различные по трудоемкости изделия. Вряд ли есть смысл стимулировать производство более трудоемкой продукции. В-третьих, показатель фактической чистой продукции зависит не только от объема выпуска и реализации изделий, но и от изменения затрат на их производство. Как видно, при использовании показателя фактической чистой продукции возможно рассогласование четырех факторов: цен, трудоемкости, объема реализации и отклонений от базисной себестоимости продукции.

Полагаем, что объем реализации продукции в денежном выражении, чтобы не поощрять увеличение материалоемкости изделий, целесообразно измерять нормативной суммой расходов по обработке предметов труда или, еще лучше, нормативной суммой прибыли от реализации продукции.

В этом случае отношение фактически полученной суммы прибыли к нормативной сумме прибыли по плану (в расчете на плановый объем реализации изделий) будет характеризовать степень выполнения плана по объему реализации продукции с учетом изменения ассортимента и качества изделий. Отношение же фактической прибыли к нормативным расходам по обработке фактически реализованной продукции (показатель рентабельности обработки) характеризует народнохозяйственную эффективность производства продукции предприятия.

Отношение фактической прибыли от реализации продукции, за вычетом суммы налогов на прибыль предприятия и суммы штрафных санкций, к нормативным расходам по обработке реализованной продукции характеризует хозяйственную эффективность, экономичность продукции предприятия. Как видно, в этом случае анализ прибыли имеет свои особенности. При этом имеется в виду осуществление такой налоговой политики, чтобы при изготовлении новой техники, освоении новой технологии, высококачественной продукции, производстве товаров народного потребления и услуг населению действовало льготное (пониженное) налогообложение прибыли, а стоимость остатков сырья, основных и вспомогательных материалов, полуфабрикатов, топлива, незавершенного производства, готовой продукции, неустановленного оборудования, незаконченных строительством объектов облагалась повышенными налогами по сравнению с налогами на прибыль от реализации обычной продукции.

Планирование объема реализации и экономичности продукции вполне достаточно для учета, анализа и оценки результатов производственно-экономической деятельности предприятия. Остальные показатели могут учитываться и анализироваться как расчетные, дополнительные, помогающие вскрыть резервы производства. Они могут дополнять основные показатели, но не подменять их.

Аналогичную модель ценообразования и оценки результатов хозяйственной деятельности можно предложить для основных цехов, выпускающих готовую продукцию и полуфабрикаты. Для передельных цехов предполагается в этом случае применение внутрипроизводственных цен. При анализе прибыли цеха, кроме всего, следует исключить независимые от цеха отклонения от плановой себестоимости фактически выпущенной продукции.

Для каждого из вспомогательных цехов оценочными показателями могут быть выполнение графика производства, оказание услуг другим цехам и соблюдение сметы затрат. Для сквозных хозяйственных бригад оценочные показатели могут быть такие же, как и у цехов, в составе которых они находятся, но это требует обеспечения их соответствующим учетом.

Изложенные методы приемлемы для полного хозяйственного расчета, в условиях применения аренды и акций.

Н. Лейбович,
канд. экон. наук

Днепропетровск

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

П. А. Игнатовский (главный редактор), **Р. А. Белоусов**, **В. П. Воробьев**, **О. С. Ефимов** (зам. главного редактора), **Е. В. Жаренков** (ответственный секретарь), **А. М. Зайчиков**, **Ю. П. Калмыков**, **В. Н. Кириченко**, **А. Н. Комин**, **А. А. Модин**, **В. А. Орлов**, **О. К. Рыбаков**, **В. В. Симакон**, **Д. В. Украинский**, **Е. И. Уваров**.

Технический редактор **Л. С. Алексеева**.

Сдано в набор 27.09.90.
Печать высокая.

Подписано в печать 18.10.90.
Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57.
Тираж 39 798 экз. Заказ № 2869. Цена 70 коп.

Формат 70×108^{1/16}.
Уч.-изд. л. 13,13.

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.

Уважаемые читатели!

Издательство «Экономика» готовит к выпуску в 1991 г. литературу по общим экономическим проблемам. Книги объявлены в тематическом плане выпуска литературы на 1991 г.:

№ 48. АРБАТОВ А. А., МУХИН А. В. **Сырьевой гигант на перепутье**. 15 л. 1 р. 80 к.

№ 64. БОГАЧЕВ В. Н. **Прибыль!! (О хозрасчетной экономике и эффективности капитала)**. 15 л. 1 р. 50 к.

№ 49. ЗЕНЧЕНКО Н. С. **Союзная республика и экономика**. 12 л. 80 коп.

№ 65. **Концепция системы управления экономикой**. Под ред. Л. И. Абалкина, Б. З. Мильнера. 20 л. 2 р. 50 к.

№ 73. ЛАПУСТА М. Г., МАСЛЕННИКОВ В. В. **Арендный подряд. Справ. метод. пособие**. 10 л. 60 коп.

№ 51. ЛЬВОВ Д. С. **Эффективное управление техническим развитием**. 16 л. 2 р. 40 к.

№ 66. **Новый хозяйственный механизм: теория, практика, проблемы**. Под ред. Л. И. Абалкина, Б. З. Мильнера. 20 л. 2 р. 50 к.

№ 13. **Прогнозы и циклы**. Под ред. Ю. В. Яковца. 24 л. 3 руб.

№ 74. **Производственные мощности: методы расчета, планирование и эффективность использования**. Справ. пособие. 35 л. 2 р. 20 к.

№ 14. **Производственный аппарат: развитие, структура, эффективность**. Под ред. В. К. Фальцмана. 15 л. 2 руб.

№ 16. ХАЧАТУРЯН А. А. **Новые формы интеграции науки и производства в странах СЭВ**. 12 л. 2 руб.

№ 58. ЦЫГИЧКО А. Н. **Новый механизм формирования эффективности**. 14 л. 2 руб.

№ 76. **Экономика природопользования**. Справочник. Под ред. К. Г. Гофмана, П. И. Полетаева, А. Г. Терехова. 35 л. 2 р. 20 к.

№ 47. **Эффективное хозяйствование: мировой опыт**. Ежегодник. Вып. 1. 25 л. 2 р. 20 к.

Книги издательства можно заказать в книжных магазинах, распространяющих общественно-политическую литературу.

Уважаемые читатели!

Издательство «Экономика» готовит к выпуску в 1991 г. литературу по социальным вопросам. Книги объявлены в тематическом плане выпуска литературы на 1991 г.:

№ 54. ПЛЕТНИКОВА И. А., СМИРНОВА М. В. **Цена услуги: социальный и экономический аспекты.** 8 л. 50 коп.

№ 91. СМИРНОВ Б. А., ДУШКОВ Б. А., КОСМОЛИНСКИЙ Ф. П. **Инженерная психология: экономические проблемы,** 2-е изд., перераб. и доп. 15 л. 1 р. 50 к.

№ 56. **Социальные противоречия экономических реформ.** Под ред. А. Н. Шохина. 16 л. 3 руб.

№ 22. ТЕЛЮКОВ А. В., ШЕЙМАН И. М. **Реформа здравоохранения: поиск экономических решений.** 12 л. 2 руб.

№ 80. ТИХОМИРОВ Ю. А. **Советы и экономика.** 12 л. 2 руб.

№ 63. ЯКОБСОН Л. И. **Экономические методы управления в социальной сфере.** 12 л. 70 коп.

Книги издательства можно заказать в книжных магазинах, распространяющих общественно-политическую литературу.

