



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ



ПОТРЕБНОСТИ НАРОДА: ОБУВЬ...
[«КРУГЛЫЙ СТОЛ» РЕДАКЦИИ]



МИРОВАЯ И СОВЕТСКАЯ ЭКОНОМИКА
НА ФИНИШЕ XX ВЕКА



ПЛАНОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ СНИЖЕНИЕМ ТРУДОЕМКОСТИ



О ВНЕШНИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ СССР

8

АВГУСТ • 1989





ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

АВГУСТ

№ 8

Издается с марта 1924 года

Каков должен быть механизм хозяйствования — проблема, активно обсуждающаяся учеными и практическими работниками, рассматривается в статье д-ра экон. наук З. Коровиной. Статью отличает глубокий анализ практики и заслуживающие внимания предложения.

Среди наиболее важных вопросов, поставленных на первом Съезде народных депутатов СССР, был вопрос о скорейшем удовлетворении потребностей населения в товарах народного потребления. В номере публикуются материалы беседы в редакции со специалистами легкой промышленности и торговли о состоянии производства, увеличении выпуска и повышении качества обуви.

Значительное место в журнале отведено проблемам разработки плана XIII пятилетки, в том числе формированию и использованию общественных фондов потребления, перестройке инвестиционного процесса, создания целостной системы планирования.

Журнал знакомит читателей с опытом экономической работы предприятий, в частности Сумского НПО им. М. В. Фрунзе.

В рубрике «Проблемы экономики и политики государства» д-р экон. наук Р. Белоусов анализирует состояние советской и мировой экономики на финише XX века, д-р экон. наук О. Рыбаков освещает вопросы внешнеэкономической деятельности нашей страны.

В номере помещены также статьи по научно-техническому прогрессу, механизму территориального хозяйствования, экологии и экономики и др.

Статьи З. Коровиной «Перспективы развития механизма хозяйствования», В. Познизова «Общественные фонды потребления: формирование и использование» могут быть использованы в системе экономического образования трудящихся.

СОДЕРЖАНИЕ

З. Коровина — Перспективы развития механизма хозяйствования . . .	3
---	---

ПОТРЕБНОСТИ НАРОДА

Обув... (Встреча за «круглым столом» в редакции) . . .	20
--	----

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Р. Белоусов — Мировая и советская экономика на финише XX века . . .	27
О. Рыбаков — О внешнеэкономических связях СССР . . .	39

К ПЛАНУ XIII ПЯТИЛЕТКИ

В. Понизов — Общественные фонды потребления: формирование и использование . . .	47
Т. Качатуров — Перестройка инвестиционного процесса . . .	58
А. Шанидзе — Основные принципы разработки целостной системы планирования . . .	67

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

В. Москаленко — Развитие экономического механизма основного звена производства . . .	79
В. Захаров — Плановое управление снижением трудоемкости . . .	83
П. Гречишников — Составительность и планомерность . . .	96

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Е. Блюнов — Ускорение НТП и перестройка ценообразования . . .	99
---	----

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

М. Тараканов — Отраслевой и территориальный аспекты развития промышленности региона . . .	106
---	-----

ЭКОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

Н. Веледонинов — Экономические проблемы рационального использования недр . . .	111
--	-----

ЧИТАТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ

А. Квас — Производственные возможности: методы определения и показатели . . .	115
М. Куликовский, Н. Саватарева, П. Школьников — По поводу иерархического соотношения роста производительности труда и заработной платы . . .	117
А. Беляков, А. Гарнов — Основные иерархии средств производства . . .	121

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

М. Ракин, В. Минаев — Экономические методы в программно-целевом планировании и управлении . . .	124
С. Сильвестров — Особенности управления экономикой в социалистических странах . . .	126
ТЮКОВ Василий Стратеевич . . .	128

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

З. Коровина,

д-р экон. наук,
профессор Донецкого государственного университета

Замена административно-волевых методов управления экономическими стала настоятельной необходимостью и не вызывает сомнений. Однако содержание последних все еще трактуется по-разному. Нередко они отождествляются с принципами хозрасчета (самоокупаемостью, самофинансированием, самостоятельностью) либо с формами организации производства (государственными, арендными и кооперативными предприятиями). Не отрицая важности принципов хозрасчета и форм организации следует отметить, что они могут функционировать как в условиях преимущественно административных, так и преимущественно экономических методов управления. На наш взгляд, при социализме экономическим можно называть лишь те методы, которые с помощью соответствующих рычагов, показателей, способов планирования, оценки и стимулирования воздействуют на материальные интересы коллективов и отдельных личностей с целью достижения высших конечных результатов. Экономические методы по своей сущности должны создавать такие условия, при которых административное вмешательство в хозяйственную деятельность было бы не только нецелесообразно, но и невозможно.

Безусловно, переход на экономические методы не самоцель. Как указывалось на юньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС: «концепция перестройки управления имеет своей целью переориентировать экономический рост с промежуточных на конечные, социально значимые результаты, на удовлетворение общественных потребностей, всестороннее развитие человека, превратить научно-технический прогресс в главный фактор экономического роста, создать надежно действующий противозатратный механизм»¹.

Конечным результатом деятельности для любого трудового коллектива является выпуск продукции (осуществление услуг), удовлетворяющей общественные потребности. Причем, как говорилось на XXVII съезде, главным будет не вал, а количество, ассортимент и качество товаров, то, что и нужно людям². Однако в условиях истощения природных ресурсов и их дорожания, сокращения возможностей привлечения дополнительной рабочей силы и действия других факторов увеличение объемов выпуска той или иной продукции может быть осуществлено, как правило, только при уменьшении соответствующих затрат и резкого повышения эффективности производства на основе ускорения научно-технического прогресса, ликвидации всех потерь.

По содержанию и способам формирования можно выделить несколько подходов (вариантов) к экономическим методам управления.

¹ Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 25—26 июля 1987 года. М.: Политиздат, 1987. С. 46.

² Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. М.: Политиздат, 1986. С. 36.

Это прежде всего новый хозяйственный механизм, базирующийся на нормативах распределения прибыли и государственных заказах. Это свободный, ничем не стесняемый рынок, основанный на гибкости и подвижности цен и их тяготении к состоянию равновесия между спросом и предложением. Изложенный в данной статье метод управления с использованием систем научно обоснованных, отраслевых, прогрессивных нормативов себестоимости продукции, нормативов оплаты по результатам труда, платы за ресурсы, штрафных санкций и т. д. Прежде чем перейти к сути наших предложений, остановимся немного на двух первых подходах.

Для насыщения рынка товарами и удовлетворения потребительского спроса, резкого повышения эффективности производства и качества продукции наиболее настоятельно в последние годы предлагается свободный, ничем не управляемый рынок. Целесообразность этого доказывается тем, что экономическая жизнь веками строилась на базе рынка, т. е. свободного движения спроса и предложения, прямых договорных отношений между поставщиком и потребителем, гибкости и подвижности цен и их тяготении к состоянию равновесия между спросом и предложением. Возможности рыночной экономики иллюстрируются в первую очередь на примере развитых капиталистических стран с их обилием качественных товаров и высоким благосостоянием. Отсюда делается вывод, что и для нашей экономики спасение в подлинном, ничем не стесняемом рынке. Правда, при этом, как правило, опускается, что ему присущи стихийность, кризисы, безработица. Нередко вообще отрицается объективная необходимость централизованных начал в управлении (в частности, в процессах планирования и ценообразования).

Внедрение любых новых методов, показателей, систем требует предварительных теоретических разработок и определения способов их реализации. Применительно к неуправляемому рынку его сторонники пока в основном ограничиваются призывами и ссылками на Запад. Эти ссылки, если к ним приглядеться повнимательнее, не очень убедительны. Ведь там периодически наступают кризисы, имеет место массовая безработица, в результате миллионы людей лишены куса хлеба, являются лишними, что, естественно, неприемлемо для социалистического общества. Кроме того, в двадцатом веке капитал монополизировал целые отрасли и сферы деятельности (и не только в отдельно взятой стране, но и в мировом капиталистическом хозяйстве; до 80% промышленного производства, 50% внешней торговли). Эти монополии достаточно жестко регулируют правила рыночной деятельности (сферы влияния, квоты, цены и т. д.). Следовательно, и на Западе рынок в чистом виде уже нет.

Представляется, что механическое перенесение свободного рынка из условий капитализма в социализм повлечет в нашей стране напряженность на потребительском рынке, сделает экономику неуправляемой, приведет к хаосу (примеры негативных последствий подобных мер давала практика некоторых братских стран). Такое утверждение обусловлено целым рядом причин. Прежде всего наличием острейшего дефицита многих потребительских товаров, особенно продовольственных, монопольным положением производителя и бесправия потребителя. Это вызывает бесконтрольное и значительное увеличение денежных выплат отдельным категориям и группам населения (кооператорам, арендаторам, работникам научно-исследовательских институтов и прочих организаций), резкий рост цен.

Переход к стихийному (неуправляемому) рынку, и даже внедрения его отдельных элементов, только усилит данные тенденции, что прак-

тически происходит в настоящее время³. Причем после кратковременной видности «достатка» из-за снижения покупательской способности значительной части населения неизбежно произойдет возврат к дефициту, поскольку выпуск продукции в натуральном измерении не расширится⁴.

Все вышесказанное не означает, что вообще рынок не нужен. Без сомнения его следует всесторонне развивать, но не путем вакханалии цен, а с помощью централизованного управления, налаживая прямые связи потребителей и производителей, развертывая фирменную торговлю, устанавливая зависимость фондов стимулирования (прежде всего размеров заработной платы) непосредственно от увеличения выпуска высококачественных товаров и услуг, пользующихся спросом населения, повышая эффективность производства и формируя цены на базе общественно-необходимых затрат. Все это потребует значительной подготовительной работы и высококвалифицированных кадров.

Более значительным (и реальным) шагом на пути к экономическим методам управления является внедрение нового хозяйственного механизма, осуществляемого в годы текущей пятилетки. По этому поводу написано немало. Нам бы хотелось остановиться лишь на тех аспектах нового хозяйственного механизма, которые противоречат сущности экономических методов и во многом обусловили пробуксовку реформы.

За годы перестройки произошли определенные положительные сдвиги в развитии экономики, но все поставленные задачи решить не удалось. Более того, некоторые негативные процессы (такие, как дорожание товаров, исчезновение с прилавков хозяйственной продукции, спекуляция, инфляция и т. д.) даже усилились. Это объясняют многими причинами. Среди них «тихий» саботаж реформы бюрократией (из министерств, экономических ведомств) и их нежелание отказываться от административного вмешательства в деятельность предприятий, несовершенная система цен, подмена перестройки разговорами о ней, искание ее сути на местах, инерция в мышлении и практических действиях, половинчатость проведенных мер (связанная с отсутствием экономических условий для самоуправления, самопланирования, самофинансирования), отсутствие оптовой торговли средствами производства и конкуренции, диктат производителя над потребителем и т. д. В соответствии с извлеченными причинами высказываются и рекомендации по исправлению положений: ликвидировать министерства, пересмотреть, а точнее резко повысить цены, тарифы на товары и услуги, отказаться от контроля над ценами, расширить сферу договорных цен и т. п.

Несомненно, перечисленные причины оказали значительное отрицательное влияние на функционирование нового хозяйственного механизма. Однако исследования убеждают в том, что реформа не идет прежде всего из-за неадекватности содержания самого механизма хозяйствования и его неадекватности не на достижение высших конечных результатов, а на высокую прибыль и заработную плату.

³ Так, некоторое ослабление контроля за повышением заработной платы, нелегальной продукцией и ценами особенно во продуктах и услугах кооперативов привело к значительным негативным явлениям на потребительском рынке и возникновению социальной напряженности.

⁴ Примеров этому немало. Так, в 1923 г. трестам было предложено принять все меры для получения избыточной прибыли. Они повысили цены на свою продукцию в 2-3 раза, что привело вместо «гиперинфляции» к условному «взрыву сбыта». Высокие цены за товары извлекались на потоку платежеспособности. Такая политика была осуждена на XIII партийной конференции. Был сделан вывод, который важен и для нашего времени: не следует давать право устанавливать цены тем, кто заинтересован в их повышении. Так стоит ли повторять это тут? Ни экономике, ни благосостоянию людей от ничего, кроме вреда, не даст.

Суть нового хозяйственного механизма составляют нормативное распределение прибыли (дохода) между бюджетом, министерством и предприятием, нормативы платы за ресурсы и госзаказ. Разработка экономических нормативов исключительно сложная и трудоемкая проблема. Но при создании нового хозяйственного механизма ее неоправданно упростили. За основу при расчете нормативов был взят показатель прибыли, а в качестве способа формирования нормативов принят базовый метод (суммы соответствующих отчислений, заложенные в пятилетнем плане, разделены на плановую прибыль).

Исследования убеждают в том, что ни показатель прибыли, ни базовый метод не соответствуют содержанию экономических методов управления, поскольку образованные таким путем нормативы не стимулируют достижение высоких конечных результатов. Наоборот, они ориентируют коллективы на борьбу за получение выгодных им нормативов, выпуск высокоприбыльной продукции, на завышение цен.

Вопросы показателя планирования и оценки деятельности всегда были и будут в центре любого хозяйственного механизма. Для того, чтобы объективно оценить работу коллектива, принять напряженные планы и в соответствии с конечными результатами произвести оплату труда, надо правильно измерить его достижения. Поэтому не случайно в 60—70-х гг. показатель хозяйственной деятельности были предметом широких обсуждений и дискуссий. В нашей промышленности проходили экспериментальную проверку и применялись разные показатели планирования, оценки и стимулирования коллективов предприятий (валовая, товарная, реализованная и чистая продукция, нормативная стоимость обработки; рассчитанные на их базе показатели эффективности производства — производительность труда и фондотдача; а также сумма прибыли и рентабельность продукции). Причем долгие годы все недостатки планирования и оценки связывали только с недостатками показателей измерения. После длительных дискуссий в основном было доказано, что ни один из известных (применяемых и предлагаемых для внедрения) показателей не может объективно характеризовать достижения коллективов предприятий из-за искажающего влияние на их уровень и особенно темпы прироста производственных факторов (сдвигов в номенклатуре выпускаемой продукции и структуре производства, изменений в ценах и т. д.).

Прибыль — один из важнейших показателей измерения (планирования и оценки) деятельности предприятий, призванный характеризовать эффект хозяйствования. Но как показал анализ⁵, именно на него оказывают наибольшее искажающее влияние производственные факторы. Так, на Яснонаевском машиностроительном заводе выпускают проходческие комбайны 4ПМ-2М (экспериментальный) и 2КВ. У первого себестоимость на 18% выше, но при этом он в 13,6 раза дает больше прибыли на 1 руб. затрат, т. е. его примерно во столько же раз выгоднее производить. Это означает, что незначительное изменение номенклатуры выпускаемой продукции может дать при прочих равных условиях существенный рост или снижение суммы прибыли. Подобная разнородность⁶ при ориентации на прибыль ведет к увеличению дефицита и обострению потребительского спроса.

⁵ Корюков З. П. Эффективность производства, новой техники, капитальных вложений. М.: Экономика, 1980. С. 56—130.

⁶ Разнородность продукции не является случайным фактором, она объективно обусловлена в связи с разной структурой производственного процесса и, соответственно, себестоимости продукции. Если же к этой фактору добавить нарастающую тенденцию завышения цен (на новую продукцию без улучшения ее качества, за продукцию, реализованную по договорным ценам, а т. д.), то увеличение суммы прибыли в целом по предприятию не только объективно не отражает достигшей коллектива, но и существенно искажает их.

Не умаляя значения прибыли для функционирования экономики и ее важности как источника формирования бюджета, фондов технического, социального развития и стимулирования, следует отметить, что для социалистического общества далеко не безразлично, за счет чего получена высокая прибыль: то ли в результате снижения себестоимости продукции, то ли путем завышения цен и вымывания дешевого ассортимента. Поэтому, на наш взгляд, показатель прибыли нецелесообразно использовать в качестве основы при разработке нормативов распределения вновь созданного общественного продукта между обществом и коллективом.

Желанием избавиться от затратного механизма хозяйствования, как известно, были продиктованы ликвидация министерств и создание совнархозов в конце 50-х гг. Этот же мотив стал стержнем экономической реформы 1965 г. Ту же цель преследовали меры, принятые по совершенствованию управления народным хозяйством в 1979 г. Этого же мы пытаемся достичь в настоящее время переходом на самофинансирование и самоокупаемость. Однако затратный механизм после первых проблемных побед над ним вновь возродился в полной силе (каждый раз при этом росли цены). Подрезать корни, питающие затратный характер экономики СССР, нужно, по нашему мнению, не косвенным путем, т. е. применением тарифов, а прямым — строгим нормированием и учетом затрат на производство конкретной продукции.

Второй недостаток новых методов хозяйствования обусловлен применением несовершенного способа формирования нормативов распределения прибыли исходя из пропорций, сложившихся в базовом периоде, а также заданий и расчетов пятилетнего плана. В силу этого каждому предприятию были устанавливаемы частные (дифференцированные) нормативы распределения прибыли, которые учитывали лишь достигнутый в прошлом каждым коллективом уровень. На величину нормативов не влияли ни степень напряженности плановых заданий, ни размеры неиспользованных резервов, ни прогрессивность ресурсов, выделенных государством данному предприятию, ни номенклатура выпускаемой продукции. Причем министерствам разрешалось устанавливать дифференцированные (по каждому предприятию) нормы платы за производственные фонды и нормативы отчислений от прибыли в бюджет и фонды социального развития. Вполне естественно, что сформированные подобным образом нормативы не создали у трудовых коллективов, перешедших на новые условия хозяйствования, материальной заинтересованности ни в увеличении выпуска пользующейся спросом продукции и улучшения ее качества, ни в повышении эффективности производства.

Важно также и то, что предприятия, которые в предыдущие годы смогли добиться значительных объемов единовременных затрат на социальную-культурное развитие и уже имеют высокую обеспеченность социальными благами (санаториями, домами отдыха, жильем, пионерскими лагерями), вновь получили высокие отчисления на их расширение. Те же предприятия, у которых социальная инфраструктура была слаба, снова получили мало отчислений (низкий норматив) на ее создание.

Третий существенный недостаток нового хозяйственного механизма — отсутствие действенных стимулов ускорения научно-технического прогресса. Ускорение НТП — стратегическое направление социального-экономического развития страны и важнейший источник повышения эффективности промышленного производства. Внедрение новой техники (технологии) — процесс непростой. Заранее трудно с достаточной точностью определить сроки, необходимые финансовые, материальные и трудовые ресурсы, эффект. «Какой бы совершенной конструкции машина не вступала в процесс производства», — отмечал К. Маркс, — при ее

употреблении на практике обнаруживаются недостатки, которые приходится исправлять дополнительным трудом⁷.

При ориентации хозяйственной деятельности предприятий на получение высокой прибыли (особенно сверхплановой) трудовым коллективам невыгодно ни применять, ни изготавливать новую технику. Естественно, что в условиях современной научно-технической революции такой механизм обречен на провал. Для создания материальной заинтересованности в ускорении научно-технического прогресса, т. е. в увеличении объема внедрения принципиально новой техники, сокращения сроков ее внедрения и повышении эффективности, необходимо ввести в хозяйственную практику соответствующие экономические нормативы, рычаги и стимулы, ориентирующие на высокие результаты.

Отрицательное влияние на результаты хозяйствования и дееспособность нового хозяйственного механизма оказывает устаревшая система учета, отчетности и контроля как за результатами деятельности предприятий в целом, так и особенно за эффективностью научно-технического прогресса. В действующей системе бухгалтерского учета и статистической отчетности нет ни показателей, ни форм учета и отчетности количественного влияния внедрения новой техники (и соответственно затрат на нее) на конечные результаты деятельности. Оценка и премирование работы по этому направлению осуществляется за так называемый условно-годовой экономический эффект от внедрения новой техники. Именно это позволяет при наличии значительных фактически убытков и длительных сроков ее освоения показывать высокий, хотя и «бумажный» эффект и выплачивать за него премии. Такой учет создает видимость благополучия, а чуждые активные действия по повышению эффективности огромных затрат на науку и технику.

Поэтому одной из важнейших задач перестройки хозяйственного механизма должно быть создание такой системы учета и контроля (в том числе в области внедрения новой техники), которая бы на базе сокращения количества форм и показателей позволяла вести строгий, объективный учет и контроль за объемом выпускаемой продукции в натуральном выражении, принимая во внимание степень ее полезности, динамику ее роста, затраты на ее производство (в сравнении с возможным уровнем, рассчитанным для условий функционирования прогрессивной техники, технологии и организации производства); учет уровня и темпов роста эффективности производства и влияния на них непроизводственных факторов.

Центральным звеном, сердцевиной экономических методов управления должна стать целостная система нормативов. Новый хозяйственный механизм тогда будет по содержанию экономическим и окажет стимулирующее влияние на достижение высших конечных результатов и рост эффективности (без приказов сверху и субъективного вмешательства), когда он будет построен на системе прогрессивных норм и нормативов. На июньском (1985 г.) Советании в ЦК КПСС по вопросам ускорения научно-технического прогресса указывалось на то, что следует завершить переход в планировании на нормативные методы и при определении затрат, и при формировании заданий по эффективности и удовлетворению общественных потребностей. «Переход на нормативные методы...», говорилось на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС, — позволяет наиболее полно реализовать присущие социализму объективные предпосылки единства интересов общества, коллективов и отдельного работника⁸.

⁷ Маркс К. Энгельс Ф. Соч. Т. 24. С. 196.

⁸ Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 25–26 июня 1987 года.

В решениях партии и правительства по коренной перестройке управления экономикой были определены основные направления перехода на нормативные методы. Отмечалось, что нормативы призваны создать такие экономические условия деятельности предприятий, при которых последним выгодно искать пути наиболее эффективного удовлетворения спроса, роста производства, активно внедрять достижения научно-технического прогресса. Указывалось также на несомненность с новым хозяйственным механизмом полнотой установления нормативов по исходной базе, дробление их по годам, статьям расходов, подмену заданиями по объему⁹. К сожалению, на практике эти условия не соблюдаются.

Чтобы экономические методы эффективно выполняли возлагаемые на них функции, нормативы должны отвечать определенным требованиям. Они должны быть научно обоснованными (разрабатываться исходя из потенциальных возможностей, заложенных в элементах процесса производства в условиях функционирования современной технологии, техники и организации производства), объективными (отражать экономические процессы, затраты и результаты без искажающего влияния непроизводственных факторов), едиными и стабильными (построенными по одному принципу и не изменяться в течение определенного периода¹⁰).

В отличие от внешних нормативов, разработанных для производственно-организационных условий каждого предприятия (или их группы), когда выгодно занижать базовый уровень и скрывать резервы, единые отраслевые нормативы должны быть прогрессивными, чтобы каждый коллектив (и работник) был материально заинтересован в изыскании путей наиболее эффективного удовлетворения спроса, роста производства, в активном внедрении достижений научно-технического прогресса. И до тех пор, пока такие нормативы не будут созданы и повсеместно применены, народное хозяйство не сможет извлечь из груза затратного механизма, низкой эффективности, эгоистического стремления производителей и торговля получить незаработанную прибыль.

Система прогрессивных, единых, долговременных нормативов должна характеризовать три аспекта хозяйствования: производственную деятельность, обязательные коллектива предприятия перед обществом и распределительные отношения между работником, коллективом, обществом. Для ее создания требуется предварительное решение целого ряда проблем. Первая из них связана с определением оптимального количества и состава нормативов, необходимых для эффективного функционирования экономических методов управления. Вторая обусловлена потребностью выбора объективных показателей для разработки нормативов, свободных от искажающего влияния непроизводственных факторов. Третья включает обоснование способов (методов) формирования количественного уровня нормативов, которые бы позволили не приспосабливаться к достигнутому уровню хозяйствования каждого предприятия или их группы (с имеющимися потерями и резервами), а выявлять и рассчитывать прогрессивную величину нормативов в условиях современной техники, технологии и организации производства.

Для управления производственной деятельностью необходимо разработать и внедрить нормативы эффективности производства и новой техники, использования производственных мощностей, затрат (зарплата

⁹ О коренной перестройке управления экономикой // Сборник документов. М.: Политиздат, 1986. С. 63.

¹⁰ Сейчас бесспорно, как правило, пятилетие, хотя объективно величина периода должна зависеть от сроков мирального старения техники и уровня организации производства.

то- и материальности) и научно обоснованные цены (как главный экономический норматив). Регулировать выполнение обязательств перед обществом целесообразно с помощью нормативов платы за выделенные предприятию основные фонды, материальные, трудовые и природные ресурсы, нормы амортизации, а также обоснованные нормативы штрафных санкций за нарушение обязательств перед потребителями и обществом и за загрязнение окружающей среды. Распределительные взаимоотношения между работником, коллективом и обществом следует устанавливать и контролировать посредством нормативов формирования фондов производственного, научно-технического и социального развития, оплаты труда.

Многие из указанных нормативов существуют. Однако многие способы их формирования от достигнутого уровня требуют изменения. Часть из необходимых нормативов (в том числе эффективности производства и санкций за загрязнение окружающей среды) отсутствует, их требуется создавать.

Дееспособность хозяйственного механизма зависит в первую очередь от его возможности влиять на эффективность производства, т. е. от наличия в нем соответствующих нормативов, которых в действующем механизме нет. Без них практически невозможно объективно оценить не только эффективность хозяйствования, но и обоснованно определить размер оплаты по результатам труда, распределить созданный общественный продукт между обществом и коллективом. В настоящее время именно нарушение соответствия роста фонда оплаты (и средней зарплаты) с ростом объема потребительских товаров и эффективности производства (в том числе производительности труда) привело к всплеску инфляционных процессов. Этого бы не произошло, если бы формирование фонда оплаты было непосредственно связано с количеством и качеством выпущенной продукции в натуральном измерении, с эффективностью производства.

Общезвестно, что без высокого уровня эффективности производства и постоянного его роста невозможно ни расширенное воспроизводство, ни развитие науки и техники, ни оздоровление экономики, ни повышение благосостояния народа, ни выполнение важнейших социальных программ (по здравоохранению, пенсионному обеспечению, образованию и т. д.). Однако этой очень важной проблеме в стране практически не уделялось должного внимания, особенно в последние двадцать лет. Различные технические, организационные и природные преобразования производились, как правило, любой ценой с огромными, часто завышенными, затратами. Результаты такого хозяйствования привели к низкой эффективности производства, которая в несколько раз отстает от ее уровня в развитых капиталистических странах, к предпринимому состоянию экономики.

Причины низкого уровня и темпов роста эффективности производства многочисленны. К ним относятся ориентация экономики (в том числе и на уровне предприятий) не на максимальное удовлетворение спроса и повышение эффективности производства, а на количественные, стоимостные, валовые показатели; некомпетентность управления; увеличение дорогостоящих мероприятий по преобразованию природы и проектами века. Главная же причина — применение устаревшего, недееспособного, не соответствующего целям и задачам развития экономики хозяйственного механизма.

К сожалению, новый, вводимый в текущей пятилетке хозяйственный механизм в этом отношении ничуть не лучше предыдущего. Он не формирует достаточных стимулов для повышения эффективности производства, удовлетворения потребительского спроса, ускорения НТП. Более того, он создает условия для реализации эгоистических интересов предприятий в ущерб общенародным. В нем нормативы эффектив-

ности подчинены нормативам распределения прибыли, величина которой не может, как неоднократно отмечалось в печати, объективно характеризовать эффективность производства.

Как показали исследования, для объективного измерения эффективности производства оказываются пригодными только лишь удельные показатели и соответственно нормативы, рассчитанные на единицу каждого вида выпускаемой продукции — себестоимость (как обобщающий измеритель эффективности использования всех затрат), трудо-, материало- и фондоёмкость изделий (характеризующие эффективность использования каждого из видов ресурсов).

Себестоимость — один из важнейших инструментов противозатратного механизма: чем она ниже, тем выше эффективность производства. Отражая в денежной форме все затраты живого и овеществленного труда на единицу каждого вида продукции, себестоимость является единственным экономическим показателем, который полно и достоверно характеризует суммарную эффективность использования материально-сырьевых, топливно-энергетических, трудовых, финансовых ресурсов и основных производственных фондов. К тому же на нее оказывают исключающее влияние непрямозатратные факторы, в том числе структурные сдвиги в номенклатуре изделий. Использование этого показателя не только для разработки прогрессивных нормативов, но и в качестве директивного и фондообразующего позволило бы установить прямую зависимость затрат (включая заработную плату) от конечных результатов производства. Он может поставить надежный заслон тенденции роста текучих затрат и соответственно оптово-отпускных цен на единицу продукции (с учетом ее качества).

Кроме того, себестоимость продукции является единственным показателем, который может широко и объективно использоваться для межзаводского сравнительного анализа и оценки уровня эффективности хозяйствования. Сегодня ни один из стоимостных показателей — ни прибыли, ни рентабельности, ни производительности труда не могут ответить на вопрос: какой из заводов, даже одноклассных, работает эффективнее, а какой плохо, поскольку их рост может быть достигнут за счет завышения цен и выпуска выгодных изделий. Себестоимость же способна однозначно характеризовать реальную, фактическую эффективность любых мероприятий технического и организационного характера, любых затрат и вложений. Внедрение новой техники, техническое перевооружение и реконструкция, изменение организационных форм управления (арендный подряд, кооператив), междунормальное сотрудничество, новый хозяйственный механизм могут быть объективно оценены по их влиянию на снижение себестоимости конкретных видов выпускаемой продукции.

Несмотря на отмеченные достоинства показателя себестоимости и большой положительный опыт его применения в промышленности, в настоящее время ему не уделяется должного внимания (начиная с 1965 г. он систематически теряет свои позиции). Причины этого известны. Прежде всего, это обусловлено затратной направленностью функционировавшего (и,апроче, и вводимого) хозяйственного механизма, когда многие предприятия, используя привычную силу своих руководителей и припрятывая резервы, добивались снижения плановых заданий и стремлении «полюбопытнее получить и поменьше отдать». Благополучие таких предприятий связано с «экономичкой захапкой»¹¹, когда значительные централизованные капиталы

¹¹ «Экономика захвата» еще более развита в настоящее время. Чем выше можно обмануть рост фонда оплаты в ПНП и КД в 3–10 и более раз без соответствующего увеличения выпуска конечной продукции, т. е. без реального скачка в создании новых технологий и видов техники, значительного повышения эффективности производства у их партнеров. Пока же это только «бульварная» игра в трудно угаываемые и неопровер-

ные вложения, фонды оплаты, социального развития были получены без связи с эффективностью производства, а следовательно, за счет других коллективов. Объективность и противозаказность показателя «себестоимости» делала его неприемлемым в период застоя, да и в настоящее время — при ориентации экономики на получение высокой прибыли и фонда оплаты.

Самое сложное в процессе создания нормативов себестоимости (и нормативов затрат) — обоснование методов или способов формирования их количественного уровня. Известно несколько способов: базовый, опытно-статистический, по проектным данным, расчетно-аналитический и др. Самый распространенный метод — базовый, при котором норматив (норма) устанавливается на уровне величины показателя, фактически достигнутой на отдельном предприятии (их группе или в среднем по отрасли) в базовом (отчетном) году. Данный метод на протяжении последних двух десятилетий усиленно критикуется, так как он ориентирует коллектив на свой, достигнутый в прошлом уровень, включающий все потери и непроизводительные затраты; заинтересовывает в сокрытии резервов, в разработке ненапряженных планов. Однако он продолжает применяться. Так, для разработки нормативов распределения прибыли во вновь введенном хозяйственном механизме был использован все тот же базовый метод.

Аналогичны базовому — опытно-статистический и по проектным данным новых предприятий методы расчета нормативов. Только в этих случаях для разработки нормативов берутся данные за несколько прошедших лет, а также по проектам новых предприятий. Сохраняя недостаток базового метода, они к тому же несколько более сложны, поэтому широкого распространения не получили.

Для установления цен многие годы использовали среднеотраслевую себестоимость продукции отчетного периода. Считалось, что, поскольку она формируется при средних общественно-нормативных условиях производства, то тем самым отражает средние общественно необходимые затраты живого и овеществленного труда. Однако норма себестоимости, построенный на такой базе, прогрессивен лишь для отстающих предприятий, а для передовых он регрессивен, является данью перекрестной величине.

На наш взгляд, необходимо изменить сам способ формирования нормативов себестоимости (и затрат) и, соответственно, цен, оторвать их от устаревшей базы, т. е. от фактической себестоимости, достигнутой в прошлом (на заводе, группе предприятий или в целом по отрасли), и ориентировать их на оптимальные затраты, которые возможны на данном этапе развития производительных сил. Предлагается разрабатывать единые для отрасли, долговременные (на 5 лет) нормативы на основе той себестоимости, которая должна быть в условиях функционирования современной технологии, техники и организации производства без включения в нее имеющих место в настоящее время потерь (именно это позволит объективно отразить общественно необходимые затраты живого и овеществленного труда). Такие нормативы будут прогрессивными для каждого коллектива, поставят предприятия в одинаковые условия вне зависимости от достигнутого (стартового) уровня и при соответствующей системе стимулирования создадут заинтересованность в непрерывном росте производства и эффективности на основе ускорения научно-технического прогресса. Техника их разработки несложна: из достигнутой на передовых заводах себестоимости необходимо исключить выявленные потери и резервы, которые могут

быть использованы при внедрении современной техники и высокой организации производства.

Данные нормативы себестоимости следует разрабатывать с применением расчетно-аналитического метода на базе межзаводского сравнительного анализа себестоимости и используя необходимую информацию передовых отечественных и зарубежных предприятий. Причем, на наш взгляд, эту работу можно проводить только под руководством Госплана СССР и его институтов с передачей в их распоряжение соответствующих отделов и лабораторий отраслевых НИИ.

Против нормативов себестоимости нередко выдвигается возражение, что из невозможности рассчитать из-за чрезвычайной широты номенклатуры продукции, выпускаемой в народном хозяйстве (12—25 млн. позиций). В настоящее время это не является серьезным препятствием: созданы быдотрастующие ЭВМ, имеется большое количество специалистов (только ученых-экономистов 100 тыс. чел.) в экономических ведомствах и институтах. Да и единичные и частных норм и нормативов разрабатывается в сотни раз больше: каждое предприятие утверждает нормы расхода сырья, материалов, энергии на конкретный вид продукции. Более того, переход на нормативы себестоимости уменьшит объем экономической работы в несколько раз и избавит предприятия от ненужной системы учета. К тому же эту работу можно проводить без дополнительных затрат одновременно с подготовкой новых цен.

Возражения, выдвигаемые против отраслевых прогрессивных нормативов себестоимости, связаны еще и с тем, что разрабатывать для производства с прогрессивной техникой и технологией, они кажутся нереальными не только для отстающих, но и средних предприятий. Данное возражение резонно, однако оно снимается, если планирование, оценку и стимулирование осуществлять по степени приближения к высокому нормативному уровню. В этом случае нормативы оказывают стимулирующее воздействие на коллективы предприятий, так как материально заинтересовывают их в достижении высоких конечных результатов и повышении эффективности производства.

К проблеме формирования прогрессивных нормативов себестоимости непосредственно примыкает проблема разработки отпускных цен, так как по трудовой теории стоимости та и другая базируются на методах обоснования общественно-необходимых затрат живого и овеществленного труда на производство конкретной продукции. Следует отметить, что вопросы ценообразования очень сложны и, главное, очень болезненно воспринимаются населением.

Среди специалистов сейчас немало сторонников повышения цен в добывающих отраслях промышленности и в сельском хозяйстве. Необходимость этого обосновывается высокими фактическими затратами в указанных отраслях и, соответственно, их убыточностью. Сторонники повышения цен утверждают, что в данных отраслях действующие цены занижены, поскольку не учитывают ухудшения горногеологических и природных условий, огромных дотаций на технику, удобрения, комбикорма и т. д. Безусловно, в ценообразовании немало перекосов, и требуется пересмотр цен с целью приближения их к общественно-необходимым затратам (в том числе для учета «...нормативной стоимости оценки потребительских свойств продукции и сочетания интересов поставщика, потребителя и народного хозяйства в целом»¹²). Однако предложения о значительном (в 2—3 раза) повышении цен на продукцию добывающих отраслей промышленности и сельского хозяйства вы-

¹² Копин А. Пересмотр основных цен на промышленную продукцию // Плановое хозяйство. 1988. № 10. С. 92.

зывают сомнение, обусловленное результатами выполненного анализа фактической себестоимости продукции, темпов ее роста и резервов снижения на предприятиях ряда отраслей и, в частности, химической и угольной промышленности, черной металлургии, машиностроения; в этих отраслях систематически и значительно, кроме химической, растут цены. Часть исходных данных на начало двенадцатой пятилетки, использованных при этом анализе, приведена в табл. 1.

Таблица 1

Данные о себестоимости 1 т угля
в некоторых горно-геологических условиях
по шахтам Донецкой области

Шахты и допустившие	Год ввода в эксплуата- цию	Себесто- имость 1 т угля, руб./т	Горно-геологические условия			Кальку- ляцион- ные затраты
			средне- дегидро- усовая мощность пласта, м	макси- мальная глубина забоя работы, м	протяже- ние гориз. выработок, м	
Краснолиманская	1958	12,44	2,25	780	87 526	5
Ботюк-Донецкая	1943	47,90	2,21	654	43 167	2
Имена XXV съезда КПСС	1951	24,79	0,12	782	135 501	6
Имена А. Стаханова	1974—1978	19,87	1,76	1140	159 168	10
Имена А. Скочникова	1975	35,68	1,77	1194	79 656	9
Имена А. Засядко	1959	26,38	1,27	1115	97 510	7
Трудовская	1941	18,68	1,78	1050	78 193	7
Центральная	1943	22,53	1,21	810	90 889	7
Красногвардейская	1945	35,48	1,20	910	62 420	5
Южно-Донецкая № 3	1965	44,61	1,27	824	34 773	5
Имена Т. Дамитрова	1916—1946	35,23	1,10	830	110 348	6
Имена В. И. Ленина	1955	23,35	1,12	731	83 384	11
Имена Т. Шевченко	1944	32,01	0,73	291	40 855	6
Петровская	1926—1945	47,17	0,78	563-830	153 329	17
Лядвеня	1908—1949	39,97	0,76	500	132 362	14
Кировская	1933—1944	68,70	0,94	866	83 419	8
Имена газеты «Правда»	1908—1980	51,57	0,86	480-515	109 322	11

Известно, что угольная промышленность страны, особенно Донбаса, многие годы убыточна. Например, в Донецкой области ее убыточность выросла за последние 10—12 лет в 8 раз (несмотря на неоднократное повышение цен). Между тем в области имеются эффективно работающие шахты, приносящие не одно десятилетие значительную прибыль.

При анализе мы сгруппировали шахты области в соответствии со средними горно-геологическими условиями (мощность пласта, глубина разработки, протяженность горных выработок и т. д.). Оказалось, что себестоимость 1 т угля в каждой группе раздвинулась от 1,5 до 4 раз, а во всем шахтам — почти в 6 раз. За последние 12 лет при снижении мощности пласта и глубины разработки на 10—15% и росте зольности до 42% себестоимость увеличилась в 1,5—2,0 раза.

В таких условиях устанавливать цены в соответствии со среднорасовой фактической себестоимостью нецелесообразно, так как это только закрепит установившуюся тенденцию систематического роста себестоимости и цен. Для повышения эффективности производства и снижения убыточности уместно было бы изучить и использовать передовой опыт. Но уж очень долгое время был надменным и привлекательным «легкий» путь снижения убыточности и роста прибыли за счет повышения цен. Поэтому шахты и заводы ряда отраслей до самого последнего времени продолжали доказывать его необходимость. Они зна-

ют, что чем выше затраты, тем больше дотации и ближе очередное повышение цен. И так может быть до бесконечности.

В процессе анализа было выявлено, что средняя заработная плата, наличие социальных благ (дома отдыха, санатории, профилактории) и выделение средств на финансирование социально-культурного, жилищно-бытового и даже технического развития ни в старых, ни в новых условиях напрямую не связаны с уровнем себестоимости. На высокоприбыльной Краснолиманской шахте, где себестоимость ниже, а производительность труда в 2—3 раза выше, чем у других коллективов, среднемесячная зарплата на 7—42% ниже, чем на ряде убыточных шахт. Однако она, не в пример убыточным, не обеспечена ни санаториями, ни домами отдыха.

Анализ убеждает, что основным направлением снижения себестоимости (и цен) и повышения эффективности производства должно быть ускорение научно-технического прогресса, более рациональное использование действующей техники, улучшение организации производства и труда (в частности, ликвидация бесхозяйственности и потерь). До тех пор, пока цены будут устанавливаться на базе высокой фактической себестоимости, непрерывно будут расти и себестоимость, и сами цены. Единственный путь создания научно обоснованных нормативов себестоимости и цен — выявление действительно общественно-необходимых затрат на производство конкретных изделий, которые могут иметь место лишь при условии использования прогрессивной техники и высокой организации производства. Рассчитывать и данные нормативы, и цены необходимо на базе межзаводского сравнительного анализа однородных видов продукции с выявлением потерь и непроизводительных затрат.

Аналогичный анализ требуется провести и при определении цен на мясо, молоко, другие продовольственные и промышленные товары. Имеющийся практический опыт позволяет утверждать, что высокая себестоимость и цены в добычающих отраслях, машиностроении, сельском хозяйстве в преобладающей степени обусловлены огромными потерями, бесхозяйственностью, наличием резервов, которые при действующем хозяйственном механизме выгоды предприятиям. Ссылка на высокие цены в развитых капиталистических странах (например, на уголь и мясо), необидительна хотя бы потому, что заработная плата там в несколько раз выше, а значит и цены, как денежное выражение затрат живого и общественного труда, должны быть соответственно выше.

Наряду с нормативами себестоимости необходимы нормативы выпуска продукции в натуральном выражении, удовлетворяющей конкретные общественные потребности. А для этого должны устанавливаться прогрессивные, единые, долговременные нормативы использования производственных мощностей. Расчет последних следует вести по основному технологическому оборудованию (такие используя межзаводской сравнительный анализ). Разработка таких нормативов дело несложное, они широко использовались в 50—60-х гг. В паспортах машин всегда указывались и технические параметры и производительность за единицу времени — час, смену. Эти данные следует дополнить нормативами внутрисменных и целосменных простоев на технические останки и ремонт (исходя из информации передовых предприятий). Пользуясь рассчитанными указанным образом нормативами выпуска продукции, можно будет обоснованно устанавливать размер госзаказа на нее.

Нормативы эффективности новой техники включают нормы продолжительности и затрат на ее создание и освоение, а также коэффициенты соотношения эффективности новой техники в сравнении с аналогом.

Этот коэффициент определяется отношением себестоимости и цены в расчете на ее производительность по новой и старой технике. Нормы продолжительности и уровня освоения проектных мощностей разработаны и утверждены в 1985 г. Однако пока в хозяйственной практике они не используются. Это обусловлено вводом на готовых к нормальной эксплуатации объектов, что в условиях действующего (и предыдущего) хозяйственного механизма выгодно и коллективам промышленных предприятий, и строительным организациям, и их вышестоящим органам. Поэтому необходимо установить жесткий контроль за применением данных норм, осуществлять премирование только за сокращение нормативных сроков и затрат освоения.

Показатели затрат на производство единицы продукции — трудо- (зарплато-), материало- и фондоемкость единицы продукции являются составными элементами себестоимости. Они целесообразны как вспомогательные нормативы для объективного расчета фонда зарплаты, потребности в материалах и основных производственных фондах в прямой зависимости от количества, номенклатуры и качества выпускаемой продукции.

Для определения трудоемкости (и зарплатоемкости) методики расчета разработаны еще в 60-х гг., правда, применяются они только на предприятиях ряда отраслей промышленности. Фонд заработной платы, при наличии показателя зарплатоемкости продукции, рассчитывается умножением ее величины на количество выпущенной продукции. При использовании этого показателя никакие укрупнения заводов не создадут нынешних прецедентов, когда увеличение фонда оплаты и средней заработной платы обгоняет соответственно рост объема продукции и производительности труда, так как зарплатоемкость (трудоемкость) тесно связывает увеличение фонда заработной платы с ростом количественной продукции в натуральном измерении.

Нормы амортизации и нормативы платы за фонды должны устанавливаться как единые для всех отраслей промышленности в зависимости от среднегодовой стоимости и сроков службы каждого вида основных фондов. При определении нормы платы за трудовые ресурсы требуется исходить из общих затрат общества на обучение и образование и средней продолжительности работы человека в общественном производстве. Часть этих отчислений следует направлять в местный бюджет, часть — в государственный.

Нормативы экономических (штрафных) санкций за нарушение обязательств по поставкам продукции, за отравление окружающей среды должны формироваться исходя из общих размеров убытков, нанесенных потребителю и населению. Если коллектив не выпустил продукцию из-за недопоставок ему сырья или полуфабрикатов и получил убытки, они должны быть полностью возмещены поставщиком. Если завод или шахта отравляют воздух, воду, то эти коллективы должны оплатить все затраты на восстановление природных условий. В Донецке, например, в настоящее время металлургический завод и находящийся в городе шахты сделали воздух в городе вредным для населения (жители задыхаются от их «эффетивной» деятельности). Однако ни завод, ни шахты не горят, не тратят деньги на очистительные и природоохранные сооружения. При этом они выплачивают значительные средства в виде премий из фондов стимулирования своим работникам, строят для них жилье и базы отдыха. Настало время экономическими методами заставить эти коллективы либо защищать окружающую среду от очистки выбросов, либо полностью оплачивать ее восстановление.

Нормативы формирования фонда развития производства, науки и техники целесообразно разрабатывать исходя из остаточной стоимости основных фондов по их видам (рабочие машины и оборудование,

здания, сооружения и т. д.), нормативных сроков службы, установленных моральных сроков службы рабочих машин и оборудования, фактического возраста оборудования и степени изношенности.

Для формирования фонда оплаты необходимы два норматива. Один — для фонда заработной платы — на базе прогрессивных нормативов зарплатоемкости (трудоемкости) каждого вида продукции, другой — для фонда премирования — в зависимости от снижения себестоимости продукции. Имеет смысл установить норматив роста заработной платы за каждый процент снижения себестоимости (как в 50-х гг.), равный удельному весу заработной платы конкретных категорий персонала (зарплатоемкости) в общей себестоимости продукции.

Нормативы формирования фонда социально-культурного развития и жилищного строительства стоит определять, учитывая действующие нормативы обеспечения жильем и базами отдыха и степени фактической обеспеченности предприятий этими социальными благами. Нельзя исходить, как это делается при разработке данных нормативов в настоящее время, из величины указанного фонда, предусмотренной в плане на двенадцатую пятилетку. Высокий норматив должен устанавливаться для эффективно работающих предприятий, но не получающих достаточных отчислений на эти цели в прошлом и не имеющих ни жилья, ни баз отдыха, ни детских учреждений. Коллективы, которым в прошлом выделялись значительные ассигнования на жилищное и культурно-бытовое строительство и потому достигшие высокого уровня обеспеченности ими, должны перечислять через централизованные фонды часть средств тем, кому раньше средств на данные объекты выделялось мало или не отпускалось совсем, например, предприятиям легкой промышленности.

Вышеизложенная система единых, прогрессивных, долгосрочных нормативов создаст экономические условия, вынуждающие предприятия выходить на необходимые, с точки зрения общества, объемы выпуска продукции, пользующейся спросом населения, уровнем эффективности и затрат, а также производить обоснованные отчисления и формировать фонды экономического стимулирования без вмешательства министерств и ведомств в интересы не только коллектива, но и всего общества.

Для оптимального использования данной системы нормативов, а следовательно, эффективного функционирования всего хозяйственного механизма необходимо установить централизованный учет и контроль за их соблюдением. Одновременно требуются действенные меры по наведению дисциплины и порядка во всех сферах деятельности. Особенно это касается неконтролируемого роста цен и размера оплаты определенных групп и слоев населения, инфляции, развития теневой экономики, увеличивающегося дефицита потребительских товаров (часть которого создается искусственно, путем припрятывания товаров и спекулятивной их продажи). Нарастание этих и других антисоциальных процессов и явлений обусловлено снижением действенности централизованного управления, ослаблением учета и контроля, использованием отдельными коллективами предоставленной им самостоятельности для удовлетворения своих эгоистических интересов, неспособностью хозяйственного механизма. Все это приводит в настоящее время к социальному расслоению общества, расширению социального неравенства и вызывает беспорядки (от забастовок до погромов).

Учитывая распространение негативных процессов и явлений, высказываются разные мнения с целью оздоровления экономики, прежде всего снижения напряженности в потребительском спросе. Предлагается: возвратиться к административно-приказной системе управления; изыскать средства для массовой закупки потребительских товаров за

Таблица 2

Характеристика напряженности плановых заданий по добыче горной массы, ее себестоимости и степени их выполнения

Годы	Объем добычи горной массы		Себестоимость горной массы	
	План к отчету предыдущего	Отчет фактический к плану	План к отчету предыдущего	Отчет фактический к плану
1975	-	112,4	-	97,80
1976	87,5	114,9	99,43	94,75
1977	82,3	107,4	99,28	99,12
1978	96,9	100,6	106,79	99,46
1979	96,1	103,8	109,34	99,33
1980	96,3	108,3	105,95	96,31
1981	92,8	110,1	132,92	98,84
1982	96,7	135,2	106,89	96,03
1983	85,3	135,9	103,98	93,78
1984	76,4	132,1	110,13	92,98
1985	84,3	131,8	103,40	93,72

рубежом; создавать совместные предприятия; разрешить предприятиям продажу товаров на Запад; установить контроль за ценами на детский, молодежный ассортимент и ассортимент для пенсионеров; усилить рабочий контроль за деятельностью торговли, общественного питания, кооперативов и т. д. Каждая из этих мер решает определенный круг вопросов, но в целом, на наш взгляд, положение не изменит.

Так, возвращение к административно-приказным методам управления не только нецелесообразно, но и невозможно. Они давно изжили себя и не соответствуют современным условиям развития. Их недостатки значительно превалируют достоинств. Кроме того, пресса нанесла массированный удар по министерствам и ведомствам, приписав весь их аппарат к бюрократам и антиперестроечникам. Да и в чистом виде в последние две пятилетки эти методы практически не применялись. Анализ показал, что многие крупные предприятия угольной промышленности, черной металлургии и машиностроения давно реализуют принципы самопланирования и самостоятельности, подавляя своей мощью права министерств и промышленных объединений. К сожалению, нередко самостоятельность используется для удовлетворения их эгоистических интересов, в частности, для получения ненапряженных планов. Занижая контрольные цифры министерств, многие из исследуемых заводов (в 45% случаев) и шахт (в 80% случаев) сами для себя устанавливали планы ниже достигнутого в отчетном году уровня и «успешно» их перевыполняли с выплатой значительных премий. Весьма показательной иллюстрацией этого служат данные по одной из «передовых» шахт Донецка (см. табл. 2).

Как видно из таблицы, занижение планов по сравнению с уровнем, достигнутым в отчетном периоде, с годами увеличивалось. Например, по объему добычи план был ниже отчета в среднем за год с 1975 по 1980 г. на 8,6%, с 1981 по 1985 г. на 12,8%, а по себестоимости угля был выше достигнутого уровня соответственно на 4,2 и на 11,5%. Перевыполнение плана по добыче составило 7,9 и 27,6%, а по снижению себестоимости — 2,18 и 5,13%. Причем за исследуемый период себестоимость 1 т выросла на 40,9% (с 27,9 руб. до 39,38), оптово-опускная цена — на 62,0 (с 20,47 до 33,24), среднегодовая заработная плата подzemных рабочих — на 42,1 (с 4030 до 5730), промышленно-производственного персонала — на 54,8 (с 3980 до 6144 руб.), объем добычи на 42,8, а

выработка на 1 трудящегося (в тоннах) снизилась на 43,7%. За это время горно-геологические условия ухудшились по глубине разработки на 18,8%, по мощности пласта — на 24,6, по протяженности горных выработок — на 7,8%.

Выделение государством средств на импорт потребительских товаров не сможет оказать сколько-нибудь долговременного положительного влияния на снижение напряженности потребительского спроса. К тому же импортные товары и продукты распределялись (и продолжают распределяться) неравномерно как по регионам, так и по слоям и социальным группам. Значительная их часть, прежде чем попасть к потребителю, проходит через руки различных дельцов и спекулянтов, подпитывая и расширяя базу теневой экономики. Поэтому необходимо развивать сельское хозяйство, легкую промышленность, производство бытовой техники и другие отрасли этой сферы, наводить порядок в торговле.

Можно было бы продолжить рассмотрение вышеперечисленных предложений. Но это не изменит главного вывода — только высокопроизводительный труд всего народа способен в короткие сроки оздоровить экономику. И в этом плане, несмотря на возникающие трудности, ни в коем случае нельзя отступать от принятого стратегического курса — разрабатывать и повсеместно внедрять экономические методы управления. Недостатки нового хозяйственного механизма не должны дезориентировать принятую научно обоснованную стратегию перестройки. Очень важно, чтобы уже сделанные в период перестройки ошибки признавались и устранялись. Следует помнить замечание В. И. Ленина: «...что в новом, необыкновенно трудном деле надо уметь начинать сначала несколько раз: сначала, уперлись в тупик — начни сначала, — и так десять раз переделывать, но добьешься своего...»¹².

¹² Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 82.

Встреча за «круглым столом»

ОБУВЬ...

П. А. Игнатовский (главный редактор журнала «Плановое хозяйство»). После острых обсуждений на первом Съезде народных депутатов наступило время для взвешенного, конструктивного подхода к комплексным проблемам, которые волнуют общество. Одна из них, наиболее жизненная, — проблема обуви. Если бы удалось так решить ее, пока хотя бы в тех количественных пределах, которые имеем, но изменить ассортимент, поднять качество, народ это сразу бы заметил, оценил, и таким образом была бы внесена частичная разрядка в экономическую и социальную обстановку.

Редакция журнала решила провести такую встречу, чтобы взвесить состояние и возможности наращивания производства обуви. Разговор у нас должен быть открытый и деловой.

Сколько обуви производится?

В. Д. Орлов (зам. нач. сводного отдела товаров народного потребления, легкой промышленности, услуг и торговли Госплана СССР). Обеспечение обувью населения страны нельзя пока назвать удовлетворительным. Об этом свидетельствуют и пустые полки обувных магазинов, и большие очереди за молодой обувью, когда она появляется в продаже. Производство обуви в стране в 1988 г. составило около 820 млн. пар, или примерно 3 пары на душу населения.

И тем не менее обуви не хватает. Иногда спрашивают, почему у нас такое положение с обувью, ведь в США, например, ее выпускается значительно меньше, чем у нас. Нужно учитывать, что США большую часть потребленной обуви импортирует, создав специализированное ее производство в других странах. Например, на Тайване для США изготавливается около 800 млн. пар.

К. А. Карягина (зам. начальника Главтестильшейбыторга Министерства торговли СССР). Давайте посмотрим, какую обувь получает наша торговля. Абсолютные цифры далеко не полностью характеризуют состояние обеспечения населения обувью. Для этого надо знать структуру, ассортимент выпуска. Он складывается из производства кожаной обуви, резиновой, домашней, спортивной и из заменителей кожи. И один вид обуви не может и не должен заменять другой. Так вот, кожаной обуви мы производим только 370 млн. пар, домашней — 164 млн. пар, спортивной — 40 млн. пар. Но из 370 млн. пар кожаной обуви более 50% — это детская обувь. Иначе говоря, все взрослое население остается лишь около 170 млн. пар, а потому и не удивительно, что заявки торговли на кожаную обувь удовлетворяются немногими более полными — на 60%.

Я полагаю, что в статистических сборниках Госкомстата СССР следует публиковать подробные данные о структуре производства обуви в стране, чтобы население располагало такой информацией.

В. Д. Орлов. В соответствии с долгосрочными соглашениями мы импортируем обувь из ряда социалистических стран и некоторых капиталистических. Всего в 1987 г. нами на внешнем рынке было закуплено 134,6 млн. пар обуви, в том числе 72,8 млн. пар кожаной. Таким образом, потребление на душу населения в текущем году составит 3,3 пары. Но необходимо иметь в виду, что за обувь мы расплачиваемся сырьевыми ресурсами, что не может нас не тревожить.

Как известно, многие покупатели не удовлетворены ассортиментом и качеством отечественной обуви. И на то есть серьезные основания. Головной выпуск модельной обуви сократился по сравнению с 1985 г. на 28 млн. пар. За эти годы значительно увеличилось производство детской обуви, что позволило существенно улучшить удовлетворение соответствующих потребностей, но зато выпуск женской обуви уменьшился на 3 млн. пар, а по сравнению с 1980 г. — на 10 млн. пар. А ведь запросы женщины наиболее разнообразны, им требуется и большее количество обуви, кроме того, необходимо учитывать и прирост населения.

В. Р. Мельков (зам. министра легкой промышленности РСФСР). Наиболее острая ситуация с обувью в республике сложилась в 1983 г., когда было произведено предприятиями отрасли только 311 млн. пар. Положение усугублялось и тем, что начал сокращаться импорт.

В отрасли были сильно изношены основные производственные фонды, социально-бытовые условия неудовлетворительные. Особенно плохое положение сложилось на Урале, в Сибири, на Дальнем Востоке. Там вообще десятки лет не строились новые предприятия и не реконструировались старые.

Завышенные, необоснованные планы не выполнялись отраслью практически на протяжении 20 лет, что резко ослабило заинтересованность в работе. Увеличилась текучесть кадров, это еще более усложняло положение дел в отрасли.

Для исправления столь критического положения были приняты меры по ускорению реконструкции предприятий, сокращению текучести кадров. И сейчас ситуация резко изменилась к лучшему. Мы перевооружили ряд предприятий в центральной части республики, а также в Нижнем Тагиле, Тюмени, Омске, Иркутске. Всего в республике в 1988 г. произведено 333 млн. пар обуви, а за пять месяцев этого года прирост составил 4 млн. пар. Если раньше до 70% предприятий не выполняли планы производства, то сейчас — только пять таких фабрик.

В 1983 г. в обувной промышленности прибыль составила всего 160 млн. руб. Этих денег, конечно, было недостаточно для развития производства. В 1988 г. в результате улучшения работы отрасли, а также изменения условий хозяйствования прибыль возросла до 367 млн. руб., в текущем году она составит, очевидно, около 450 млн. руб. Это уже совершенно другие возможности для наращивания производства и повышения его качественных показателей.

Улучшению качества и увеличению производства обуви будет способствовать и то, что в последнее время мы стали более широко распространять положительный опыт как советских, так и иностранных предприятий. Стали строить фабрики «под ключ», создавать совместные с иностранными фирмами предприятия.

Г. А. Абрашвили (начальник планового отдела Московского торгового промышленного объединения «Заря»). Наше объединение выглядит достаточно благополучно. В индивидуальной швейцарии темпы роста производства составили 10, а двенадцатилетнему возрасту до 15%.

Из общего объема производства (29,5 млн. пар) более 18 млн. — это кожаная обувь, детская составляет более 50%, модельная — 18%, утепленная — 20%. Это гораздо выше средних показателей по отрасли. Объем производства детской обуви увеличился в текущей пятилетке на 3 млн. пар, обуви для пожилых — на 25%, молодежной — на 37%.

Залог наших успехов — то, что объединение технически перевооружало, вводило новые мощности на протяжении нескольких пятилеток, т. е. практически до перехода на новые условия хозяйствования мы перенесли фабрики «Заря», «Свобода», ряд других, поэтому были уверены, что с заданиями справимся.

Сколько нужно обуви и какой?

В. Д. Орлов. По ситуации в магазинах пока еще незаметны перемены в обувной промышленности. Слишком много накопилось проблем, которые нельзя решить за короткий период. Но условия для наращивания производства есть, их необходимо всемерно использовать.

Прежде всего следует определить — сколько нам нужно обуви, чтобы удовлетворить спрос. Если исходить из рациональных норм потребления и учитывать половозрастной состав населения страны, то, по нашим расчетам, требуется примерно 1 млрд. 100 млн. пар обуви.

Предстоит расширить ассортимент и решить проблему выпуска особо модной обуви. В самое ближайшее время будет полностью обеспечена потребность в детской обуви. Численность детей в составе всего населения составляет 27%, а доля детской обуви в общем выпуске — более 45% (в 1988 г. 370 млн. пар). В этом году предполагается изготовить 375 млн. пар, а в 1990 г. — 385 млн., в результате будут полностью удовлетворены заявки торговых организаций на детскую обувь.

К. А. Каранин. Крайне важный вопрос, на мой взгляд, это — обеспечение необходимой обувью, особенно детской, каждой республики. Если посмотреть статистику, то увидим, что объем производства обуви по регионам очень различается. Так, на каждого жителя республики сегодня производят: в Армении — 6,1 пары, Молдавии — 5,2, Эстонии — 4,6, Белоруссии — 4,3, Латвии — 4,1, на Украине — 3,7, в Грузии и Азербайджане — 3,4, Литве — 3,3, Киргизии — 2,7, РСФСР — 2,6, Казахстане, Узбекистане, Таджикистане — 2,1, Туркмении — 1,6 пары. Это вызывает значительные перевозки продукции. Кроме того, население из одних республик едет в другие специально за обувью. Конечно, нельзя оставлять всю выпускаемую в регионе обувь на месте. Важно учитывать и психологию людей. Человек, побывав в Москве, считает, что из столицы надо обязательно привезти обувь. Последнюю обувь нужно адекват в необходимом количестве в самих республиках. В особенности это касается детской обуви.

В. Р. Мелихов. Положение с детской обувью в РСФСР сейчас изменяется к лучшему. Если в 1983 г. отрасль производила 138 млн. пар, то к концу пятилетия предусматривалось 168 млн., т. е. примерно 4,5 пары на одного ребенка. Но уже в этом году заявки Минторга СССР составила 175 млн. пар, и мы обязаны ее выполнить.

Когда получим нужное количество и что для этого необходимо?

В. Д. Орлов. Положение в обувной промышленности пусть не так быстро, как нам хотелось бы, все же меняется к лучшему. Это позволяет уже сейчас четко определить сроки, когда потребности населения будут полностью удовлетворены. По детской обуви это, очевидно, — 1990 г., а в целом по всем видам обуви — 1993 г. Конечно, это не легкая задача, она требует объединения усилий всех, кто связан с изготовлением этой продукции. Только на первый взгляд она кажется простой. В одной из бесед с итальянскими промышленниками я услышал: «Вы научились делать космические ракеты, зато мы научились делать хорошую обувь». Нам нельзя забывать, что нормальное обеспечение населения товарами первой необходимости, в том числе обувью, — это не только эко-

номическая, но и крупная социальная и политическая проблема. Именно она характеризует жизненный уровень народа, способствует улучшению морального климата, показывает возможности общественного строя.

Е. Б. Быховский (зам. министра легкой промышленности СССР). По расчетам специалистов, рациональная норма потребления обуви на человека в год с учетом климатических и географических особенностей нашей страны составляет 4,25 пары (без валяной и резиновой обуви). Удовлетворяются потребности в обуви в целом на 79,5%. В последние годы основное внимание уделялось увеличению выпуска детской обуви и в основном ликвидировав ее дефицит, но остается острой проблема увеличения производства обуви для разных категорий взрослого населения страны, объем выпуска которой практически все последние годы сохранялся на одном и том же уровне. Прежде всего необходимо увеличить выпуск высококачественной хромовой обуви, примерно на 150 млн. пар в год.

Для наращивания объема производства требуется создать дополнительно 165—170 млн. пар производственных мощностей, резко улучшить техническое оснащение отрасли. Министром СССР разработана и осуществляется комплексная программа развития кожевенно-обувной отрасли. Однако ее выполнение сдерживается из-за отсутствия необходимых мощностей у строительных организаций и нехватки современного оборудования отечественного производства. Для технического перевооружения действующих обувных предприятий правительством выделены дополнительные валютные средства, закуплено высокопроизводительное современное оборудование, отдача от которого будет получена уже в будущем году.

Эффективный путь быстрого наращивания производственных мощностей — строительство предприятий силами иностранных фирм «под ключ». Введенные в действие в 1987 г. три обувные фабрики, построенные на таких условиях, в 1988 г. изготовили 4,5 млн. пар, и в бюджет было перечислено от всех видов деятельности 74 млн. руб. при сметной стоимости строительства 91,5 млн. руб. Закупка же по импорту партии обуви, соответствующей годовой мощности одной фабрики (2 млн. пар), обошлась бы стране в сумму, равную стоимости ее строительства, но ведь фабрика будет работать продолжительный срок. Недавно подписаны контракты на создание еще десяти фабрик по выпуску высококачественной, конкурентоспособной обуви.

Серьезными проблемами являются неудовлетворительные качество и ассортимент материалов для производства обуви, а также недостаточные высокие квалификации и стабильности производственных коллективов. Как показывает опыт работы совместных предприятий, можно относительно быстро стабилизировать коллективы, поднять квалификацию работников и их заинтересованность в результатах своего труда за счет материального поощрения. Что же касается обеспечения промышленности современными материалами, то это сложная задача, решение ее требует преодолеть отставание в развитии соответствующих смежных отраслей, а следовательно, капитальных вложений и времени.

Существенно сдерживает развитие обувной промышленности не обеспеченность отечественными химическими материалами. Практически каждая пара обуви выпускается с применением импортных химических материалов, в том числе обувь с самым прогрессивным методом крепления низа прямым литым (а это 80 млн. пар в год высококачественной мужской, женской и детской обуви), вся обувь на формованных подшоках (еще 130 млн. пар). Не хватает химических материалов и для производства и отделки натуральных хромовых кож, а это сказывается на их качестве.

Госплан СССР поддержал предложения Минлегла СССР о приоритетном развитии обувной и смежных отраслей промышленности, имея

этого не хватает, причем иногда наши же советские предприятия, как говорится, подставляют нам ножку. Получив право выходить на междунациональный рынок, некоторые директора вместо выполнения плана внутренних поставок стремятся прежде всего «заработать» валюту. Они снабжают сырьем зарубежные предприятия, а у нас останавливаются фабрики при остром дефиците кожи. Разве это государственный подход?

Г. А. Абрашина. Советом недавно мы вынуждены были остановить на несколько часов конвейер на одной фабрике, поскольку не поступила подкладка. Нередко приходится работать прямо с «кожес». Разве можно в этих условиях добиваться высокого качества?

В. Д. Ораов. Весьма неблагоприятную роль в обеспечении предприятий кожевенным сырьем сыграл бывший Госгоспром СССР. Все заготавливаемое сверх плана кожевенное сырье остается в его изловчих организациях. Они могут продавать это сырье за валюту на внешнем рынке. Конечно, на первый взгляд выход на мировой рынок можно было бы только приветствовать, но в действительности дело поставлено очень плохо. Эти организации не имеют опыта внешней торговли: продают сырье по низким ценам, а кожевенные товары нашему государству приходится покупать за валюту по высоким ценам. В условиях острого дефицита на кожевые его продажа на внешнем рынке должна осуществляться на лицензионной основе под контролем Мингоспрома СССР и Госплана СССР. А вообще-то для нашей же пользы кожевенное сырье должно перерабатываться в готовые кожи для полного удовлетворения потребностей своих обувных предприятий. Необходимо для этого в ближайшее время реконструировать старые кожевенные заводы и ввести новые мощности по переработке кожевенного сырья, с тем чтобы уже к 1993 г. полностью отказаться от закупки конъюнктуры на свободную валюту. Необходимо преодолеть негативное отношение к кожевенным заводам местных органов власти, которые считают эти производства экологически неблагоприятными и поэтому нередко выступают против их создания и расширения. Опыт работы таких заводов в Курске, Вознесенске, Рязани, пос. Гатово Минской обл. свидетельствует о том, что при правильной организации и соответствующей технологии это производство может быть вполне «чистым» и высокоэффективным.

Нарращивание производства обуви могло бы идти более быстрыми темпами, но строительные организации не выполняют планы по строительству и реконструкции предприятий. Иногда новое оборудование не вводится своевременно в эксплуатацию. В то же время имеют место случаи, когда долгое время пустуют производственные помещения, поскольку поступление оборудования задерживается. С ликвидацией Мингоспрома выпуск необходимого оборудования был возложен на ряд оборонных отраслей, однако они не смогли быстро перестроиться, и сейчас обувная промышленность испытывает серьезные затруднения.

За три года текущей пятилетки не введено мощностей на производство 35,6 млн. пар. Были предприятия срочные организационные и технические меры, в результате удалось несколько исправить положение. Однако мощности для выпуска приблизительно 25 млн. пар в текущей пятилетке не будут введены.

Госплан СССР совместно с Бюро Совета Министров СССР по социальному развитию обратились в правительство с просьбой выделить средства для развития кожевенно-обувной промышленности. Правительство за счет государственного кредита эту просьбу удовлетворило.

Хотелось бы надеяться, что наша сегодняшняя встреча будет способствовать решению некоторых проблем обувной промышленности, ускорению ее развития и достижению поставленных перед ней целей.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

МИРОВАЯ И СОВЕТСКАЯ ЭКОНОМИКА НА ФИНИШЕ XX ВЕКА

Р. Белоусов,

д-р экон. наук, профессор

Одна из особенностей развития советской экономики состоит в том, что с каждым десятилетием она все теснее и глубже переплетается с мировой экономикой. Постоянное усиление взаимовлияния науки, культуры и технологии, а вместе с тем и образа жизни всех народов имеет устойчивый, объективный характер. Поэтому, моделируя перспективу народного хозяйства СССР на 90-е гг. и начало XXI в., следует внимательно и трезво проанализировать процессы, происходящие в мире, и выявить не только сложившиеся тенденции, но и обширные качественные сдвиги, произошедшие в 70—80-е гг. и которые, по всей вероятности, заявят о себе во весь голос на рубеже двух столетий.

Опыт показывает, что плановые работники должны хорошо знать прошлое, системно анализировать настоящее. Но главное заключается в том, чтобы не просто прогнозировать, а активно воздействовать на будущее, т. е. не потерять целенаправленный стратегический подход к обновлению довольно сложных социально-экономических отношений в нашей стране. Здесь не поможет привычная экстраполяция, за которую многие держатся как за путеводную нить в сложном и запутанном лабиринте противоречивых событий, структурных сдвигов, дефицита ресурсов и времени. Человечество вступило в такой бурный, переломный измененный период, что держаться за нить экстраполяции не только невозможно, но даже опасно, поскольку она уведет от магистральной дороги движения мировой цивилизации.

Начало нового длительного исторического цикла

Обновление и перестройка — явления интернациональные. Уже являющиеся достаточно фактическим материалом, чтобы говорить о революционном начале нового длительного цикла в истории человечества, который по социально-экономическим и политическим последствиям можно приравнять к аграрной революции, прошедшей 6—7 тысячелетий назад, и промышленной революции XVIII—XIX вв.

Современная научно-производственная революция охватила прежде всего технологию, т. е. систему функционирующих производственных сил. В свою очередь, она базируется на пяти «китах».

Во-первых, резко возросли масштабы научных разработок фундаментального и прикладного характера, массовых изобретений и других творческих достижений исследовательской, инженерной и конструкторской мысли. К рационализации и модернизации производства привлекаются широкие массы. Формируются мощные информационные системы, позволяющие концентрировать и оперативно использовать накопленный интеллектуальный потенциал для конкретных преобразований и умножения производительных сил.

Во-вторых, создан новый, очень важный и эффективный элемент

орудий труда — миниатюрные электронные устройства, дающие возможность непосредственно соединить технологический процесс с информатикой — систематизированными человеческими знаниями, накопленными в емкой памяти компьютеров. Сейчас в мире выпускается около 2 млрд. электронных запоминающих устройств. Каждое из них имеет тысячи чипов памяти на 1 м² площади. Это позволяет накопить в крошечном транзисторе огромную информацию. Так, в памяти небольшого процессора можно сохранить практически все сочинения Льва Толстого, но и это не предел. Считается возможным к 2000 г. создать новые виды микропроцессоров, по своей емкости в сотни и даже тысячи раз превосходящие соответствующие полезные свойства современных транзисторов. Электронные процессоры — одно из чудес науки и техники 70—80-х гг. Они внесли наиболее радикальные изменения в технологию, что резко повысило качество и производительность как физического, так и умственного труда.

В-третьих, разрабатываются и внедряются в широких масштабах качественно новые высокопроизводительные орудия труда, которые в сочетании с преимуществами электронных устройств позволяют внедрять новые технологии и более эффективно воздействовать на сырье и материалы. Они все чаще сами ведут обработку, сварку и сборку готовых изделий без непосредственного участия человека. Это станки и обрабатывающие центры, оборудованные компьютерными управляющими, роботизированные системы, роботы и манипуляторы, радиочастотного типа автоматизированные транспортные средства, лазерные, плазменные, радиационные и другие установки.

В-четвертых, получен ряд ранее неизвестных материалов, обладающих заранее заданными свойствами. К ним относятся новые виды керамики, композитов, световодов, химических соединений, металлических сплавов, в том числе обладающих сверхпроводимостью при относительно доступных температурах, а также новые емкие источники энергии.

В-пятых, качественные перемены в материально-технической сфере и технологии предъявляют новые требования кядру производственных сил и общественных систем — человеку. Речь идет не просто о высокой квалификации всех категорий работников, т. е. о накоплении соответствующих знаний и опыта, но и о резком повышении уровня общей культуры, включая систему ценностей и целевых установок человека, его отношение к труду, к другим людям, к природе, а также умение рационально использовать свои силы, способности и время. Структурные сдвиги и постоянные изменения в производстве предполагают творческий, инициативный подход к делу со стороны не только инженеров, техников, конструкторов, но и работников массовых профессий, не говоря уже о руководителях. Тем самым происходящие в технологии перемены все глубже воздействуют на социальную сферу жизни людей, т. е. на структуру и конкретные формы их общественных отношений.

Эффективная экономика, возникающая на современных технологиях, обуславливает рост благосостояния квалифицированной части населения развитых стран. Эти процессы взаимосвязаны. Высокая квалификация позволяет получить высокий экономический эффект, часть которого используется на улучшение условий жизни и повышение общей культуры работников, что, в свою очередь, воздействует на качество производственного процесса и готовой продукции.

Характерно, что за последние 12—15 лет материало- и энергоемкость национального дохода в развитых капиталистических странах снизилась на 30—50%. Механизм такой экономии имеет свою специфику, связанную с новыми технологиями и качеством. Речь идет не о механическом, прямом сокращении затрат, скажем, металла, энергии для кожи на производство какого-либо изделия с постоянными потреби-

тельными свойствами. На самом деле затраты даже увеличиваются, но еще больше меняется потребительная стоимость — качество готового изделия.

Эффективность — это соотношение качества и затрат.

$$Э = \frac{\text{потребительная стоимость (качество)}}{\text{стоимость (затраты)}}$$

Чтобы поднять эффективность, нужно увеличить абсолютные значения дробей. Здесь возможны два пути: один из них — снижение затрат при стабильном уровне общественной полезности товара, его качественной стороны. На первый взгляд это результативный и доступный способ ресурсосбережения. Однако такое впечатление обманчиво. Снизить удельный расход сырья можно только до определенного предела. Например, нельзя в течение 10—15 лет ежегодно сокращать расход кожи на пошив конкретных ботинок на 1,5%, иначе обувь уже не будет кожаной. А вот качество, особенно сложных технических изделий, можно улучшать практически беспрерывно. Это и есть главный путь повышения эффективности на перспективу. Причем чем сложнее изделие, тем выше возможная степень облагораживания исходных ресурсов энергии, сырья и материалов. Такое облагораживание, т. е. повышение потребительских свойств конечного продукта, достигается в результате интенсивной деятельности исследователей, разработчиков, конструкторов и технологов на базе постоянного совершенствования полезных параметров выпускаемого изделия.

В мировой практике цена имеет тенденцию движения за качеством. Дополнительные затраты отпадают от повышения качества и цены — создается экономический эффект, который реализуется в приросте чистого дохода и стимулирует постоянные нововведения, поиск достижений науки и техники, заставляет производителей постоянно заботиться о потребителях их продукции.

В процессе постоянного улучшения качества конечной продукции и ее себестоимости увеличивается доля затрат на науку и относительно снижается доля затрат на сырье, материалы, энергию. Иными словами, наукоемкие изделия сейчас являются наиболее качественными и эффективными. Поэтому расходы на науку обычно дают высокий эффект и наибольшую экономию ресурсов. Не случайно практически во всех развитых странах быстро растут ассигнования на исследования и разработки, в том числе на фундаментальные, так как это один из наиболее эффективных путей повышения экономической и социальной отдачи от общественного производства.

С наукой тесно связана система образования. Как уже отмечалось, достижения современной науки и техники может воспринять и реализовать только высококвалифицированный, культурный работник. В этой связи во всем развитом мире происходит коренная перестройка системы народного образования, подготовки и переподготовки квалифицированных кадров. Например, в Японии их подготовка, по существу, начинается в детских садах с четырех лет, в западных странах — с шести. Средняя школа делится на несколько ступеней, срок обучения достигает 10—12 лет, причем все более значительная часть выпускников идет в высшие учебные заведения.

На всех крупных фирмах для вновь поступающих на работу существует довольно жесткая система экзаменов. В то же время постоянно действует система повышения квалификации всех кадров. К учебным занятиям широко привлекаются ученые, ведущие инженеры, организаторы, другие специалисты, непосредственно связанные с данным производством. На повышение квалификации кадров, как правило, средства не жалуют. Это эффективный объект вложений капитала.

Серьезные изменения происходят также в организации и управле-

нии современным производством, ориентированным на высокое качество и эффективность. В крупнейших национальных и транснациональных корпорациях четко прослеживается линия на сочетание централизованного, очень жесткого управления с расширением самостоятельности и ответственности руководителей предприятий. При этом развитие идет в обоих направлениях.

Центральное правление корпораций прочно держит в своих руках разработку стратегии развития, т. е. определение главных направлений и масштабов структурных сдвигов в производстве, и общую техническую политику. В формировании последней прямо или косвенно участвует и государство. Все развитые страны, столкнувшись с очень острой конкуренцией на рынках высокотехнической продукции, увеличили расходы на науку и образование. Доля государственных затрат составляет 40–50% общей суммы использованных средств.

Как правило, речь идет о долгосрочных программах разработки принципиально новых видов продукции и технологий, эффект от которых может быть получен через 5–10 лет. Имеются в виду, например, создание компьютера пятого поколения — искусственного интеллекта, новых биотехнологий, методов использования ресурсов моря, космические программы и т. д. В их финансировании участвует государство. Однако его доля в таких затратах редко превышает 25–30%. К разработке программ привлекаются ведущие фирмы, финансирующие основную часть расходов на исследования. Через несколько лет они имеют приоритет в использовании полученных результатов.

Крупные фирмы ведут и собственные исследования, а также финансируют интересные их программы в технологических институтах и университетах. Так, известная японская фирма «Фанук» — ведущий в мире производитель роботов — примерно треть из 1700 занятых работников сконцентрировала в своих научных центрах.

Очень интересен подбор исследователей и разработчиков. Обычно все новые сотрудники со специальным средним или высшим образованием сначала занимают самые низкие должности. Через определенное время их переводят на новые места, чаще всего в других цехах. Таким образом, в своем продвижении по службе работники перемещаются не вверх, а как бы по горизонтали, знакомым на деле со всеми подразделениями фирмы. Через несколько лет он попадает в научно-исследовательский центр. Проработав здесь некоторое время и познакомясь с проблемами развития технологий и новой продукции, сотрудник фирмы, уже имея более высокий квалификационный уровень, вновь возвращается на производство и продвигается по горизонтали, из одного цеха в другой. Затем опять переводится в научный центр, где наиболее способные исследователи остаются на постоянную работу. Закономерно, что наука очень тесно и непосредственно связана с разработкой и освоением новой продукции, технология, со всем тем, что заботит фирму.

Следующая сфера прерогативы высших органов управления фирм — финансовая. Руководители предприятия, входящего в концерн, обычно имеют очень широкие полномочия, но они не располагают прибылью и амортизацией. Генеральный директор имеет право самостоятельно решить вопрос об использовании небольшой части накоплений (например, в пределах миллиона марок ФРГ) для капиталообразования, гарантируя не более чем 3-летний срок их окупаемости, т. е. не менее 33% эффекта. Однако, подобно саперу, он может ошибиться только один раз. Если капиталообразование, самостоятельно им осуществленное, не даст 33% экономии, генеральный директор на своей должности не останется, и он это знает.

Одна из важнейших функций управления корпорацией — назначение руководителей кадров на предприятия, в филиалах фирмы. Преследуется тенденция расширения самостоятельности и повышения ответ-

ственности генеральных директоров предприятий, входящих в корпорацию. Одновременно усиливается контроль за конечными финансовыми результатами их работы. Дирекция предприятия сама решает вопросы набора кадров, уровня заработной платы работникам, закупки сырья, заказов на оборудование. Самостоятельно устанавливает по договоренности с заказчиком или поставщиком цены, реализует продукцию, в ряде случаев покрывает рекламационными заявлениями корпорации, если выход более выгодный вариант с ценами или другими условиями.

Материальная ответственность и заинтересованность генерального директора предприятия определяются тем, что его доходы зависят в основном не от твердого оклада, установленного по соглашению с концерном, а от тек премий, бонусов и дивидендов на акции, которые он получает в зависимости от конечных результатов своей деятельности. По существу, руководители предприятий получают несколько окладов в год. Если правление концерна считает, что директор недостаточно эффективно работает, его лишают премии. Это означает, что он должен смеяться место работы.

Делая ставку на развитие самостоятельности и повышение ответственности крупных концернов, средних и мелких фирм, капиталистическое государство сохраняет в своих руках косвенные рычаги воздействия на экономику и заботится о том, чтобы рынок функционировал нормально, стратегически обеспечить устойчивость денежной системы, валютных курсов и цен. Не случайно в последние годы монетария (денежная) теория была господствующей, сменив кейнсианство, которое пропала теория была господствующей, сменив кейнсианство, которое пропала теория было активное вмешательство государства в экономику. Некоторые современные теории регулирования капиталистической экономики концентрируют внимание государственного управления прежде всего на финансовую (налоговую), денежную и кредитную системы. Крупные и средние капиталистические предприятия в развитых странах отчислят в государственный и местный бюджеты 50–70% всей получаемой прибыли, хотя государство, как правило, не вкладывает значительных средств в народное хозяйство. Деньги из госбюджета идут в основном на оборону, развитие социальной инфраструктуры, научные исследования, другие программы и управление.

Еще одно важное изменение в капиталистической экономике в последние годы связано с политикой привлечения рабочих и служащих к управлению предприятием. Наиболее развито это в японском менеджменте, где в ведущих фирмах широко распространена система так называемого пожизненного найма и культивируется идея «фирмы — общая семья». Речь идет о формировании работников, заинтересованных в высоких результатах не только на его рабочем месте, но и в фирме в целом. Идея подкрепляется конкретными делами. Так, руководители фирм обычно вкладывают значительные средства на развитие детских садов, домов отдыха, поликлиник, сауны. В крупных фирмах имеется значительный жилищный фонд, свои универсамы, где работники могут получить товары в кредит, со всякого рода скидками, льготами. Рабочего информируют о проблемах развития фирмы. Широко развито обращение руководителей к персоналу за советом, помощью в разрешении тех или иных возникших трудностей. В правлении крупных фирм ФРГ до 50% голосов принадлежит представителям коллективов, но в спорных вопросах голос генерального директора является решающим. Широко распространена практика участия работников в прибыли через систему мелких акций или нормативов отчислений от прибыли, дифференцированных в зависимости от стажа работы.

Меняются условия и организация труда. Рабочим предоставляется больше свободы творчества, хотя нагляднее это проявляется. Например, во многих японских фирмах конвейеры ликвидированы. Сборка осуществляется групповым методом, но все работают стоя. Японский

управляющий с удивкой объясняет, что, конечно, пожилому трудно провести весь день на ногах, но на рабочих местах фирмы занята только молодежь и она сама убеждалась, что, когда работают стоя, движения более разнообразны и в конечном итоге молодой работник меньше устает.

Новый цикл в развитии мировой цивилизации, связанный с революционным скачком в научных исследованиях, технологии и квалификации работников, повлек за собой противоречивые изменения в социально-экономических отношениях. Специализация развитых стран на производстве высококачественной наукоемкой продукции, а развивающихся на добыче сырья и топлива сопровождается все большей дифференциацией в уровнях жизни населения первой и второй групп стран. Дело в том, что на каждый доллар, цену марку, франк, полученных при реализации сырья или топлива, развивающиеся страны затрачивают вдвое больше труда и в 3–4 раза больше капиталовложений, чем развитые, на ту же денежную единицу, полученную от продажи наукоемкой продукции. К тому же многооттоная добыча сырья и топлива отрицательно сказывается на окружающей природной среде.

Стремление относительно молодых, но слабых в экономическом отношении государств как-то поправить дело и достигнуть равновесия в своих торговых и платежных балансах за счет увеличения экспорта сырья и топлива только увеличивает реальный дисбаланс внешнеэкономических связей. Попытки вырваться из этого замкнутого круга с помощью кредитов привели к созданию еще одной опасной петли, захлестнувшей их хрупкую экономику¹.

Характерно также, что внутри социальных структур самих развитых стран в последние 10–15 лет также возросли напряженность и конфликты, связанные с более резкой дифференциацией не только доходов, но и положений в обществе отдельных групп населения. В откровенных беседах представители различных слоев современного западного общества отмечают, что в последние годы жизнь стала более жесткой, интенсивно распространяется бездуше отношение к человеку.

Тот, кто имеет работу, а таких подавляющее большинство, живет в достатке. При этом следует отметить, что в развитых странах в 70–80-е гг. произошли серьезные изменения в структуре рабочего класса. Значительная его часть по уровню квалификации, культуры, доходов приблизилась к уровню работников умственного труда. Они обеспечивают высокое качество изготовления сложной наукоемкой продукции, т. е. практически реализуют эффект, заключаемый в новую модель или продукт исследователями и конструкторами, и получают за это соответствующее вознаграждение.

По-иному складывается судьба малоквалифицированных работников. Все большая их часть пополняет ряды безработных — отверженных современного капиталистического общества. Иногда подчеркивают, что они получают пособие, которое во покупательной способности не ниже, а даже выше заработной платы рабочих в социалистических странах. Но, во-первых, такое пособие получают не так просто и далеко не все. Во-вторых, лишняя часть рабочего места, человек, как правило, теряет свой гражданский, социальный статус — становится лицом второго и третьего сорта. Имея способности, силу, свободное время, он не может найти себе место в жизни. Не случайно, что среди безработных особенно высока доля алкоголиков, наркоманов, людей, опустившихся на социальное дно.

¹ В порядке исключения, опасаясь распространения «коммунистических режимов» на развивающиеся страны, Запад открывает некоторым из них частичный доступ к производству наукоемкой продукции, предоставляя при этом кредиты, соответствующую технологию и обеспечивая переподготовку кадров.

Другая социальная группа обездоленных в развитых капиталистических странах Запада — иностранные рабочие: турки, итальянцы, югославы, испанцы в Западной Европе, негры, мексиканцы, жители других латиноамериканских государств — в США. Их положение особенно бесправно и тяжело. Они вынуждены соглашаться на низкую оплату труда, на работу в неблагоприятных условиях, с большими перегрузками. Среди них особенно много безработных.

Таким образом, социально-экономическая модель, складывающаяся на современном этапе в капиталистических странах, несмотря на ряд их крупных достижений, не может служить бесспорным образцом. У нашего общества своя социально-экономическая система, свои судьбы, свой исторический путь, каким бы противоречивым и трудным он ни был.

Советская экономика на переходе от прошлого к будущему

Чтобы пойти в ногу с веком, т. е. с началом нового цикла в развитии мировой цивилизации, нашей стране объективно необходимы глубокие структурные сдвиги по всем областям народного хозяйства, и прежде всего в науке и промышленности. Речь идет о значительном ускорении в конечном продукте доли наукоемких изделий, освоении принципиально новых технологий. Для этого, в свою очередь, потребуются обновление и реконструкция почти всего действующего производственного аппарата, физический износ которого достиг 40%, а уровень морального износа еще выше. Актуальны и такие задачи, как формирование работника нового типа и соответствующего его образа жизни, коренная переподготовка специалистов и рабочих, реформа средней и высшей школы.

Такова перспектива, которую нельзя обойти стороной, ибо альтернативой будут отставание от общей мировой тенденции и угроза скатиться на положение страны, снабжающей мировое хозяйство трудовыми и капиталоёмкими топливом и первичными видами сырья. Сложность осуществления новых исторических задач состоит в том, что сегодняшняя социально-экономическая обстановка в стране не позволяет круто развернуть все имеющиеся возможности и ресурсы для их решения. За будущее цепляется тяжелый груз прошлого. Наложена острая, противоречивая ситуация.

Вот уже более 35 лет предпринимаются различные меры, чтобы добиться перехода в сельское хозяйство. Так, только за 1961–1989 гг. в эту отрасль направлено свыше 900 млрд. руб. капиталных вложений, огромное количество техники. Создано самое мощное в мире производство минеральных удобрений. Многократно увеличены денежные доходы крестьянства. Однако полезной отдачи до сих пор нет, и продовольственная программа остается нерешенной.

Такая же острая проблема с жильем, спрос на которое растет опережающими темпами по мере увеличения денежных доходов населения. Можно предположить, что в 90-е гг. степень напряженности жилищной проблемы достигнет ликового состояния. По своей социальной значимости и актуальности особое место занимает также задача резкого расширения социальной инфраструктуры в городах и селах — материальной базы просвещения, здравоохранения, пассажирского транспорта, связи, сферы отдыха и др.

Для практического осуществления структурной политики, сорентированной на включение народного хозяйства страны в бурный революционный процесс нововведений и технологического освоения достижений современной науки, а также на решение уже в ближайшие годы неотложных социально-экономических проблем, нужны огромные объемы

накоплений. Однако растущие неудовлетворенные потребности выдвигают встречные требования. Необходимы новые подходы к формированию планов капитальных вложений. Как отмечалось в докладе Н. И. Рыжкова на Съезде народных депутатов, в целях оздоровления финансового состояния страны в ближайшие годы придется приостановить или перенести на более поздние сроки выполнение ряда крупных проектов и решений по развитию некоторых отраслей и регионов. Этот процесс будет сложным и болезненным. Достаточно сказать, что предварительные расчеты показывают: только по отдельным крупным стройкам и объектам размеры инвестиций можно было бы снизить на 27 млрд. руб.

Складывается напряженная и противоречивая ситуация: с одной стороны, объективно необходимо значительное расширение инвестиционного процесса для обновления и модернизации сильно изношенных и устаревших основных производственных фондов, общая стоимость которых приближается к двум трлн. руб. (пусть к современным технологиям, качеству и эффективности обязательно проходит через обновление производственного аппарата). С другой стороны, дефицит госбюджета вынуждает сверять инвестиционные программы, ужесточая режим экономии практически во всех отраслях народного хозяйства. Преодоление этого противоречия — ключевая проблема для народнохозяйственного планирования на ближайшие пятилетие.

Решить ее можно следующим образом. Известно, что на успешное осуществление капитального строительства воздействуют пять основных факторов: наличие соответствующих финансовых ресурсов, технологического оборудования, строительных материалов, мощностей строительных-монтажных организаций и четкое управление инвестиционным процессом. На ближайшие годы намечено сократить только источники финансирования за счет госбюджета. Однако такое сокращение, по-первых, реально перекрыть собственными средствами предприятий, на счетах которых, включая остатки фондов материального стимулирования, на 1 июля 1989 г. было сосредоточено около 250 млрд. руб. Возможен даже определенный перевод таких средств как внутри отдельных отраслей, так и между ними путем купли-продажи акций предприятий, создания ассоциаций, консорциумов и т. д. Во-вторых, для финансирования жилищного строительства и сооружения объектов социальной инфраструктуры (санаториев, пансионатов, домов для престарелых и т. д.) следует значительно шире привлекать средства населения с учетом того факта, что вклады в сберкассы составляют свыше 300 млрд. руб. Кроме того, известно, что немалые суммы денег хранятся в так называемых «кубышкишках». Часть этих средств также можно и нужно вовлечь в круг оборота фондов с помощью продажи ценных облигаций, акций и других ценных бумаг. В-третьих, целесообразно провести в жизнь ранее принятые решения о том, чтобы почти полностью заменить кредиты банкам безвозмездное государственное финансирование капитальных вложений.

Дополнительным источником финансирования инвестиций выступают смешанные предприятия. К обычным займам зарубежных банков следует прибегать только в крайних случаях, так как внешний долг СССР (34 млрд. руб.) уже приблизился к опасной черте.

Таким образом, если умело подойти к поиску дополнительных финансовых ресурсов, то их можно найти в таких объемах, которые перекроют сокращение средств, необходимых в связи с мероприятиями по оздоровлению государственных финансов. Сложнее, пожалуй, обстоит дело с материальным обеспечением этих ресурсов, прежде всего высокопроизводительным оборудованием, в том числе электронным.

Еще на совещании в ЦК КПСС в июне 1985 г. по вопросам ускорения научно-технического прогресса Госплан СССР, другие централь-

ные органы критиковались за то, что они, «на словах отдавая должное роли машиностроения, на деле же в течение длительного времени не выделяли для его развития достаточных средств»². Тогда же было признано необходимым и первоочередным порядке реконструировать само машиностроение и резко увеличить капиталовложения в эту отрасль. Такой курс был поддержан XXVII съездом партии. Однако уже можно утверждать, что задания на текущую пятилетку по реконструкции машиностроения и опережающему росту выпуска таких наукоемких видов продукции, как микроэлектроника, вычислительная техника и приборостроение, не будут выполнены. Сейчас ставится вопрос о сужении в тринадцатой пятилетке пересечения базовых отраслей народного хозяйства, хотя и признается, что это может отрицательно сказаться на работе всего народного хозяйства.

Поэтому к вопросу о перспективах развития машиностроения до конца века надо еще вернуться. Частично выход видится в том, чтобы все крупные министерства и объединения начали сами осваивать или расширили выпуск специального оборудования для собственных нужд. Кстати, мировой опыт свидетельствует о целесообразности такого подхода. Он позволяет лучше координировать и направлять деятельность разработчиков новых видов продукции, конструкторов и технологов на одну цель. В результате сокращаются сроки создания и освоения новой продукции, повышается ее качество. Однако даже крупное машиностроительное объединение не всегда в состоянии самостоятельно изготовить все комплектующие детали для сложных технических систем. Это в первую очередь касается микропроцессоров, приборов, сервомоторов и других электротехнических изделий, лазерных установок, особособ чистых материалов и т. д. Здесь кустарщина ведет к низкому качеству, дополнительным затратам и потерям.

Следовательно, ускоренное развитие электроники, приборостроения, электротехники объективно необходимо на всю обозримую перспективу. Речь идет не о механическом увеличении объемов продукции этих отраслей, а прежде всего о быстром повышении ее качества за счет реализации современных научных достижений и конструкторских разработок.

Возможность более тесного и гибкого соединения науки с производством — один из важнейших вопросов структурной политики. Одновременно должна позреть отдача фундаментальных и прикладных исследований и разработок.

Что касается обеспечения капитального строительства цементом, лесом и другими материалами, то, казалось бы, их у нас в избытке, если сравнить соответствующие показатели СССР и США. В последние годы объем капитального строительства в нашей стране составляет 90% уровня США, а в то время как выпуск цемента (в 1986—1987 гг.) превышает американский уровень на 61%, производство пиломатериалов — на 10%. Значительно больше у нас производится и железобетонных конструкций, кирпича, оконного стекла. Однако при меньшем объеме строительства практически все виды строительных материалов дефицитны, особенно в летние месяцы — разгар строительного сезона. Причиной в низком качестве, нерациональном использовании, огромных потерях и хищениях. При наложении строгого учета, контроля и порядка, при достаточной заинтересованности строителей в экономии материалов их с избытком хватит для значительно большего объема капитального строительства.

С мощностями строительно-монтажных организаций также не должно возникать непреодолимых преград. Надо только позаботиться

² Горбачев М. С. Короткий обзор экономической политики партии. М.: Политиздат, 1985. С. 13.

о своевременной подготовке кадров, формировании хозрасчетных строительных организаций, подрядных бригад, внедрении арендных отношений, обеспечении строителей кранами, транспортом, другой техникой. Видимо, целесообразно поставить дело так, чтобы машиностроители не только производили, но и монтировали сложное оборудование, а также осуществляли его модернизацию по истечении определенного срока. В таких условиях, кроме крупных специализированных общесоюзных объединений типа «Спецстроймонтаж», наиболее массовой формой организации могут стать территориальные (региональные) хозрасчетные тресты или объединения, на долю которых должен приходиться основной объем строительно-монтажных работ. Подобные структуры наиболее целесообразны для массового жилищного строительства и расширения социальной инфраструктуры. Таким образом, анализ основных факторов инстинкционного процесса показывает, что, хотя и не просто, но при определенных усилиях возможно преодолеть трудности и противоречия, возникающие в процессе стратегического маневра и перегруппировки средств для прорыва в области социальных отношений и улучшения условий жизни советского народа.

Главным инструментом решения этой задачи выступает радикальная экономическая реформа, перестройка содержания, методов и форм народнохозяйственного планирования и управления. Эффективность нашего хозяйственного механизма до последнего времени была в два-три раза ниже, чем в других развитых странах. Так, капитальные вложения в крупных западных фирмах окупаются через 3—4 года. Это значит, что годовой эффект составляет не менее 25—33%. У нас нормативный срок окупаемости капитальных вложений и новой техники установлен на уровне 6—7 лет, при годовом эффекте 12—15%, т. е. вдвое ниже. Но и такие нормы на практике не достигаются. Именно в этом сейчас «гвоздь вопроса». Низкая экономическая эффективность — коренная, глубинная причина обострившихся межэкономических отношений, других социально-политических осложнений, экономических трудностей. Логично, что социальная переориентация политики должна быть дополнена поворотом планирования и управления к проблеме качества и эффективности как главного условия укрепления победы социалистического строя.

Перестройка народнохозяйственного планирования

Глубокие и обширные структурные сдвиги, которые происходят и будут происходить на стыке двух столетий, сопровождаются серьезной качественной перестройкой народнохозяйственного планирования в нашей стране. Его характерной чертой становится поворот к долгосрочной стратегии, качеству и эффективности. Определение социально-экономических целей и соответствующих структурных сдвигов на перспективу, а также наиболее результативных путей и средств их осуществления — вот что будет отличать центральное руководство экономикой в ближайшие пятьдесят лет.

Оперативное управление переходит к предприятиям, объединениям, республикам, местным Советам. В этой связи предостоят существенная перестройка организации, содержания, методов и рычагов народнохозяйственного планирования.

За Госпланом СССР остаются проработка решений наиболее крупных народнохозяйственных проблем и прежде всего обоснование структурной политики, обеспечение роста экономической и социальной эффективности и балансируемости в масштабе народнохозяйственного комплекса в целом, поддержание равновесия на социальном рынке, устойчивости финансовой и денежной системы, стабильности цен. Вместе с республиканскими и отраслевыми плановыми органами, Ака-

демии наук, другими исследовательскими учреждениями и организациями Госплан подготавливает материалы для общей концепции экономического и социального развития страны и после ее утверждения разрабатывает проект основных направлений на 15 лет с разбивкой на три пятилетия. Именно через пятилетний план будет осуществляться стыковка народнохозяйственных пропорций со спросом и предложением на рынке, деловой инициативой предприятий, объединений и регионов.

Перестройка содержания плановой работы определяется тем объективным обстоятельством, что человек становится главным объектом народнохозяйственного планирования. За центральными органами руководства остается разработка общей концепции формирования работника нового типа и принципиальной модели образа жизни современного и будущего поколений людей. Это, по существу, исходная, очень важная и новая для плановой работы проблема.

На протяжении многих десятилетий плановые работники определяли нормативы потребления, рациональный бюджет семьи, стремились расширить ресурсы продовольствия, одежды, жилья, но общей концепции развития человека, его способностей, потребностей, к сожалению, не было. Сейчас вопрос ставится по-другому. Прежде чем разрабатывать перспективную модель экономики, нужно иметь модель человека и общества будущего. Именно исходя из основных параметров такой модели можно обосновывать перестройку образа жизни людей, охраны окружающей природной среды, развития здравоохранения, образования, культуры и, естественно, материального благосостояния как базы для самостоятельного совершенствования способностей личности.

Самостоятельное значение приобретает проблема уровня и динамики доходов работника, отдельной семьи и групп (прослоек) населения. Видимо, придется отказаться от того постулата, которым раньше руководствовались народнохозяйственное планирование, а именно: государство должно обеспечить повышение среднего уровня доходов населения, гарантировать определенный уровень заработной платы и пенсий, реализовать определенные ресурсы. Из всего этого удалось реализовать немного, в результате — относительно невысокий уровень благосостояния и уравновешен, потеря престижности труда, заинтересованности человека в собственном развитии и повышении производительности своей деятельности. В перспективе государство, а значит, и центральные плановые органы сосредоточат внимание прежде всего на развитии личности человека, а следовательно, на создании соответствующей системы образования, науки, культуры, медицинского обслуживания, благоприятных условий для быта и отдыха людей. В то же время государство призвано предоставить возможность для наиболее полной реализации способностей человека, т. е. обеспечить каждого трудоспособного соответствующим рабочим местом. Решение конкретных вопросов благосостояния будет непосредственно зависеть от самого работника, от уровня развития его способностей, а главное, степени их реализации в процессе общественного труда. При этом государству должно проводить в жизнь активную социальную политику, помогать многодетным семьям, обеспечивать людей в старости и в случае заболевания. Но все-таки главная забота о благосостоянии семьи в новых условиях хозяйствования ложится на ее трудоспособных членов.

Перестройка содержания плановой работы состоит в том, чтобы достичь высокой экономической и социальной эффективности общественного производства. Закон экономики времени должен на деле стать основным экономическим законом. Не объемы и темпы, а эффективность и качество, нормы и нормативы — вот что составит основное содержание плановой работы. Путь к высокой эффективности в настоящее время и еще в большей степени в перспективе лежит через повышение уровня план. «К»: качества продукции, качества технологии, ка-

чества организации труда, качества работника, качества жизни. Основным инструментом планирования и управления эффективностью выступают удельные нормы соотношения качества и затрат, а также нормы распределения чистого дохода.

Отсюда следует, что стратегия народнохозяйственного планирования будет представлять собой сложный синтез структурной, экономической и социальной политики. Тем же вопросам, но в своем аспекте и на своем уровне будут заниматься республики, местные Советы, отраслевые министерства, объединения и предприятия. Поэтому впереди сложная работа по разграничению функций, обязанностей и ответственности каждого уровня планирования и управления как во времени, так и в пространстве.

К основным проблемам содержания плановой работы относятся также совершенно новая разработка решения финансовых, кредитных и денежных проблем. Данные вопросы постепенно, но довольно быстро должны занять одно из главных мест во всей работе центральных плановых органов.

Изменение направленности плановой работы и ее содержания закономерно требует существенной перестройки методов и рычагов народнохозяйственного планирования. При этом следует различать, с одной стороны, методы разработки плана: анализ, прогнозирование, моделирование, балансирование, оптимизация, а с другой — методы и рычаги его реализации: сочетание государственных заказов с широким использованием конкретных форм экономических отношений в народном хозяйстве, прежде всего кредита, налогов, цен, экономических санкций и льгот. Причем ближайшие 5—10 лет будут переходными к новым условиям хозяйствования. Старое и новое будут не просто существовать, а бороться и взаимодействовать друг с другом. Параллельно будут использоваться директивные и экономические методы. Однако в перспективе, по мере того как Госплан овладеет регулированием финансовой и денежной сфер, товарного производства и рыночных отношений, экономические методы будут главными в реализации народнохозяйственного плана.

На прошедшем Съезде народных депутатов многие аспекты плановой работы были подчеркнуты анализу с разных сторон. Были и эмоциональные, и трезвые оценки. Дело не ограничилось одной критикой, извлечены необходимые выводы из ошибок и просчетов в прошлом. Намечены конкретные пути и меры по дальнейшему развитию экономической реформы, осуществлению структурных сдвигов в способе производства, а также управления и планирования.

В реализации стратегии на перспективный период, выработанной Съездом, особая роль принадлежит тринадцатой пятилетке. Она призвана преодолеть негативные явления, проявившиеся в развитии народного хозяйства в 80-х гг., обеспечить реальный прорыв в экономике, решительный переход на путь интенсивного воспроизводства и одновременно заложить мощный фундамент для дальнейшего экономического и социального подъема страны в новом столетии.

О ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ СССР

О. Рыбаков,

д-р экон. наук

В последнее время вопросы развития внешнеэкономических связей стали привлекать к себе пристальное внимание. Причин несколько. Новый внешнеполитический курс Советского Союза направлен на проведение разносторонних мер по разоружению, на развитие широкого международного сотрудничества во всех сферах человеческой деятельности, на активное включение страны в мирохозяйственные связи. Все это создает принципиально новые возможности для внешнеэкономического сотрудничества. И, надо отметить, многие деловые круги Запада демонстрируют конструктивный подход к такому сотрудничеству.

С другой стороны, внешнеэкономические связи подвергаются довольно обоснованной критике¹ (в частности на Съезде народных депутатов СССР), прежде всего с позиций их участия в развитии народного хозяйства. При этом высказываются предложения о том, что следует в гораздо больших объемах закупать за рубежом современную технику, технологию и особенно товары народного потребления (учитывая катастрофическое состояние внутреннего рынка). Правда, пути здесь видятся разные. Есть призывы закупать товары народного потребления за счет привлечения внешних кредитов (в качестве экстренной меры, призванной сласить экономическую реформу)². Много и справедливо говорится о необходимости круто изменить структуру импорта вообще, отказавшись в пользу товаров народного потребления от закупок многих видов инвестиционного оборудования и того, без чего в ближайшее время можно обойтись³. Серьезное нарекание вызывает импорт зерна.

Безусловно, для неудовлетворенности состоянием внешнеэкономических связей СССР имеются основания. Следует отметить, что в сфере управления этими связями в стране в последнее время происходит радикальные изменения, во многом опережающие перестройку экономического механизма в целом. Так, формируются правовые и организационные условия для активного выхода на внешние рынки различных ведомств, предприятий, объединений; такой выход с 1 апреля 1989 г. разрешен всем организациям, в том числе и кооперативным. Всерьез и довольно интересно обсуждаются проблемы конвертируемости советского рубля, валютных бирж и аукционов, маркетинга, создания особых экономических зон и много другого. Уже сейчас в стране зарегистрировано более 5 тыс. участников внешнеэкономической деятельности, учреждено около 460 совместных предприятий (и СССР), заключено 2 тыс. договоров о прямых связях с партнерами из стран — членов СЭВ.

Возникает вопрос: почему все эти организационные мероприятия пока не дали адекватных результатов? Действительно, внешняя торговля в Советском Союзе по-прежнему занимает очень небольшой удельный вес в процессе создания национального дохода — всего 6%, тогда как у ряда развитых капиталистических стран, особенно европейских, этот показатель достигает 20%. Более того, в последнее время наш внешне-

¹ Мы не считаем нужным останавливаться здесь на тех точках зрения, которые вообще подвергают сомнению потребность во внешнеэкономических контактах. Сегодня без широкого международного сотрудничества не может развиваться ни одна страна в мире, какие она ни преследует интересы на обочине мирового научно-технического прогресса.

² См.: Выступление Н. П. Шмелева на Съезде народных депутатов СССР // Правда, 1989, 9 июня.

³ Ведь на сегодняшний день в стране имеется в наличии на 5 млрд. руб. незавершенного импортного оборудования.

торговый оборот стал даже падать: в 1988 г. по сравнению с 1985 г. экспорт (и текущих счетах) уменьшился на 7,6%, а импорт — на 6,3%. Никак не соответствует нашему экономическому потенциалу доля СССР в общемировой торговле, которая составляет сейчас менее 4%. Никуда не уйти и от вопроса, почему не удашается структура советского экспорта, в котором на долю машин, оборудования и транспортных средств приходится сейчас 15% (а в капиталистические страны — всего лишь 3%). Основные же валютные средства мы получаем от продажи за границу нефти и газа, несмотря на то, что мировые цены на данные продукты за последнее время значительно упали.

Почему же не оправдалась наша надежда на то, что предоставление самостоятельности министерствам и особенно объединениям (предприятиям) в выходе на внешние рынки заинтересует их в увеличении экспорта, или, быть может, это — явление временное? Пока приходится констатировать неодолимое желание как у первичных трудовых коллективов, так и у ведомств импортировать и не очень большое рвение к экспорту. К тому же ухудшилась дисциплина экспортных поставок, снизились кое-где качество вызываемой продукции. Да и так или иначе рыночная структура импорта, в том числе на государственном уровне. Например, страна закупает и больших количеств кормовое зерно. Обосновывается это потребностями животноводства. Что и говорит, суровая необходимость, но не исключает ли она возможность подумать о том, что, может быть, выгоднее просто покупать мясо, пока мы сами не обеспечим его производство в нужных объемах?

Все эти вопросы волнуют не сами по себе. Без их решения невозможно дальнейшее развитие внешнеэкономических связей страны. Платежные отношения Советского Союза уже не могут быть сбалансированы без привлечения зарубежных кредитов, в том числе и по причине падения цен на топливно-сырьевые ресурсы. На Съезде народных депутатов СССР Н. И. Рыжков привел некоторые данные на этот счет. В связи с падением мировых цен на нефть, нефтепродукты и газ потери СССР составили за последние три года только в свободно конвертируемой валюте около 25 млрд. руб., что резко усложнило и без того напряженную ситуацию в платежном балансе. Доход СССР в твердой валюте составляет на сегодняшний день 34 млрд. руб. (по официальному курсу — более 60 млрд. долл.), т. е. более чем в 2 раза превышает годовые поступления от нашего экспорта товаров и услуг. На уплату процентов по долгам уже не хватает поступлений за нефть. Но страна продолжает брать краткосрочные кредиты во все больших размерах. В результате мы переступили «красную черту» — допустимое 25%-ное соотношение платежей на погашение кредитов и валютных поступлений, что ставит под угрозу экономическую безопасность страны.

Важно и то, что наши возможности, прежде всего экспортные, не могут пока создать соответствующего экономического наполнения крупнейших международных инициатив Советского Союза, таких, как строительство «общеевропейского дома», участие СССР в международных экономических организациях, формировании объединенного рынка стран СЭВ. Видимо, проводимая в стране реформа внешнеэкономических связей, кардинально перестраивая их организационную структуру и организацию, не затронула еще глубинных процессов в данной сфере.

Первое, на что хотелось бы обратить внимание, это вопрос об отношении планирующих организаций, министерств, хозяйственных органов к участию страны в международном разделении труда, причем участию долговременному, аламомерному. При разработке любых планов, крупных программ по решению тех или иных экономических проблем внешнеэкономические связи как организационный, постоянно действующий фактор народнохозяйственного роста все время до сих пор не воспринимаются. Движущей мотив для нашей внешней торговли сегодня — закупка

той продукции, без которой страна пока не может обойтись, или оборудования и сырья для ее производства. Нехватка, например, химической продукции вызывает необходимость закупки оборудования для строительства гигантов химии. Неурожай зерна означает закупку повышенного его количества. Нужную же для этого валюту приходится зарабатывать в основном расширением продажи нефти и газа. Все это понятно и, наверное, сегодня во многом оправдано. Но вот о том, какую продукцию следует в течение длительного времени покупать, поскольку ее изготовление у нас экономически невыгодно, а какую продавать, для чего планировать ее производство как специальный экспортный сектор народного хозяйства, мы, к сожалению, пока все время не задумываемся и расчетов таких не ведем. Конечно, если есть возможность по тем или иным позициям (группам товаров) не приобретать совсем или уменьшить закупки, то благодаря этому можно сократить продажу такой дефицитной для нас нефти. Но это подход с точки зрения ликвидности текущего денежного баланса в народном хозяйстве, а не повышения эффективности внешнеэкономических связей. Научиться больше продавать, чем покупать, — вот задача будущего, причем задача не только экономическая, но и психологическая.

Сейчас на повестку дня встал вопрос о широком, экономически обоснованном участии СССР в международном разделении труда. Мы хотим, чтобы страна заняла достойное место в мирохозяйственных связях. А для этого необходимо иметь свой современный экспортный профиль и создавать соответствующую экспортную базу.

В данной области принято немало решений. Однако практических действий пока нет. Прежняя экспортная база страны формировалась стихийно и состояла из топливных и сырьевых товаров, пользующихся спросом на мировых рынках (прежде всего нефть, на долю которой падал 21,6% нашего экспорта). Но сегодня в понятие экспортной базы вкладывается другое содержание: это прежде всего круг отраслей машиностроения, стабильно производящих для экспорта высококачественную, конкурентоспособную продукцию. Пока такие отрасли — полочная, авиастроение, а не отдельных производителей¹ — у нас нет. Более того, как видно из статистических данных последних лет, удельный вес продукции обрабатывающих отраслей в экспорте сокращался. Так, если в 1970 г. в общем объеме советского экспорта продукция машиностроения составляла 21,5%, то в 1985 г. уже только 13,6%, т. е. в данной сфере мы теряем даже те небольшие позиции на внешних рынках, которые имели. Поэтому, сколько бы ни говорилось о необходимости, невыгодности вывоза сырья, пока его заменить нечем. Снижать его поставки, хотим мы этого или нет, — значит снижать внешнеторговый оборот.

В последнее время на страницах газет и журналов все чаще стали появляться довольно гневные статьи, критикующие плановые и внешне-торговые органы за «разбазаривание» нефтяных ресурсов страны. Мы также против латания платежного баланса страны за счет вывоза преимущественно нефти. Эти темы прозвучали и на Съезде народных депутатов СССР. В наиболее обобщенном виде суть этих выступлений сводится к следующему: запасы нефти в стране ограничены, добыча стоит все дороже, а мы, не задумываясь, экспортируем ее почти 150 млн. т. А ведь экономическая наука утверждает, что чем выше степень переработки продукта и больше труда затрачено на его производство, тем выгоднее его продавать. Да вот незадача: показатели эффективности (хотя они крайне несовершенны прежде всего из-за деформированных цен) свидетельствуют, что иногда повышение степени переработки не

¹ Конечно, можно сказать, что за рубежом пользуются успехом отдельные виды советских товаров, валюту получают у нас и viele стран автоматы «Пала» (прида, по довольно низким ценам), много мы построили в развивающихся странах водоресурсных объектов. Но это все отдельные примеры, не они дают основную массу валюты.

ведет к росту эффективности экспорта, а даже снижает ее. Это обусловлено тем, что производительность труда при изготовлении многих товаров у нас ниже среднегомирового уровня, и, углубляя переработку первичного природного продукта, мы «накапливаем» такие высокие издержки производства, которые не находят отражения в мировых ценах. Эффективным же будет экспорт лишь той машины и того изделия, которые производятся на среднемировом уровне и по качеству и по издержкам производства. А таких товаров у нас пока немного.

Оценка того, что же сегодня может являться предметом экспорта, требует не общих рассуждений, а тщательных экономических расчетов и обоснований прежде всего с точки зрения народнохозяйственной эффективности. Взять тот же вопрос о продаже нефти. Утверждения о ее «разбазаривании», «даровой раздале» эмоционально впечатляют. Но расчеты приводят к другому выводу: нефть мы не раздали, а продаем, причем довольно выгодно. Так, внутренняя оптовая цена 1 т нефти равняется 30—35 руб.⁸ Социалистическим странам мы продаем ее по цене около 100—130 руб. за 1 т (правда, в ближайшее время намечено снизить цену, что еще более обострит проблему сбалансированности нашей торговли с европейскими странами СЭВ). Кроме того, надо иметь в виду, что переработка и использование нефти внутри страны поставлены плохо, неэффективно, часто граничат с вопиющей безхозяйственностью: она сжигается в качестве топлива на электростанциях, в котельных и в транспорте, что само по себе нерационально, да и потребляющая ее отечественная техника (котлы, двигатели) нередко значительно уступает по своим параметрам зарубежным аналогам, более расточительна.

Валютная выручка за нефть, в том числе продаваемую в социалистические страны, — живые, реальные деньги, на которые можно сразу же приобрести нужные товары (закладная и товары широкого потребления). В социалистических странах закупается продукция, которая играет весьма существенную роль в наших внутренних фондах — до 40% по железнодорожным вагонам, судам торгового и рыболовного флота, до 50% по прокатному оборудованию, до 10—20% по товарам народного потребления (обувь, одежда, мебель и т. д.). Трудно представить себе ситуацию, при которой было бы можно в короткий период отказаться от этих поставок.⁹

Из всего вышесказанного следует, что эффективность внешней торговли — категория сложная, многофакторная. И только тщательное взвешивание всех моментов, детальные расчеты позволят дать объективную оценку выгодности или невыгодности внешнеэкономических связей.

Что же касается торговых связей с европейскими социалистическими странами СЭВ, то они взаимовыгодны. Но отчаивать от них могла бы быть неизмеримо больше, если бы структура отечественного внешнего товарооборота была бы более современной. А этого невозможно достичь, не создав соответствующей экспортной базы, без нее разрывов о сохранении существующей структуры останутся только мечтами. Сейчас нужна конкретная долгосрочная программа развития такой базы, а не просто концепция ее формирования (хотя ее начинается с концепции).

На этом пути немало барьеров, в том числе и психологических. Долгое время у нас существовало убеждение, что нельзя создавать какое-либо отличие в качестве экспортной и потребляемой внутри страны

продукции. Но оно было лишь благим пожеланием. С качеством продукции в стране дело обстоит далеко не лучшим образом. Чтобы изменить ситуацию, надо создать чисто экспортное производство (как на отечественных технических достижениях, так и на закупаемых лицензиях). Его продукция будет продвигаться у строгого экзотизатора — на внешних рынках. И если она окажется конкурентоспособной, то следует оперативно и широко использовать достижения экспортного производства (технологию, технику, принципы организации) для внутренних нужд. Конечно, дело это хлопотливое. Но с точки зрения научно-технических разработок нам есть чем похвастаться (чего не скажешь об их внедрении). Помогут в этом деле и совместные предприятия.

Требует больших корректировок и импортная политика. И здесь нужно своего рода новое мышление. Вернемся опять к вопросу о возможности закупать товары народного потребления в кредит. Конечно, опасность такого пути очевидна. На закупку необходимых товаров и для обслуживания нашего долга (улаты процентов) стране в настоящее время недостает около 10 млрд. руб. валюты, т. е. требуются новые кредиты. Этот путь, как нормальный, рассчитанный на пятилетку, просто невозможен. Даже если нам будут продолжать давать кредиты, то условия их предоставления ужесточатся и появится опасность перейти в число авторитарных заемщиков. А это еще большие валютные потери.

Но экономическая реформа требует пускового импульса, однодневой (может быть, двухдневой) инъекции импортных товаров массового спроса для того, чтобы заработная плата (деньги) приобрела весомость и проявилась как материальный стимул. На краткий период следует пойти на непривычные, экстраординарные меры — резкое изменение структуры импорта в пользу товаров для народа. Это позволит улучшить социальный настрой советских людей, что облегчит процессы перестройки. Хозрасчет, подряд, аренда не могут раскрыться полностью, если заработанные рубли остаются «пустыми, трудоотворачиваемыми». Поднимать престиж рубля надо сегодня. Без этого трудно двигаться дальше.

Другой вопрос — закупка машин и новых технологий. Это, безусловно, правильный путь. Но известна и цена бездумной покупки оборудования, которое (на миллиарды рублей) лежит без движения в ожидании, когда построят предприятие. Многие машины такого ожидания просто «не переживают»: они морально стареют или физически уничтожаются. Так, в прошлом году из 118 пусковых объектов, сооружаемых на импортном оборудовании, было введено лишь 57, а стоимость неуступленного закупленного за рубежом оборудования выросла на 578 млн. руб. Дело в том, что закупка зарубежной технологии требует более глубоких обоснований. Эта технология — плоть от плоти той экономики, где она родилась. Она требует высокого технического уровня рабочих, определенных (по качественным параметрам) материалов и сырья, соответствующей организации производства. У нас же этого, как правило, нет. И закупленные машины не только плохо работают или простаивают, но и затягивают в дополнительные валютные затраты.

Сейчас разработано много концепций и стратегий развития внешнеэкономических связей СССР. Но они существуют как бы сами по себе, «не встроены» во всю систему народнохозяйственного планирования. Если посмотреть на принятую стратегию развития внешнеэкономических связей СССР и стратегию развития экспортной базы, то трудно не согласиться с общими положениями, записанными в них. В то же время ответа на поставленные выше вопросы указанные документы не дают, что не позволяет, в свою очередь, выдвинуть нашу внешнюю торговлю на передовые рубежи в ближайшее время. Поэтому требуется основательная работа над стратегическими направлениями развития внешнеэкономических связей, решительное обновление документов и решений с учетом всего того, что диктует современная обстановка.

⁸ Признано, что она не покрывает всех затрат (с учетом затрат на геологоразведку, освоение новых труднодоступных районов добычи).

⁹ Иногда в печати проскальзывают утверждения, что некоторые товары у брестских стран, например сахар на Кубе, закупаются по необоснованно высокой цене, да еще за свободную валюту. Во-первых, импорт кубинского сахара осуществляется не за валюту, а по клирингу, за счет поставок советских товаров, прежде всего машин и оборудования. А вот приобрести 4 млн. т сахара у других стран мы вряд ли сможем, так как для этого действительно потребовалась бы свободная валюта, которой у нас нет.

Новое мышление в области внешней политики, строительство «европейского дома», создание мирохозяйственных связей требуют от нас коренного изменения в отношении участия Советского Союза в международном социалистическом разделении труда, создания конкурентоспособной экспортной базы. Тогда и позиции СССР во взаимоотношениях с международными экономическими организациями (такими, как Международный валютный фонд, Международный Банк реконструкции и развития, ГАТТ и др.) будут гораздо солиднее.

Еще одна группа проблем, которую предстоит решить, — перестройка системы управления внешнеэкономическими связями в СССР. Здесь уже многое сделано, изменения бесспорны и в нижнем, и в верхнем эшелоне управления. В 1986 г. была создана Государственная внешнеэкономическая комиссия Совета Министров СССР, позднее соединенная Министерством внешней торговли СССР и Государственный комитет по внешним экономическим связям (ГКЭС) в единое Министерство внешнеэкономических связей СССР, перестроена деятельность многих других центральных и отраслевых органов, связанных так или иначе с управлением внешнеэкономическими связями (Торгово-промышленная палата СССР, таможенные службы и др.). Но наиболее существенные изменения произошли на уровне министерств и особенно предприятий, организаций, кооперативов, получивших право самостоятельного выхода на внешние рынки (на основе валютной самоокупаемости).

Однако можно утверждать, что перестройка управления внешнеэкономическими связями в СССР не вышла в целом за рамки организационно-правовых мероприятий. Широкое участие отраслевых министерств и ведомств, предприятий и объединений не помыслило пока «тягу» к экспорту. По-прежнему в центре внимания участников внешнеэкономических связей находится импорт. Прямые связи между предприятиями социалистических стран не стали еще формой широкого развития производственной кооперации, а во многих случаях ограничиваются взаимными сделками на обменном опате. Немало трудностей испытывают и совместные предприятия, сталкиваясь на бирюзовом в решении вопросов материально-технического снабжения и сбыта продукции. Развитие новых форм внешнеэкономического сотрудничества сдерживается перекосами в ценообразовании, необратимостью рубля и необоснованностью его валютного курса. Приводят к потерям на ценах и низкой эффективности внешнеэкономических операций не всегда квалифицированные действия советских предприятий на внешних рынках. В кооперу отрицательного опыта приходится прибавлять и низкую дисциплину поставок, а порой безответственное отношение министерств и ведомств к договоренностям с зарубежными партнерами. В общем, совершенствование механизма управления необходимо продолжать.

Хочется затронуть еще один принципиальный вопрос. Линия на максимальную свободу выхода на внешние рынки низовых производственных и торговых предприятий вызывает потребность организовать эти связи, осуществлять определенные меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (это обосновано и общепринято в мире). Но «золотой» середины между данными тенденциями найти пока, по нашему мнению, не удалось.

Сейчас в соответствии с постановлением Совета Министров СССР устанавливается порядок лицензирования операций во внешнеэкономических связях. Министерству внешнеэкономических связей СССР, отраслевым министерствам и ведомствам дано право на выдачу лицензий на тот или иной вид внешнеэкономической деятельности, имея в виду не допустить те операции (или экспорт тех товаров), которые находятся в сфере исключительного интереса государства. По существу, они получили возможность влиять на деятельность предприятий и организаций, имеющих желание принять участие в переработке и поставке на экспорт продукции из

сырья, которое сами ведомства не в состоянии использовать эффективно. Например, в списке лицензируемых товаров оказались лом и отходы металлов, макулатура, меховое сырье, дикие животные и птицы, диорастущие растения и т. д. И еще сложное обстоятельство, когда лицензирование и котирирование распространяются на деятельность совместных предприятий, международных объединений и организаций, явно сдерживая их инициативу.

Более оправдан, как считают многие специалисты, порядок, когда функция выдачи разрешений на экспортно-импортные операции были бы возложена на орган, не ведущий коммерческой или хозяйственной деятельности. Этот орган должен быть освобожден от любых неместных интересов и иметь возможность рассматривать вопросы исключительно с общегосударственных позиций. Иначе волей-неволей возникает ведомственная монополизация.

Запрещение многим участникам внешнеэкономических связей (особенно кооперативам) заниматься посредничеством вполне обосновано. Оно ставит преграду на пути тех, кто стремится получать доходы, не связанные с производственной деятельностью. Без специальных разрешений не допускаются теперь бартерные сделки между предприятиями и их зарубежными партнерами, на что также имеются причины. Но, с другой стороны, это сильно помешало развитию прямых производственных связей между СССР и другими социалистическими странами.

Пока в упорядочении деятельности в области внешнеэкономических связей идет поиск оптимальных вариантов. Он сопровождается своего рода «прощупыванием» разных путей. Здесь и желание максимально демократизировать эту область. Но, по нашему мнению, постоянно присутствуют и попытки излишне заорганизовать ее, что можно объяснить, в частности, опасением «неуправляемых процессов». Вместе с тем жизнь сама подталкивает к расширению прав и возможностей участия во внешнеэкономической деятельности не только предприятий, объединений, организаций, но и союзных республик, территорий и областей.

В настоящий время самого серьезного внимания требует проблема выполнения принимаемых во внешнеэкономической сфере обязательств. Есть обязательства предприятий, организаций, но есть и обязательства государства. Очевидно, теперь без одобрения (ратификации) Верховного Совета СССР никакие обязательства от имени государства принимать не будут. А это потребует более тщательной проработки вопросов экономической эффективности любых внешнеэкономических сделок.

Но коль скоро обязательства приняты, они должны выполняться. Для этого нужно выработать и заставить работать такой механизм, который позволил бы государству руководить данными процессами. Ведь есть обязательства, важные с общегосударственных позиций, но противоречащие сиюминутным хозяйственным интересам предприятия-экспортера. Здесь необходимы госзаказ и экономическое стимулирование поставщика, с тем чтобы сделать для него поставку товара выгодной (во всяком случае, не менее выгодной, чем любые другие варианты). Это положение признается всеми, но почему-то пока не воплощается в хозяйственный механизм.

Совершенствование механизма управления внешнеэкономическими связями в СССР тесным образом переплетается с перестройкой форм и методов сотрудничества с социалистическими государствами, на которые приходится более половины всего внешнеторгового оборота страны. В нашей внешнеэкономической стратегии сотрудничеству с братскими странами придается приоритетное значение. Оно экономически выгодно. Наверное, нет нужды подробно обосновывать значение для Советского Союза поставок машин и оборудования, товаров народного потребления, продовольствия из стран СЭВ. Это уже делали многие авторы. Ясно, что без импорта данных товаров на современном этапе наше народное хо-

заявить об этом не может. Кроме того, экономическая интеграция в рамках СЭВ открывает новые возможности для взаимовыгодного объединения усилий в развитии современных производств на базе глубокой производственной специализации и кооперации, совместного освоения передовых достижений научно-технического прогресса. В этой области имеются громадные неиспользуемые возможности.

В настоящее время в соответствии с договоренностью, достигнутой на совещании руководителей братских партий стран — членов СЭВ в 1986 г., проводится разработка новой модели социалистической экономической интеграции, в основе которой лежат идеи объединенного рынка стран СЭВ. В ходе работы выявились разные подходы стран к созданию такого рынка. Это объективно связано с различиями в экономических реформах, разной степенью развития внутренних рынков в отдельных странах. В целом просматриваются два направления. Первое связано с переходом на самые широкие рыночные отношения, второе — с сохранением в тех или иных масштабах межгосударственного уровня соглашений, торговых отношений на базе плановых контингентов товаров.

В этих условиях попытка выработать какую-либо изначальную жесткую единообразную интеграционную модель для всех стран СЭВ, по нашему мнению, вряд ли могут увенчаться успехом. Нужен более гибкий, подвижный механизм, в рамках которого любая страна могла бы найти подходящие для нее формы сотрудничества. Такая плюралистическая модель будет не раздвигать страны (давить их на загнивающие или не заинтересованные в создании объединенного социалистического рынка), а создавать основы для взаимовыгодного сотрудничества.

В общих чертах новая модель интеграции представляется нам следующим образом. Существуют два взаимосвязанных блока сотрудничества. Первый — взаимодействие на основе межгосударственной договоренности, согласованные на межправительственном уровне контингенты взаимных поставок, взаимозачисленные расчеты по клирингу, крупные совместные стройки, финансируемые государством. Отношения между партнерами, конечно, должны быть сбалансированы. Можно предсказать, что образующиеся по каким-либо причинам сальдо расчетов должно погашаться в свободной валюте или валютными товарами. Да и в самих расчетах можно переходить (там, где партнеры готовы) на мировые цены, использовать свободную валюту.

Второй блок — развитие отношений на уровне национальных и совместных предприятий (объединений, фирм), прямых связей и т. д. Необходимо предоставить свободу производственным звеньям не только в определении предмета сотрудничества, но и в сфере ценообразования, поставок, кредитов и других финансовых вопросов. В расчетах возможно применение национальных валют, свободной валюты (по выбору партнеров). Естественно, что в данных условиях возрастает необходимость создания соответствующей банковской системы, в том числе совместных банков, через которые и осуществлялись бы расчеты на основе постепенного введения конвертируемости национальных валют. На банках лежала бы обязанность общего балансирования операций в целом по этому блоку сотрудничества, скажем, через обмен-продажу национальных валют. При этом нельзя обойтись без реальных валютных курсов, а также решения ряда других валютных и кредитных проблем. В рамках второго блока отношений и формировались бы условия для постепенного перехода к социалистическому объединенному рынку.

Комплекс вопросов, направленных на развитие внешнеэкономических связей СССР, чрезвычайно широк. Многие из них тесно связаны с внутренней экономической реформой. Последовательное их решение позволит повысить вклад этой чрезвычайно важной сферы народного хозяйства в решение непростых, жизненно необходимых проблем перестройки советской экономики.

К ПЛАНУ XIII ПЯТИЛЕТКИ

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ФОНДЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ: ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

В. Покизов,

нач. отдела Госплана СССР,

канд. экон. наук

В решении намеченных задач по приоритетному развитию социальной сферы, существенному подъему уровня жизни населения важное место занимают общественные фонды потребления. В настоящее время ими обеспечивается около одной трети общего объема потребления населением материальных благ и услуг. Выплаты и льготы из общественных фондов потребления увеличиваются высокими темпами. За 1981—1988 гг. они возросли на 49,6% и составили 175 млрд. руб., а их доля в национальном доходе, используемом на потребление и накопление, — с 26 до 28%. В соответствии с решениями XXVIII съезда КПСС ускоренный рост общественных фондов потребления намечается и в перспективном периоде — их объем должен увеличиться к 2000 г. примерно в 2 раза. Значительные расходы предстоит осуществить в связи с введением нового Закона о пенсионном обеспечении трудящихся, Закона об отпусках и единой системы пособий на детей, разрабатываемых в настоящее время. Одновременно в течение этого периода будут реализованы мероприятия, предусмотренные Основными направлениями развития охраны здоровья населения и перестройки здравоохранения СССР в двенадцатой пятилетке и на период до 2000 г. и Основными направлениями перестройки высшего и среднего специального образования в стране.

Крупные мероприятия по развитию общественных фондов потребления определены и в Съезде народных депутатов. Учитывая особую ответственность общества и государства за материальное положение таких наименее социально защищенных групп населения, как пенсионеры и инвалиды, на первой сессии Верховного Совета СССР, принято решение о приближении сроков решения некоторых наиболее острых и неотложных проблем, которые должны были решаться в рамках будущего Закона о пенсиях. Среди них — повышение минимального размера пенсий рабочим, служащим и колхозникам до 70 руб. в месяц, инвалидам I группы — до 80 руб., II группы — до 60 руб., адовам погибших военнослужащих по случаю потери кормильца — до 60 руб. с одновременным приравливанием их по льготам к участникам Великой Отечественной войны. Инвалидам войны надбавки к пенсиям по старости в сумме 15 руб. в месяц будут выплачиваться независимо от максимального размера пенсий. Важное значение в области совершенствования пенсионного обеспечения имеет решение о снятии ограничений и для мастеров, рабочих — пенсионеров по оплате труда независимо от размера получаемой пенсии.

Наряду с этим принято решение об установлении и таких дополнительных льгот, как предоставление права бесплатного приобретения медикаментов участникам Великой Отечественной войны и довам погибших военнослужащих, а также бесплатного проезда внутригородским транспортом участникам войны, а также лицам, награжденным орденами и медалями за самоотверженный труд в военные годы.

Реализация указанных мероприятий в 1990 г. потребует дополнительных расходов в расчете на человека почти 6 млрд. руб. Поскольку средства на эти цели не были предусмотрены в расчетах к пятилетнему плану на 1986—1990 гг., предстоит определить дополнительные источники финансирования указанных мероприятий наряду с общественными фондами потребления.

В последние годы рост общественных фондов потребления опережал увеличение фонда оплаты по труду. В 1981—1985 гг. среднегодовые темпы прироста первых равнялись 4,7%, в 1986—1988 гг. — 6,0, а фонда оплаты по труду рабочих, служащих, колхозников, соответственно, — 3,4 и 4,4%. Такая тенденция сохраняется, судя по всему, и в тринадцатой пятилетке, несмотря на вероятный значительный рост оплаты по труду.

Некоторые экономисты считают, что опережающие темпы роста общественных фондов потребления по сравнению с увеличением оплаты труда являются одной из ведущих закономерностей развития в условиях зрелого социализма¹. Мы не согласны с этой точкой зрения. Пропорция в темпах роста оплаты по труду и общественных фондов потребления в каждом плановом периоде формируется с учетом конкретных экономических и социальных условий, очередности мероприятий распределительной политики в зависимости от их актуальности и остроты. Поэтому, очевидно, при определении темпов роста общественных фондов потребления нет необходимости задаваться какими-то априорными соотношениями между их объемом и размерами фонда оплаты по труду.

Опережающее развитие общественных фондов потребления будет связано, прежде всего, с изменением структуры потребностей населения в пользу услуг, большая часть которых предоставляется бесплатно, по сравнению с материальными благами, получаемыми из фонда оплаты по труду.

Кроме того, значительное влияние будет оказывать и более быстрое увеличение численности лиц, получающих выплаты и льготы из общественных фондов, по сравнению с работающими в народном хозяйстве. За 1981—1987 гг. среднегодовая численность последних возросла на 4,1%, а тех, кому назначены пенсии и пособия по социальному обеспечению — на 15%. Такое положение объясняется прежде всего уменьшением рождаемости во все посленосенные годы и связанным с этим процессом «постарения населения». Тенденция эта очень тревожная, и не только потому, что экономическая нагрузка на работающее население увеличивается. Подобная ситуация приводит к отрицательным социальным последствиям, уменьшает возможности динамичного развития общества. Для преодоления этой тенденции необходима активная демографическая политика, а это, в свою очередь, требует дополнительного увеличения общественных фондов потребления.

В настоящее время более 50% объема рассматриваемых фондов предоставляется населению в форме денежных выплат, остальное — в форме бесплатных услуг. За 1981—1987 гг. темп роста первых составил 143,2%, а бесплатных услуг — 134,6%. В 1988 г. при общем увеличении общественных фондов потребления по сравнению с предыдущим годом на 12,2 млрд. руб. денежные выплаты возросли на 5 млрд. руб.

В тринадцатой пятилетке тенденция к повышению доли денежных выплат в основном сохранится. Это связано с ростом средней заработной платы, от которой зависит размер пенсий и многих видов пособий, изменением норм их определения, увеличением продолжительности

оплачиваемых отпусков. Конечно, одновременно будет расти и объем бесплатных услуг населению в связи с реализацией крупных программ по развитию здравоохранения и народного образования, а также из-за значительных объемов жилищного строительства.

Пенсионеры составляют наиболее многочисленную группу среди лиц, получающих денежными выплатами из общественных фондов потребления. Расходы государства на пенсионное обеспечение в 1987 г. достигли 51,7 млрд. руб., что в 1,6 раза больше, чем в 1980 г. Доля этих расходов в национальном доходе, использованном на потребление и накопление, возросла за этот период с 7,3% до 8,8%, а в общем объеме общественных фондов потребления — с 28,5% до 31,2%.

В 1981—1988 гг. был проведен ряд мероприятий по совершенствованию пенсионного обеспечения. Повышены минимальные размеры пенсий рабочим, служащим и колхозникам, соответственно до 50 и 40 руб. в месяц при одновременном увеличении минимальных размеров пенсий по инвалидности и по случаю потери кормильца, увеличены ранее назначенные пенсии рабочим, служащим и колхозникам, вышедшим на пенсию более 10 лет назад и получающим ее в размере, соответственно, до 60 и до 50 руб. в месяц. Были установлены доплаты к пенсиям до 50 руб. одиноким остро нуждающимся пенсионерам из числа рабочих, служащих и членов их семей; повышены до 30 руб. в месяц размеры ежемесячных пособий, назначенных одиноким гражданам, не получающим пенсий; увеличен с 10 до 20% размер надбавки к пенсиям по возрасту за непрерывный стаж работы (службы); служащим, проработавшим на одном предприятии в учреждениях и организациях не менее 25 лет и в два женских, имеющих детей, — 20 лет и др.

В результате проведения указанных мероприятий, а также ежегодного роста заработной платы, средний размер назначенных пенсий повысился у рабочих и служащих с 63,8 руб. в 1980 г. до 83,7 руб. в 1987 г., у колхозников — с 35,2 руб. до 53,1 руб., а общие расходы на выплаты пенсий возросли с 33,3 до 51,7 млрд. руб. на 55%.

Как известно, в настоящее время подготавливается новый Закон о пенсионном обеспечении трудящихся, который явится крупнейшим социальным мероприятием тринадцатой пятилетки. Закон должен решить наиболее острые проблемы пенсионного обеспечения, накопившиеся после принятия в 1956 г. Закона о государственных пенсиях и в 1964 г. — Закона о пенсиях и пособиях членов колхозов.

В настоящее время период работы в колхозах не учитывается в стаже при назначении пенсии на основании, установленного для рабочих и служащих, и пенсиям колхозников не назначаются надбавки за длительный стаж работы и на иждивенцев. При подготовке Закона необходимо обеспечить единство в условиях и нормативов пенсионного обеспечения для рабочих, служащих и колхозников.

Важнейшая задача — обеспечение динамики размеров пенсий в соответствии с повышением уровня жизни всего населения и с учетом роста цен. Для ее решения необходимо прежде всего предусмотреть одновременное, параллельное повышение минимальной заработной платы и пенсий. Это позволит обеспечить их соответствие минимальному потребительскому бюджету, а также стабильность соотношения минимальных пенсий и зарплаток.

Нормы и условия разрабатываемого проекта Закона должны обеспечить реализацию в пенсионной системе принципа социальной справедливости на основе усиления связи размера пенсий с продолжительностью трудового вклада, распределения на все категории пенсионеров порядка перерасчета длительности выплачиваемых пенсий, приведения размеров пенсий в соответствие с изменяющимся уровнем потребностей и ростом заработной платы.

Требует решения и вопрос о размере максимальных пенсий. Он

¹ См., например: Роговин В. З. Общество зрелого социализма / Социальные проблемы. М.: Мысль, 1984. С. 135.

была установлен более 30 лет назад. В момент введения Закона о государственных пенсиях он был в 1,6 раза выше средней заработной платы, а в настоящее время составляет немногим более 50% ее величины. Соотношение максимальных и минимальных пенсий было 4:1, а в настоящее время — 1:8,1. Таким образом, происходит относительное снижение уровня обеспечения работников в старости, усугубляются неравномерные тенденции. Для предотвращения таких явлений, на наш взгляд, было бы целесообразно не устанавливать фиксированный максимальный размер пенсий, а сделать их подвижными, связав их в зависимости от динамики средней заработной платы, а также более отдаленный период — от научно обоснованного рационального потребительского бюджета пенсионера. Вместе с тем во избежание назначения чрезмерно высоких пенсий следовало бы разработать регрессионную шкалу (в зависимости от величины заработной платы) их начисления.

По действующему законодательству одиноким нетрудоспособным гражданам, достигшим пенсионного возраста и не имеющим права на пенсию, местные Советы могут устанавливать пособия в размере 30 руб. в месяц. Для таких категорий граждан можно было бы устанавливать социальные пенсии в определенном размере от минимальной пенсии, что позволило бы охватить системой пенсионного обеспечения всех нетрудоспособных.

Решение указанных и других задач, направленных на кардинальное улучшение материального положения ветеранов труда, наряду с увеличением численности престарелых потребует значительного роста общественных фондов потребления в ближайшей перспективе. В этой связи весьма актуальным представляется вопрос о дополнительных источниках финансирования мероприятий, предусмотренных новым пенсионным законом, в целях снижения нагрузки на государственный бюджет в условиях сложного финансового состояния государства.

Повышению доли денежных выплат в структуре общественных фондов потребления способствует и активная политика в области усиления государственной помощи семьям, имеющим детей. За 1981—1987 гг. расходы из общественных фондов потребления на выплаты пособий по оказанию социальной помощи семьям с детьми увеличались почти в 2 раза и составили 5,9 млрд. руб.

За этот период пособия по беременности и родам, на рождение и по уходу за ребенком возросли в 2,6 раза, что связано с введением частично оплачиваемого отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста одного года (с одновременным продлением неиспользуемого отпуска до полутора лет), а также повышением размера государственного единовременного пособия по случаю рождения ребенка. До конца пятилетки наметается увеличение продолжительности родового отпуска работающим женщинам с 56 до 70 календарных дней. В дальнейшем было бы целесообразно обеспечить последовательное увеличение отпуска по беременности и родам, с тем чтобы женщины имели возможность в более ранние сроки беременности приостановить трудовую деятельность, что благоприятно скажется на здоровье матери и ребенка.

В настоящее время единовременные пособия при рождении ребенка составляют от 85 до 250 руб., в зависимости от очередности рождения. Оказывая определенное воздействие на увеличение числа детей в многодетных семьях, существующий порядок выплаты пособия практически не влияет на усиление стимулирования рождения вторых и третьих детей. Поэтому представляется целесообразным ввести порядок выплаты пособий, при котором размер этих пособий будет увеличиваться при рождении первого — третьего ребенка с последующим их снижением при рождении четвертого ребенка и стабилизацией при рождении последующих детей.

В 1989 г. намечено увеличить продолжительность частично оплачиваемого отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет. Дальнейшее развитие пособий по уходу за детьми целесообразно осуществлять как на основе последовательного увеличения сроков их выплаты, так и изменения порядка начисления. Размер пособий по уходу за ребенком должен в перспективе базироваться на компенсационной основе, т. е. назначаться не в абсолютном размере, как сейчас, а пропорционально получаемой матерью до рождения ребенка заработной плате, что соответствует природе данного вида денежных выплат, призванных служить компенсацией заработка родителей, берущих на себя выполнение важной социальной функции — уход за ребенком.

Примерно на одном уровне в 1981—1987 гг. оставался общий объем пособий на детей малообеспеченным семьям — около 1 млрд. руб. Эта форма социальной помощи семье пока еще имеет существенные недостатки. Она распространяется только на детей в возрасте до 8 лет в семьях со среднедушевыми доходами до 50 руб. в месяц (в районах Дальнего Востока и Сибири, в северных районах страны, а также в Вологодской, Новгородской и Псковской обл. — 75 руб. в месяц), хотя, по оценкам, расходы на питание для детей в возрасте от 7 до 15 лет почти на 40% больше, чем для малышей, а на предметы гардероба — почти в 2 раза. Установленный размер пособий (12 руб. на ребенка) также очень низок. В 1980 г. намечается увеличить возраст детей, на которых выплачиваются такие пособия, до 12 лет. Дальнейшее развитие этого вида помощи малообеспеченным семьям требует последовательного повышения уровня пособий, а также постепенной отмены возрастных ограничений при их назначении.

Пособия, выплачиваемые многодетным и одиноким матерям, возросли по сравнению с 1980 г. более чем в 2 раза, главным образом в связи с увеличением размеров пособий одиноким матерям, поскольку численность многодетных матерей, получающих пособие, снизилась за 1981—1987 гг. на 7%. В расчете на члена семьи общий объем выплат и льгот из общественных фондов потребления в многодетных семьях в 2 раза меньше, чем в среднем во всех семьях. Существующие в настоящее время размеры ежемесячных пособий на детей многодетным матерям (от 4 до 15 руб.) малоэффективны. Их доля, а также других видов пособий на детей в многодетных семьях составила лишь 2,3% совокупного дохода. Наряду с последовательным повышением размера пособий на детей в многодетных семьях представляется необходимым более широко использовать налоговые и ценовые льготы, увеличив возможности для трудоспособных членов многодетных семей работать на дому или неполный рабочий день, неделю.

Решение насущных проблем в области усиления государственной помощи семьям, имеющим детей, по линии денежных выплат из общественных фондов потребления может быть обеспечено в ближайшей перспективе в рамках разрабатываемой в настоящее время единой системы пособий на детей.

Около половины суммы выплачиваемых пособий за счет общественных фондов потребления приходится на пособия по временной нетрудоспособности. За 1981—1987 гг. их общий объем возрос с 6,7 до 7,3 млрд. руб., и прежде всего в результате увеличения с 1987 г. до 14 дней оплачиваемого времени по уходу за больным ребенком, а также повышения заработной платы трудящихся.

В перспективе на величину выплат пособий по временной нетрудоспособности будут оказывать влияние, с одной стороны, дальнейший рост заработной платы, а с другой — повышение комплексных крупномасштабных мероприятий по профилактике и снижению заболеваемости. В соответствии с Основными направлениями развития охраны здо-

ровья населения и перестройки здравоохранения СССР в двенадцатой пятилетке и на период до 2000 г. намечается добиться к 2000 г. снижения заболеваемости с временной утратой трудоспособности на 15–20%.

Расходы на оплату отпусков рабочим, служащим и колхозникам составляют 10,9% общественных фондов потребления и достигли в 1987 г. 17,8 млрд. руб. Подготовительным в настоящее время проект закона об отпусках должен, на наш взгляд, предусматривать, в первую очередь увеличение минимальной продолжительности ежегодных отпусков. Наряду с решением этой насущной задачи важное значение имеет усиление дифференциации продолжительности отпуска в зависимости от стажа работы и условий труда. Одновременно было бы целесообразно ввести дополнительный отпуск для женщин, имеющих детей, дифференцированный по дням в зависимости от числа детей. Можно предположить, что введение этого закона потребует значительных дополнительных расходов из общественных фондов потребления.

При обосновании размеров денежных выплат из общественных фондов потребления важно обеспечить их увязку с потребностями и необходимыми для их удовлетворения расходами, и прежде всего на уровне минимума материальной обеспеченности. В настоящее время разрабатываются минимальные потребительские бюджеты по различным социально-демографическим группам населения и регионам страны. Они будут использоваться для обоснования минимального уровня пенсий, пособий, стипендий и других видов социальных выплат и льгот.

Через общественные фонды потребления населению оказывается широкий круг бесплатных услуг по воспитанию и образованию подрастающего поколения, повышению квалификации, охране здоровья и медицинскому обслуживанию, организации отдыха и физического воспитания, а также культурно-просветительских учреждений.

За последние восемь лет доля затрат на развитие просвещения, здравоохранения и физкультурно-спортивную культуру в общем объеме общественных фондов потребления снизилась (соответственно с 27 до 25% и с 15 до 14%). Это объясняется главным образом неизменностью в течение длительного времени нормативов расходов на содержание учреждений и организаций в этих отраслях, а также тем, что в указанный период были проведены значительные мероприятия по улучшению материального обеспечения престарелых и инвалидов, осуществлению активной демографической политики, усилению государственной помощи семьям, имеющим детей. За это же время произошел значительный приток жилищного фонда, что привело к увеличению государственной дотации на его содержание.

Тем не менее абсолютная величина расходов на услуги значительно возросла. Так, расходы на просвещение увеличились по сравнению с 1980 г. в 1,3 раза и составили в 1987 г. 41 млрд. руб., или более 25% общественных фондов потребления, а том числе в расчете на одного учащегося (за год) в общеобразовательных школах — с 200 до 284 руб., в средних специальных учебных заведениях — с 700 до 876 руб., высших учебных заведений — с 1000 до 1325 руб.

В этот период были осуществлены мероприятия по повышению заработной платы работников народного образования, предусмотренные Основными направлениями реформы общеобразовательной и профессиональной школы, увеличены ставки почасовой оплаты труда работников высших учебных заведений, повышены стипендии студентам и аспирантам. В 1981–1988 гг. были увеличены нормы расходов на питание в детских домах и школах-интернатах, введено бесплатное обеспечение учебниками учащихся общеобразовательных школ, установлены дополнительные льготы по оплате путевок в пионерские лагеря, улучшены условия содержания воспитанников в общеобразовательных школах-

интернатах, детских домах и других учреждениях подобного типа, освобождены от уплаты за содержание детей в школах-интернатах одинокие матери и семьи, в которых доход на члена семьи не превышает 60 руб. в месяц, установлены более высокие нормы питания детей в дошкольных учреждениях, новые размеры платы за содержание детей в них исходя из дохода на члена семьи и другие мероприятия.

В 1987 г. на развитие здравоохранения и физической культуры из общественных фондов потребления была направлена 22,2 млрд. руб., или на 29% больше, чем в 1980 г. В 1981–1987 гг. начато повышение заработной платы работников здравоохранения и социального обеспечения, введены обеспечение бесплатными медикаментами детей-инвалидов в возрасте до 16 лет и скидка в размере 50% со стоимости лекарств для инвалидов с детства I и II групп и пенсионеров, получающих минимальные пенсии, и др.

Начиная с 1988 г. в соответствии с постановлением Совета Министров СССР «О первоочередных мерах по улучшению здравоохранения в стране в 1988–1990 гг.» повышаются нормы расходов на питание больных, приобретение медикаментов, инвентаря, проводится ряд других мер. На эти цели в 1988–1990 гг. будет израсходовано 5,4 млрд. руб.

В перспективе развитие сферы социально-культурного обслуживания населения будет сопровождаться увеличением расходов из общественных фондов потребления за счет роста численности занятых в ней работников и повышения их заработной платы, а также роста материальных затрат в результате реализации Основных направлений развития охраны здоровья населения и перестройки здравоохранения СССР в двенадцатой пятилетке и на период до 2000 г., созданию единой системы непрерывного образования, включающей совершенствование деятельности общеобразовательной школы, системы профессионально-технического образования, развития среднего специального и высшего образования. В частности, в двенадцатой и тринадцатой пятилетках намечается повысить денежные нормы расходов на приобретение медикаментов в стационарах соответственно в 1,8–2,2 раза, в поликлиниках — в 2–3 раза, а на питание больных в стационарах — в 1,5–2,5 раза. К 1995 г. предполагается увеличить по сравнению с 1986 г. ассигнования на приобретение мягкого инвентаря и мебели для лечебно-профилактических учреждений в 2 раза, а к 2000 г. — в 2,8.

Развитие системы бесплатных услуг, оказываемых учреждениями социально-культурной сферы, должно быть направлено прежде всего на улучшение качества обслуживания. Поэтому при намечаемом дальнейшем увеличении расходов на их оказание особое значение приобретает повышение эффективности их использования, значительное укрепление материально-технической базы этих учреждений наряду с совершенствованием организации обслуживания, ростом квалификации и эффективности труда работников.

Весьма актуальным является вопрос о границах и формах платности социально-культурного обслуживания. Бесплатные и льготные формы предоставления услуг просвещения, здравоохранения, культуры, физкультуры и спорта должны остаться ведущими и в перспективе. Некоторые экономисты считают, что в современных условиях при абсолютном и относительном росте численности населения с дущим доходом, существенно превышающим средний уровень, вполне допустимо часть средств, получаемых в порядке распределения по труду, направлять на удовлетворение социально-культурных потребностей, а право на жизненные блага, превышающие гарантированный обществом уровень, следует приобретать на платной основе².

² См., например: Актуальные вопросы распределительной политики. М.: НИЭИ при Госплане СССР, 1987. С. 145.

На наш взгляд, неуклонный рост благосостояния населения не может быть причиной ограничения бесплатности предоставления благ за счет общественных фондов потребления уровнем какого-либо искусственно сконструированного минимума. Объективная, закономерная нижняя граница объема бесплатной части общественных фондов потребления формируется исходя из актуальности и реальности (т. е. соотношения с ресурсами) ближайших и перспективных социально-экономических задач, решение которых социалистическое государство считает целесообразным обеспечить или же ускорить посредством конкретно-целевого (бесплатного для потребителей) распределения потребительских благ.

Расширение платности может быть связано только с увеличением разнообразия ассортимента и улучшением качества социально-культурных услуг, с повышением прав потребителей в выборе форм и видов социально-культурного обслуживания. Вместе с тем расширение платности не должно нарушать принципа гарантирования удовлетворения наиболее социально-значимых потребностей населения.

Направления развития платных социально-культурных услуг населению на ближайшую перспективу определены в Комплексной программе развития производства товаров народного потребления и сферы услуг на 1986—2000 гг. и уточняются в принятых после ее утверждения решениях директивных органов. Намечается существенное расширение платных услуг на основе увеличения сети хозрасчетных консультативно-диагностических и стоматологических поликлиник и отделений, нарколологических амбулаторий и кабинетов, косметологических лечебниц и оздоровительных комплексов, внедрение таких видов платного медицинского обслуживания, как проведение на дому лабораторно-диагностических исследований и лечебно-оздоровительных процедур. К 1995 г. объем платных медицинских услуг намечено увеличить в 4 раза по сравнению с 1987 г.

Значительно возрастет объем реализации услуг учреждений физической культуры и спорта на основе широкого развития сети спортивных сооружений, организаций платных секций, групп, спортивных клубов, хозрасчетных объединений «Физкультура и здоровье».

В формировании и использовании общественных фондов потребления существует целый ряд проблем, требующих решения. Важное значение имеет, в частности, вопрос об учете в их составе величины дотационных выплат. В настоящее время в эти фонды включаются только дотации государства на содержание жилищного фонда. За счет квартирной платы покрывается менее одной четверти соответствующих эксплуатационных расходов. В 1987 г. из возмещения разницы между фактическими расходами и поступлением квартирной платы было направлено из общественных фондов потребления 10,4 млрд. руб., или на 51% больше, чем в 1980 г., что связано главным образом со значительным увеличением государственного жилищного фонда и повышением стоимости его благоустройства. Некоторые экономисты считают, что в общественные фонды потребления необходимо включать и другие виды дотаций, например, те, которые предоставляются из государственного бюджета на возмещение разницы между фактическими издержками производства ряда важных потребительских товаров и услуг и ценами, по которым они реализуются населению³. Масштабы таких дотационных выплат постоянно возрастают. В бюджете на 1989 г., например, расходы на покрытие разницы между розничными ценами и фактическими затратами на производство продукции составят 103 млрд. руб., в том числе 87,9 млрд. руб. — по продовольствию. Конечно, такие

дотации должны учитываться в доходах населения, однако вряд ли целесообразно включать их в общественные фонды потребления, так как экономическое содержание этих дотаций не соответствует целевой направленности распределения через данные фонды.

Другая актуальная проблема — существенная дифференциация в распределении общественных фондов потребления между семьями с различным уровнем среднедушевых доходов. Несмотря на то, что доля поступлений из общественных фондов потребления в совокупном доходе семей с низкими среднедушевыми доходами выше, чем в семьях с высокими доходами, в малообеспеченных семьях удельный вес получаемых среднедушевых выплат и льгот в 2-3 раза меньше. Следовательно, при внешне благоприятной динамике показателей выплат и льгот из общественных фондов потребления в расчете на душу населения (рост с 441 руб. в 1980 г. до 576 руб. в 1987 г.) просматривается явно недостаточная социальная эффективность их распределения.

Такая ситуация обусловлена в основном причинами демографического характера (как правило, малообеспеченные семьи — это семьи с большим числом иждивенцев). Поэтому проблема обеспечения социальной справедливости при распределении денежных выплат из общественных фондов потребления для семей с различным уровнем среднедушевых доходов может быть решена главным образом путем последовательного увеличения размеров пособий, пенсий и других социальных выплат.

Все еще значительной является дифференциация в распределении общественных фондов потребления между рабочими, служащими и колхозниками. По данным обследования бюджетов семей, в 1987 г. в совокупных доходах семей рабочих и служащих выплаты и льготы из общественных фондов потребления составляли 23%, а в семьях колхозников — 19%. Для того чтобы создать более равные условия для этих социальных групп, необходимо расширение бесплатно предоставляемых услуг и увеличение денежных выплат. В соответствии с решениями мартовского (1989 г.) Пленума ЦК КПСС при формировании проектов планов на тринадцатую пятилетку намечается обеспечить сближение размеров выплат и льгот из общественных фондов потребления в расчете на душу городского и сельского населения, выравнивание условий пенсионного обеспечения и социального страхования колхозников, рабочих и служащих государственных предприятий. Намечены меры для преодоления различий в возможности пользоваться услугами социально-культурных учреждений.

Развитие общественных фондов потребления и повышение эффективности их использования зависят в значительной степени от источников формирования, оптимального их сочетания при решении различных социальных задач. Решающую роль в формировании и дальнейшем росте этих фондов играют централизованные государственные средства. Их доля составляет около 70%. За счет средств государственных предприятий и организаций формируется чуть более 20% этих фондов, средств колхозов — 7%, а остальные часть — за счет средств профсоюзов и других общественных организаций. В перспективе централизованные государственные источники будут иметь основное значение в развитии общественных фондов потребления — это является важнейшим условием обеспечения социальных прав трудящихся. Через государственный бюджет будет осуществляться финансирование всех крупных социальных программ, таких как Закон о пенсионном обеспечении трудящихся, единая система пособий на детей и др.

Вместе с тем в настоящее время происходит определенное перераспределение в финансировании денежных выплат из общественных фондов потребления между союзным бюджетом и бюджетами союзных республик и местных органов. Так, в соответствии с постановлением

³ См., например: Рутгавер В. М. Социальная сфера / П. Объемы планирования. М.: Экономика, 1989. С. 125.

Совета Министров СССР от 5 апреля 1989 г. «О программе социального развития села» Советам Министров союзных и автономных республик, исполнительным комитетам краевых, областных и районных Советов народных депутатов с участием соответствующих профсоюзных органов предоставляется право устанавливать в труднедостаточных сельских районах с учетом особенностей демографического развития территорий пособия на детей, а также доплаты ко всем видам пособий на детей, назначаемых в соответствии с действующим законодательством, за счет средств соответственно республиканских и местных бюджетов.

В ближайшем будущем следует ожидать развития этой тенденции. Так, в соответствии с проектом Общих принципов перестройки руководства экономической и социальной сферой в союзных республиках на основе расширения их суверенных прав, самоуправления и самодинамизирования предполагается предоставить союзным республикам право за счет и в пределах их бюджетов повышать установленные в общесоюзном порядке тарифированные уровни социальных благ (кроме размеров пенсий), вводить дополнительные льготы и пособия для усиления помощи населению, расширять перечень профессий и должностей, которые дают право на получение пенсий во время работы в полном размере. Это позволит улучшить материальное положение многих советских людей.

Однако при разработке мероприятий по улучшению социального обеспечения за счет средств республик необходимо предусмотреть и соблюдение принципа социальной справедливости. Возможности союзных республик в формировании доходной части своих бюджетов различны, это может привести к усилению дифференциации в распределении общественных фондов потребления по регионам. Уже сейчас разрыв между наибольшим и наименьшим показателями выплат и льгот, полученных населением из общественных фондов потребления в расчете на душу населения (Эстонская ССР и Таджикская ССР), составляет 2,2 раза.

Поэтому, очевидно, для выравнивания стартовых условий в первые годы перехода республик на принципы самодинамизирования следует для решения наиболее острых проблем в регионах, не имеющих в силу объективных причин необходимых средств, направлять дополнительные ресурсы из централизованных источников.

Большое значение для повышения благосостояния населения приобретают в настоящее время и соответствующие фонды, образующие непосредственно на предприятиях. Эти средства используются на содержание жилищного фонда, повышение квалификации кадров, культурно-просветительные и оздоровительные мероприятия, содержание дошкольных учреждений и пионерских лагерей. Переход предприятий на полный хозяйственный расчет и самодинамизирование позволяет за счет заработанных трудовыми коллективами средств ускорить и более тесно увязать улучшение материального положения трудящихся с результатами производственной деятельности.

В настоящее время по все большей степени происходит перераспределение функций, выполняемых ранее общественными фондами потребления, в пользу социальных фондов предприятий. Например, в соответствии с Законом СССР о государственном предприятии (объединении) предусматривается, что фонд социального развития используется не только на укрепление материально-технической базы социально-культурных объектов, но и на их содержание. Дальнейшее развитие этот процесс получил в связи с принятием Указа Президиума Верховного Совета СССР от 4 февраля 1988 г. о внесении изменений и дополнений в Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о труде. Администрации предприятий, учреждений, организаций предоставлено

право совместно с советом трудового коллектива и профсоюзным комитетом устанавливать за счет собственных средств дополнительные, по сравнению с законодательством, трудовые и социально-бытовые льготы для работников.

Значительно расширены формы социальной помощи за счет собственных средств предприятий и организаций в соответствии с решением мартовского (1989 г.) Пленума ЦК КПСС. Так, постановлением Совета Министров СССР от 5 апреля 1989 г. «О программе социального развития села» предусматривается направлять с согласия общих собраний членов колхозов, советов трудовых коллективов часть собственных средств колхозов, совхозов, межхозяйственных и других сельскохозяйственных предприятий на оказание помощи семьям с детьми, и в первую очередь молодым, малообеспеченным и многодетным семьям. Конкретными формами такой помощи являются: выплата многодетным и малообеспеченным семьям пособия к началу учебного года для приобретения школьной и спортивной формы, школьно-письменных принадлежностей; выплата пособия многодетным и малообеспеченным семьям на детей, не посещающих детские дошкольные учреждения; доплаты к государственным пособиям на детей одиноким матерям, многодетным и малообеспеченным семьям, имеющим детей. Одновременно вводятся новые формы расходования социальных фондов предприятий в дополнение к традиционным. Собственные средства предприятий будут использоваться на частичное погашение ссуд, выданных молодым, многодетным и малообеспеченным семьям с детьми, а также на предоставление льгот по уплате процентных начислений за пользование этой ссудой; на выделение строительных материалов и предоставление транспортных услуг, топлива многодетным и малообеспеченным семьям на льготных условиях, полное или частичное погашение им стоимости ремонта домов. Кроме того, предполагается предоставлять рабочим (колхозникам), активно участвующим в общественном производстве, дополнительный отпуск, оплачиваемый за счет средств хозрасчетного дохода.

Все это, несомненно, положительные тенденции, однако в данном вопросе, так же как и при использовании собственных средств республик для решения социальных задач, возникает проблема обеспечения социальной справедливости. Из-за неодинаковых условий хозяйствования размеры фондов социального развития предприятий, а значит и возможности потребления социально-культурных благ работниками и членами их семей существенно различаются между собой. Для достижения более равномерной обеспеченности трудящихся социально-культурными благами из фондов социального развития необходима координация действий в этой области предприятий, а также центральных и местных органов власти путем приращения средств этих фондов по принципу долевого участия для решения социальных задач развития данной территории.

ПЕРЕСТРОЙКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Т. Хачатуров,
академик

Преобразование экономики, индустриализация страны, создание многочисленных предприятий, городов, центров науки и культуры — все это великие достижения советского народа, в которых большую роль сыграло капитальное строительство. От него во многом зависят перспективы нашего экономического и культурного развития. Именно поэтому проблемы строительства обсуждались на Съезде народных депутатов и заседаниях обеих палат Верховного Совета СССР, они сформулированы в Постановлении Съезда «Об основных направлениях внутренней и внешней политики СССР».

Очень важно возможно скорее устранить существенные недостатки в инвестиционном процессе. Их устойчивость в значительной мере обусловлена административно-командными методами руководства, некомплексным, ведомственным подходом. Следствием такого подхода является то, что не принимается мер к ликвидации диспропорций в инвестиционном процессе, поскольку они не противостоят интересам конкретного ведомства, хотя и ведут к отрицательным последствиям в других сферах народного хозяйства. Немалое значение имеет и то, что основная часть капитальных вложений осуществляется централизованно, за счет общегосударственных средств, которые предоставляются безвозмездно, без каких-либо процентов. Напомним, что в капиталистических странах инвестиционные средства оцениваются как займы, т. е. полученные в кредит. И даже в тех случаях, когда они принадлежат самому предприятию, при всех расчетах на них начисляется процент в это время процент. Бесплатное предоставление средств приводит к борьбе за то, чтобы тем или иным способом вырвать их у государства. В результате обостряется возможность прибыльного хозяйства.

Вместе с тем не ставится остро проблема повышения эффективности капитальных вложений. В значительной мере она зависит от того, какой срок необходим, чтобы данные вложения приносили отдачу, и насколько она велика. Между тем нередко объекты сооружаются в течение весьма продолжительных сроков, из-за чего эффективность вложений получается очень низкая. Если слишком долго приходится ожидать отдачи, значит, на длительный срок замораживаются капитальные вложения. А это прямой ущерб народному хозяйству. Сроки строительства промышленных объектов составляют у нас 8—9 лет, а аналогичные по объему в США и Японии — 1—2 года.

Низкая отдача капитальных вложений обусловлена тем, что одновременно сооружается непомерно большое количество объектов, непропорционально имеющимся денежным, материальным и трудовым ресурсам. А этому как раз и способствует возможность вырвать необходимые средства у вышестоящей организации. В то же время, хотя определение эффективности каждого объекта обязательно для его утверждения и она должна быть не ниже 12%, нередко нет должной заботы об обеспечении эффективности данного объекта после того, как он утвердился.

В 1988 г. общая сумма капитальных вложений в народное хозяйство достигла 215 млрд. руб., из них 150 млрд. — в объекты производственного и 65 млрд. — в объекты непроизводственного назначения. Для характеристики величин этих затрат отметим, что в прошедшем году годовой национальный доход составлял 600 млрд. руб. Конечно, следует

учесть, что часть капитальных вложений формируется за счет фонда амортизации, точнее, отчислений на ремонтно, если последние осуществляются надлежащим образом. Но основная доля вложений идет из национального дохода.

Очень велик и каждый год нарастает объем незавершенного строительства, достигший в 1988 г. 170 млрд. руб. Это характеризует величину замороженных средств, не дающих своевременной отдачи.

Большая часть капитальных вложений направляется в производство средств производства. Такая установка была принята уже давно в соответствии с задачей скорейшей индустриализации и теоретически оправдывалась догмой о преимущественном росте первого подразделения общественного производства. В результате его форсированного развития страна вышла на первое место в мире по выпуску основных видов ее продукции — стали, топлива, руд, строительных материалов и некоторых других средств производства, обогнав по ним США и Японию. По приведенным Н. И. Рыжковым данным на первой сессии Верховного Совета СССР (1989 г.), в народнохозяйственных комплексах, производящих сырье, сосредоточено более 60% всех основных промышленно-производственных фондов. А в отраслях, обеспечивающих повседневные нужды людей, их ничтожно мало: на легкую промышленность приходится лишь 4%, а на пищевую — 6%. Соответственно распределяются и капитальные вложения. Удельный вес годовых вложений в тяжелую промышленность в первые три года текущей пятилетки был в 8 раз больше, чем в легкую и пищевую промышленность.

Существенная диспропорция, влияющая и на эффективность инвестиций, является значительный парк неиспользуемого оборудования. СССР занимает первое место в мире по выпуску металлорежущих станков, очень многие из которых простаивают. В несколько раз больше, чем в США, производится тракторов и комбайнов. Многие из них невысокого качества и служат непродолжительный срок или вовсе не используются из-за недостатка трактористов. Примером производства недостаточно приспособленного оборудования можно привести и немало.

Большая доля капитальных вложений идет главным образом для нужд первого подразделения. Получается, что оно как бы воспроизводит себя и для этого существует, а на долю второго подразделения, производящего продукты для народного потребления, средства направляются только по остаточному принципу.

За счет капитальных вложений в развитие первого подразделения общественного производства выдвигаются заработная плата и строителей, и рабочих промышленности, производящих оборудование, сырье, топливо, и рабочих вновь построенных предприятий. Выплаты увеличивают их платежеспособный спрос на продовольствие и предметы потребления, но ведь предложение потребительских товаров осталось прежним, выросла только продукция первого подразделения. В этом негативная сторона преимущественного его роста — в обществе усиливаются диспропорции между спросом и отставком от него предложение, растет инфляция, снижается уровень жизни. И все это тем более обостряется, чем выше доля первого подразделения, чем продолжительнее сроки строительства и освоения.

Особенно отчетливо диспропорции проявляются в результате капитальных вложений в крупные инвестиционные программы, в так называемые «стройки века», в престижные многоэтапные объекты, требующие средств. Из объектов последних лет, не дающих своевременной отдачи, можно назвать Байкало-Амурскую магистраль, еще далеко не построенную, но уже поглотившую 9 млрд. руб. вложений и приносящую ежегодно большие убытки при очень малых размерах движения по ней. Железнодорожная связь по этой новой дороге, как и по ряду других

(например, Кавказской перевальной, Москва—Мишуды), нужна, но острота ее содержания требовала, вероятно, более глубокого народнохозяйственного обоснования и перенесения на более поздние сроки.

Крупнейшие вложения были в мелiorацию, главным образом водную, хотя многие затраты не дали надлежащего эффекта, в чем напонец обществу пришлось убедиться. В 1975—1988 гг. они составили 112 млрд. руб., но не принесли существенных интересов.

Большой вред причинило использование почти всей воды Амударьи и Сырдарьи для орошения создаваемых новых хлопковых плантаций с целью экспорта хлопка и получения иностранной валюты. Казалось, лучше было бы увеличить урожай зерна в стране и прекратить затраты валюты на его ввоз, но не забирать воду из рек бассейна Арала. А ведь это привело к катастрофическому высыханию Аральского моря, опустыниванию всей округи, вые-солонным бурям, заболачиванию населения.

Довольно спорно решение о строительстве пяти нефтегазовых комплексов в районе Тюмени совместно с американскими и японскими предпринимателями. По расчетам, комплексы обойдутся в 90—100 млрд. руб. с учетом затрат на хозяйственное освоение территории, переселение работников, строительство транспортных путей и всей инфраструктуры. Но всестороннего обоснования гигантского, дорогостоящего проекта еще нет.

Эти примеры огромных «престижных» строек, о сооружениях которых приняты решения еще до их технико-экономического обоснования, подтверждают выдвинутое выше положение о создавшихся диспропорциях в капитальном строительстве, о несоответствии между замыслимыми его объемами и имеющимися ресурсами. В результате неизбежны продолжительные сроки строительства, низкая его эффективность, громадные перерасходы по сравнению со сметами и проектами, инфляция и ухудшение общего экономического положения в стране.

Наряду с названными имеются и другие диспропорции, также являющиеся на ход капитального строительства и усугубляющие его недостатки. Среди них — диспропорция между производственными мощностями и трудовыми ресурсами. Большое количество незанятых рабочих мест в народном хозяйстве — один из показателей излишней реализованных капитальных вложений.

При многонаправленных капитальных вложениях в «престижные» объекты совершенно недостаточны вложения в обновление и замену изношенных основных производственных фондов. В 1987 г. ежегодное их выбытие в промышленности составило всего 2,6%. Это значит, что полная смена основных фондов требует более 38 лет. Как отметил Н. И. Рыжков на совместном заседании обеих палат Верховного Совета СССР 7 июня 1989 г., из 1,9 трлн. руб. основных производственных фондов 40% изношено. Такая их устарелость отрицательно отражается на эффективности общественного производства, и это требует значительных капитальных вложений для обновления.

Диспропорции сказываются и в том, что протеставает значительная часть оборудования, закупаемого за границей, да и нередко поставляемое с отечественных заводов. Стоимость совершенно установленного импортного оборудования оценивается в 10 млрд. долл. Необходимо установить причины этих простоев, а значит, и связанные с ними убытки.

Понижают эффективность капитальных вложений не только продолжительность сроков строительства, но и низкое его качество, недостатки, приписки и т. д. Все это приводит к бесплотно длительными сроками освоения уже принятых производственных мощностей. Они составляют 2—3 года и даже более. Это вызывается и недоделками в самом производственном объекте, и в отставании от сооружения жилья, больницы,

школ, учреждений культуры и т. д. В развитых капиталистических странах обычно никаких особых сроков освоения зданий в эксплуатацию объектов не предусматривается, законченные вступают в строй без продолчек.

Необходимо коренное улучшение капитального строительства. Это требует сбалансированности всего инвестиционного процесса в народном хозяйстве. Надо привести программу строительства в полное соответствие с возможностями его осуществления, с мощностями строительных организаций, наличием материалов и оборудования. Это позволило бы обеспечить нормативные сроки строительства, не допускать перерасхода по сравнению со сметами, повысить качество строительных работ.

Некая нормализация работ, если в результате излишне большого количества объектов на каждый из них выделяется в 2—3 раза меньше материалов, оборудования, рабочей силы, чем это необходимо. Отсюда и «долготрой». Чтобы довести продолжительность строительства до имеющихся норм и снизить «излишнеруку», необходимо сократить фронт работ до уровня, обеспечивающего финансирование и материальное снабжение в нормативные сроки. Надо реально преодолеть сопротивление различных ведомств-заказчиков, которые любыми способами добиваются получения бесплатного бюджетного финансирования и средств из других централизованных источников. К сожалению, в рост числа одновременно сооружаемых объектов отчасти заинтересованы и сами строители — им проще обеспечить себя работой, затянуть выполнение невыгодных проектов (отдаленных и других) и перекладывать на более выгодные, где можно истре использовать механизацию.

Сокращение объема строительства само по себе неизбежно в условиях самофинансирования. Удельный вес инвестиций за счет собственных средств предприятий в общем объеме государственных капитальных вложений, составлявший в 1986 г. всего 3,1%, уже в 1987 г. понизился до 28, а в 1988 г. — до 39%. В этих условиях есть полная возможность отказываться в бюджетном финансировании тем ведомством и предприятиям, которые, переходя на полный хозрасчет, стремятся все же и к бесплатным вложениям за общегосударственный счет. И если все такие средства предоставляются, то они должны быть не бесплатные, их необходимо выдать под проценты. Уровень последних целесообразно установить не искусственно пониженным, а экономически достаточным, с учетом эффективности по народному хозяйству в целом.

Необходимо переходить к банковскому кредитованию капитальных вложений, прекратив, как правило, бюджетное финансирование и сохраняя его только для некоторых особо важных предприятий общегосударственного значения, в первую очередь оборонного. Число таких предприятий, очевидно, сократится, если иметь в виду осуществляемую конверсию значительной их части на производство продукции для нужд населения. При этом, вероятно, должны выпускаться также виды продукции, которые позволили бы по возможности сохранить оборонный объектам прибыльность производства на прежнем уровне или близком к нему.

При переходе на самофинансирование надо положить конец перераспределению министерствами средств, забираемых у хорошо работающих предприятий в пользу плохо работающих. Деятельность убыточных предприятий необходимо перестроить, предоставить им для этого материальные ресурсы, реорганизовать производство, изменить его характер. Конечно, фактическое их банкротство должно вести не к увольнению работников, а к новым организационным формам, например, на основе аренды.

Большое значение может иметь возобновление перехода в строительстве к расчету с подрядчиками только за готовую продукцию, сдачу

«под ключ», ввод в эксплуатацию объектов, пусковых комплексов, жилых зданий и непроизводственных сооружений. Это заставляет строителей добиваться лучшей организации работ, усиления строительства и повышения его качества, направлять все усилия на улучшение строительства. В слове «под ключ» нет ничего нового, она предусматривалась еще в 1960 г. Но наладить трудность в финансировании, которое можно было бы предвидеть, у строительных организаций не хватало средств для завершения всего цикла работ до предоставления заказчику, и поэтому вновь возобладал расчеты по частям в ходе самого строительства.

Улучшение инвестиционного процесса и экономического развития в целом во многом зависят от руководящих инстанций. При планировании перспектив строительства они не должны допускать гигантомании, сооружения огромных дорогостоящих, разорительных объектов, которые требуют продолжительных сроков, прежде чем начнут давать отдачу. Нужно кончать с вызывающим эту гигантоманию ведомственным, отраслевым подходом к капитальным вложениям и заменить его народнохозяйственным, комплексным, обеспечивающим повышение эффективности общественного производства.

Один из путей решения этой задачи — интенсификация экономики, все более полное использование имеющихся средств производства и относительное сокращение нового строительства. Необходимость соответствующего изменения структуры общественного производства осознана уже давно, установка на лучшее использование мощностей действующих предприятий проводится в жизнь, хотя и недостаточно.

В 1980—1988 гг. произошли следующие изменения в структуре государственных капитальных вложений по объектам производственного назначения. В 1988 г. на техническое перевооружение и реконструкцию предприятий их направлено 44,7% против 38,7 в 1985 г. и 33% в 1980 г. на новое строительство — 35% против соответственно 36,5 и 38%, а на расширение действующих предприятий — 18,4, 23,6 и 29%. Таким образом, удельный вес экстенсивных вложений сокращается, но еще велик; в 1988 г. он составляет более половины всех средств. И практика показывает, чтобы увеличить объемы производства или внедрения новой техники, недостаточно охотнее идти на новое строительство, а не на реконструкцию действующего производства. Нередко можно слышать, что такая реконструкция обходится дороже, чем новое строительство или расширение, особенно, если необходимо обеспечить непрерывность производства. И подрядчики на такие работы найти нелегко, поскольку им выгоднее новое строительство, позволяющее свободно развернуться на выделенном участке. Заказчику приходится прибегать к менее эффективному хозяйственному способу строительства. В этих условиях надо создавать специальные строительные организации для технической реконструкции действующих предприятий.

Вместе с тем известно, что интенсификация производства, основанная на новых эффективных технологиях и дающая более экономное использование ресурсов, позволяет собрать при наших масштабах производства десятки миллиардов рублей капитальных вложений. Лучшее использование имеющихся ресурсов требует гораздо меньших затрат, чем добыча первичного сырья и топлива. Переработка вторичного сырья и материалов оказывается иногда в несколько раз дешевле по сравнению с первичным. Отсюда широкие возможности рационализации инвестиций, особенно в капиталоемких отраслях.

Важный вопрос — сокращение потерь строительных материалов, цемента, плитки, стекла, сантехнического и технологического оборудования и др. По существу, нет ни экономической, ни административной ответственности за их повышенный расход. В этом нетрудно убедиться хотя бы по количеству различных материалов, оставшихся на месте стройки после ее сдачи. Очевидно, ответственность за их сохранность

должна стать действенной, предотвращающей потери. Немалое значение имеет и создание необходимой инфраструктуры, складов и других хранилищ, подъездов к строительным участкам, чем нередко пренебрегают, исходя из ложно понимаемой экономии.

Надо в кратчайшие сроки пересмотреть все перекопанные и вновь начинаемые стройки, перераспределить или законсервировать значительную их часть, отказаться от многих ранее принятых решений относительно сверхлимитных объектов. Совершенно недопустимо включать новые стройки в план и тем более начинать строительство до всесторонней и глубокой разработки их технико-экономического обоснования. А такое, к сожалению, часто бывает. Приимавший решение считает себя, очевидно, наиболее компетентным и без экспертизы.

В технико-экономических обоснованиях обязательно должны учитываться и соображения экологического характера. В течение ряда лет вопросы охраны природы практическим не принимались во внимание, поскольку исходя из установок на всемерное развитие производства любой ценой. А отсюда преждевременное истощение запасов Углей Донбасса, рудных богатств горь Магнитной, хвойных лесов Северо-Запада, крайнее загрязнение Волги, превращенной в ряд застойных водохранилищ, затопивших плодородные земли, падение плодородия черноземов — национального богатства нашей страны.

Давно пора перейти к решению вопросов капитального строительства в тесной связи с постановкой экономических проблем, создания экономических стимулов для недопущения загрязнений, применения в этих целях передовой технологии. Нельзя ограничиваться улавливанием и обескураживанием выбросов, заботой о том, чтобы не превышали предельно допустимые концентрации вредных веществ. Необходимо и строгое соблюдение всемирной экономики расходования природных ресурсов. Решению задач по охране и рациональному их использованию должно способствовать установление цен на землю, подпольные ископаемые, воду и т. д. В основе оценок могут лежать расчеты по дифференциальной ренте и другие сопоставления, выявляющие экономическую роль данных ресурсов в развитии общественного производства. Это может и должно способствовать сокращению, а в дальнейшем и прекращению вывоза сырья и топлива за границу. Сейчас получаемая иностранная валюта покрывает затраты на ввоз зерна, мяса и других сельскохозяйственных продуктов, которые мы сами можем и обязаны производить в достаточном количестве.

Назревает необходимость обязательной всеведомственной экспертизы строительных и многих других объектов с позиций экологичности заданных в них технологий, комплексности использования сырья, замкнутости технологических циклов, целесообразности экспорта. К принятию решений об одобрении подобных объектов нужно широко привлекать общественные, республиканские, областные, местные органы. При этом важно учитывать весь комплекс народнохозяйственных и социальных задач и возможностей их реализации.

Одна из главных проблем перестройки капитального строительства — создание противозатратного хозяйственного механизма в инвестиционной сфере. Он должен быть ориентирован не на «восполнение» затрат (чем дороже, тем лучше), а на конечную строительную продукцию высокого качества при возможно более низкой цене. В итоге снизится материалоемкость строительства, повысится производительность труда.

Надо пересмотреть некоторые устаревшие представления об эффективности различных видов конструкций и изделий, в частности сборных железобетонных конструкций, выпуск которых вырос с 85 млн. м³ в 1970 г. до 153 млн. м³ в 1988 г. Дело в том, что в прошлые годы была создана мощная база для их производства и от нее не хотело отказываться. Между тем 1 м³ сборного железобетона обходится

в два с лишним раза дороже монолитного. Но при использовании сборного железобетона выработка на одного рабочего оказывается по столько же больше, значит, получается большая валовая продукция, а это выгодно строительной организации. На заводах сборного железобетона значительные расходы связаны с ростом металлоемкости и дополнительными технологическими операциями, что опять-таки приводит к более высокому объему «основанных» затрат. Это выгодно отрасли, но не народному хозяйству. Следовательно, необходимо более широко применять монолитный бетон, многослойные панели, легкие металлические конструкции, асбестоцементные панели, конструкции и изделия из алюминиевых сплавов и других прогрессивных материалов.

В ходе капитального строительства предстоит значительно ускорить реализацию важнейших социально-экономических целей. Задача обеспечения к 2000 г. каждой семьи отдельной квартиры потребует очень большого напряжения от народного хозяйства, и в первую очередь от строительства. Надо построить около 35 млн. квартир. Между тем, например, в 1988 г. их дано лишь около 2,5 млн. Объемы строительства должны быть намного увеличены. Уже в тринадцатый пятилетие надо обеспечить ввод 850 млн. м² жилья против 650 млн. м² в текущий. В четырнадцатый пятилетие его нужно довести до 1000—1100 млн. м². Для этого понадобятся увеличивать не только мощности строительных организаций, но и объемы материалов, сантехнического и другого оборудования. Социальные задачи в области строительства в городах этим далеко не ограничиваются. Необходимо возвести новые здания, учебные заведения и реконструировать существующие, соорудить и расширить больницы, родильные дома и другие учреждения здравоохранения.

Весьма значителен объем строительства для решения социальных задач в сельской местности. Большая часть сельского жилищного фонда находится в личной собственности граждан. В 1980—1987 гг. он возрос всего на 6,2% при увеличении на 51,2% государственного и общественного жилищного фонда и фонда жилищно-строительных кооперативов. При этом треть жилья возведена за счет государственных капитальных вложений. Значительная часть сельского населения не имеет ни водопровода, ни канализации, ни других удобств. Немало сельских дорог без твердого покрытия, а к сети их общего пользования присоединены лишь центральные усадьбы колхозов и совхозов. Недовольствительно состояние школ и больниц, многие деревенские дети ходят в школу за несколько километров. Недостат учителей, им нередко не предоставляется жилье, приходится преподавать по два и более предмета. Часто у детей нет возможности изучать иностранный язык.

Больные также вынуждены преодолевать немалые расстояния, отдаляющие их жилье от медицинских учреждений. Не следует упускать себя придуманную «перспективностью» деревни. Здесь сказываются последствия раскрестьянивания страны, приведшие к разорению сельского хозяйства и продовольственному кризису.

Чтобы восстановить сельское хозяйство, сделать крестьянина хозяином, надо поднять уровень его жизни, покончить с вековым отставанием села от города. А этого можно достигнуть путем развития строительства на селе — жилищного, социально-культурного, транспортного. Нужно жилье со всеми современными удобствами, нужны школы и другие учебные заведения, хорошо оборудованные библиотеки, клубы, кинотеатры, а также больницы, другие медицинские учреждения. Надо создать производственные условия, содействующие крестьянину в падении сельского хозяйства. Речь идет и о наделении его землей не заброшенными, но неиспользуемыми неудобьями, а плодородными участками и о снабжении машинами, удобрениями по доступным ценам и строительными материалами для проведения необходимых работ хозяйственным способом. Наряду с этим нужно строить склады, холо-

дильники, дороги, объекты связи, административные и общественные здания и т. д. Сельскохозяйственная сфера должна стать не менее важной отраслью строительства, чем промышленность, города и их окрестности.

Особо надо поставить вопрос о строительстве для целей рекреации, отдыха трудящихся. Стране нужны новые курортные центры, санатории, дома отдыха, туристские базы. Все это будет способствовать укреплению здоровья населения, продлению работоспособности, большей продолжительности жизни. Затраты на рекреационное строительство окупят себя экономически за счет повышения производительности труда, эффективности народного хозяйства, роста народного благосостояния.

Рациональное сокращение объемов строительных работ является важной предпосылкой оздоровления экономики. Большая роль в этом отводится местным Советам, которые, развивая региональную экономику, призваны следить и за обеспечением ее внутренней сбалансированности.

Надо повысить роль товарно-денежных отношений в инвестиционной сфере. Предстоит сформировать рынок капиталовложений, создать возможности для их реализации на основе договорных отношений между участниками инвестиционного процесса. Продукты инвестиционной деятельности, включая жилье и объекты производственной сферы, должны становиться объектами купли-продажи, а не безвозмездного распределения. Чтобы ускорить решение жилищной, продовольственной и рекреационной проблем, следует всемерно развивать строительство домов для продажи населению.

Разрабатывая и внедряя систему договорных отношений, особое внимание важно обратить на соблюдение сметной стоимости строительства. Договор подряда не должен допускать безответственного пересмотра смет в сторону их увеличения, превышения сметной стоимости строительства, утвержденной в титульном списке пятилетнего плана.

Борясь с ростом цен на строительную продукцию, нужно усилить роль лимитных цен. В переходный период экономической реформы значение государственного контроля цен должно возрасти. При этом наряду с правильным определением повышения цен на высокотехнологичное оборудование важно уделять внимание скидкам с цены на устаревающую технику.

По мере ликвидации дефицита строительных мощностей и оборудования свое место должны занять договорные цены на строительную продукцию. При определении договорных цен следует предоставлять право заказчику стимулировать подрядчика за сокращение сроков возведения объектов.

Прогрессирующее падение покупательной способности инвестиционного рубля приводит не только из-за удорожания оборудования и квадратного метра вводимых площадей, но и вследствие повышения цен на проектную продукцию. Контролю за ценообразованием на проектные работы будет способствовать согласование договорной цены между проектным институтом и заказчиком. Совершенствование ценообразования на проектные работы, учет в ценах их эффективности могут обеспечить большую заинтересованность проектных организаций и повышению качества и эффективности проектов, создадут условия для развития хозяйственного расчета в проектных организациях.

Необходимо правильно организовать взаимоотношения проектных организаций с технологическими и машиностроительными институтами. Сейчас проектные организации боятся риска применения в проектах новейшей техники и технологии, предпочитают проверенное, что неизбежно ведет к устарелости. Конструкторские и исследовательские организации должны с опережением предлагать проектировщикам новые

технология и конструкция оборудования, с тем чтобы последние смогли применять в своих передовых проектах.

Перестройка капитального строительства требует определения эффективности капитальных вложений в намечаемые объекты, соизмерения затрат с возможным эффектом в виде прироста национального дохода, чистой продукции, прибыли. Должны быть учтены и сроки получения такого эффекта, окупаемости вложений, чтобы они не превышали норматива.

Но если даже все эти расчеты проводятся тщательно и аккуратно, то полученные выводы об эффективности рассмотренного вложения еще недостаточны для принятия решения о строительстве. Ведь существуют и другие объекты, другие варианты капитальных вложений. Нужно иметь данные и по всем возможным для осуществления объектам, с тем чтобы выбрать из них наиболее эффективное и предпочтительное. А вместе с тем следует отложить на будущее объекты, которые по различным соображениям (величине затрат и срокам строительства, материальной базе) уступают наиболее эффективным, хотя каждый из отложенных, взятый в отдельности, мог бы быть реализован. Все это говорит об исключительно большом значении всестороннего обоснования намечаемых к сооружению объектов и строгого отбора наилучших вариантов с достижением пропорциональности между объемом намечаемого строительства и возможностями народного хозяйства.

Перестройка требует коренных изменений в капитальном строительстве, во всем инвестиционном процессе, начиная с научно обоснованной концепции развития экономики, с обеспечения пропорциональности между ее возможностями и потребностями дальнейшего роста ее материальной базы. Нужно резко сократить сроки строительства, снизить его стоимость, повысить качество. Необходимо рационализация всего хода капитального строительства для решения стоящих перед страной экономических и социальных задач, для удовлетворения материальных и культурных потребностей народа.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ЦЕЛОСТНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ*

А. Щипанцев,

зам. нар. представителя Госплана СССР

В настоящее время начинается, а по ряду отраслей уже развернута проработка расчетных предплановых материалов на тринадцатую пятилетку.

Как известно, проблемы стратегии и тактики социально-экономического развития страны нашли свое отражение в дискуссиях на Съезде народных депутатов СССР, в докладах М. С. Горбачева и Н. И. Рыжкова.

В отличие от прошлых лет ситуация предпланового и планового периодов в методологическом аспекте характеризуется качественно новыми факторами, обусловленными проведением радикальной экономической реформы и социально-политическими изменениями в стране. Особенностью момента является и то, что основные принципы и механизмы различных элементов реформы отрабатываются в предплановый период параллельно. Разрабатываются документы о полномочиях и правах союзных республик, но аграрной политике, совершенствованию капитального строительства, налогообложению, местному самоуправлению. Подготавливаются конкретные предложения о принципах организационной перестройки управления отраслями экономики, структуре министерств, ведомств и др.

На Съезде народных депутатов, в печати широко и остро обсуждались вопросы практически по всей системе руководства и управления народным хозяйством. Дискутировались, в частности, диапазон централизованного планирования, состав планов и плановых показателей, характер государственных заказов, взаимоотношения между объединениями, предприятиями, министерствами и центральными экономическими органами, границы их хозяйственной и экономической самостоятельности и т. д.

В решениях Съезда намечены контуры программы развития страны, определены неотложные задачи, сформулированы основные методы их решения. Вместе с тем изложенные в виде общих направлений они требуют, как отмечалось на Съезде, дальнейшей детальной отработки.

Для подготовки плана на тринадцатую пятилетку и придания целенаправленности и согласованности отработываемым элементам экономической реформы следовало бы прежде всего определить методологические принципы формирования системы планирования народного хозяйства как единого целого в современных условиях.

Очевидно, что при разработке таких принципов следует учитывать особенности предпланового и планового периодов, опыт и уроки хода проведения экономической реформы. В выступлениях народных депутатов СССР на Съезде даны исчерпывающие оценки экономической ситуации в стране, которая характеризуется сложными условиями и противоречивостью протекающих в этой сфере процессов. К ним относятся: дефицитность экономики, несбалансированность рынка, продовольственная и жилищная проблемы, острые социальные и экологические вопросы, монополия структура производства и т. п.

В последнее время возникли новые явления и противоречия, такие, как нарушение сложившихся производственных связей, проявление группового эгоизма со стороны отдельных коллективов предприятий,

* В порядке обсуждения.

На апрельском Пленуме ЦК КПСС (1989 г.) отмечалось, что многие решения принимались без должного учета состояния финансов и возможностей экономики. Выявлялся неподотчетность к тому, чтобы обеспечить через экономические рычаги эффективное воздействие на процессы реализации законов о государственном предприятии, кооперации, об индивидуальной трудовой деятельности. Центр оказался в таком положении, что он не имеет необходимых рычагов воздействия на регулирование доходов, прежде всего продуманной налоговой политики. Подобная же оценка была дана на Съезде народных депутатов СССР.

Чтобы оценить возможные пути устранения выявившихся недостатков, коротко остановимся на причинах их возникновения.

Как известно, документами о коренной перестройке управления экономической установлено, что главный обобщающий показатель для предприятия — прибыль или доход от реализации продукции (работ, услуг). Прячем предприятию предоставлено право самостоятельно разрабатывать и утверждать свои планы и заключать договоры.

Состав производимой предприятием продукции должен определяться двумя показателями: госзаказами и контрольными цифрами. Установлено, что госзаказы директивные, но имеют, как правило, ограниченную номенклатуру и объем. Контрольные цифры, включающие важнейшие виды продукции, доводятся до предприятий в качестве рекомендуемого ориентира (т. е. не обязательны для исполнения), а их объем устанавливается предприятиями самостоятельно.

Вместе с тем на основе госзаказов и принятых предприятиями объемов производства продукции, включенной в контрольные цифры, разрабатываются материальные балансы важнейших видов продукции и ее централизованное распределение по потребителям в виде лимитов с целью обеспечения сбалансированности плана.

Казалось бы, если народное хозяйство заинтересовано в выполнении предприятиями госзаказа и контрольных цифр, закономерно предусмотреть экономические рычаги для стимулирования изготовителей в выпуске продукции, необходимой для устойчивого развития экономики, а также инструменты надежного материально-технического обеспечения этого выпуска (что особенно необходимо в условиях имеющегося дефицита продукции). Однако таких экономических мер для стимулирования выпуска продукции, включенной в контрольные цифры, действующими документами не предусмотрено, а экономическое стимулирование госзаказа (с уменьшением отчислений в бюджет до 10% в зависимости от объема госзаказа), как показала практика, имеет символический характер. Реального механизма надежного материально-технического обеспечения пока еще не установлено ни для госзаказа, ни для контрольных цифр.

Вместо экономических инструментов, направленных на создание заинтересованности предприятий в выпуске необходимой продукции, было применено административное воздействие: принятые изготовителями производственные планы, включенной в контрольные цифры, распределяются в централизованном порядке в объеме 100%, а за его реализацией установлен контроль аппарата на всех уровнях.

Как отмечалось многими хозяйственными руководителями, это по существу ограничивает самостоятельность предприятий-изготовителей, противоречит положениям Закона о государственном предприятии.

Таким образом, сложившаяся система планирования не заинтересовывала изготовителя в производстве продукции, наиболее важной для народного хозяйства и включенной в госзаказ и контрольные цифры, объективно предопределяла наличие противоречий между общегосударственными и групповыми интересами, что и вызвало проявление группового эгоизма.

Нередко предприятия-изготовители, ориентируясь на главный показатель — получение прибыли и пользуясь правом самостоятельной разработки планов, нарушают обменные показатели по товарной продукции, но практически не увеличивают, а в ряде случаев даже снижают производство наиболее нужных товаров. Подготовка проекта плана на 1990 г. и предлаговая проработка показателей на тринадцатую пятилетку показывают, что эта отрицательная тенденция не ослабевает.

Из перечисленных недостатков некоторыми экономистами делаются выводы о необходимости дальнейшего сужения сферы централизованного планирования начиная с тринадцатой пятилетки и даже с 1990 г. Предлагается сократить состав и объем госзаказа, отменить его директивный характер и придать госзаказу рекомендательный статус. Ряд экономистов предлагает полностью перейти на рыночную экономику, которая якобы обеспечит саморегулирование и «все поставит на свои места».

Как показывает практика, в современных условиях несбалансированности экономики, дефицита, монопольного характера производства этот путь может привести к дальнейшему обострению противоречий в народном хозяйстве и не позволит кардинально решать острые социальные и другие проблемы.

Исходя из реальной обстановки, анализа уроков проведения экономической реформы и необходимости устранения выявившихся недостатков нами предлагаются основные методологические принципы целостной системы планирования на тринадцатую пятилетку.

В основу предлагаемого подхода положен принцип демократического централизма, позволяющий эффективно использовать лучшие свойства и возможности механизма планового руководства народным хозяйством в сочетании с экономическими методами, с постепенным формированием единого социалистического рынка и его включением в сферу общенациональных интересов.

Учитывая сложность накопившихся проблем, предполагается, что тринадцатая пятилетка, во всяком случае ее первые три-четыре года, будет иметь характер переходного периода, в рамках которого необходимо оздоровить экономику и валютную приступить к решению неотложных задач. При этом, разная новые формы хозяйствования и многоукладность экономики, имеется в виду обеспечить ее устойчивость и избежать нарушения жизненно важных для всего общества экономических процессов.

Намеченная система расчетов, плановых и регулирующих инструментов включает десять подсистем. Кратко обозначим эти подсистемы: цели; баланс; контрольных цифр; госзаказов; госнарядов; централизованно распределяемых лимитов на продукцию и капитальные вложения; приоритетных стимулируемых перечней; прямых безлимитных договоров и оптовой торговли; экономического стимулирования и санкций; нормативов и налогов.

Что же представляют собой эти подсистемы?

Подсистема целей. В основу плана на тринадцатую пятилетку закладывается осуществление общенациональных целевых установок, приоритетов, количество которых должно быть ограничено.

Состав и количество целей на тринадцатую пятилетку практически уже predetermined такими безотлагательными нуждами экономики, как выполнение Продовольственной программы, развитие производства товаров народного потребления, улучшение здравоохранения и расширение масштабов жилищного строительства. Одновременно стоит задача технического перевооружения машиностроения, прежде всего его направлений, определяющих научно-технический прогресс в народном хозяйстве.

Это положение сейчас теоретически признано большинством экономистов и плановых работников. Основной вопрос в том, какими конкретными путями следует обеспечить их в плановых документах.

Думается, что целевые установки должны обязательно найти отражение в плановых документах как сквозные для всех отраслей и сфер экономики, а конечные показатели плана — определяться в размерах, обеспечивающих их выполнение. М. С. Горбачев отмечал на мартовском (1989 г.) пленуме ЦК КПСС: «надо обеспечить сбалансированное развитие всей цепочки «производство — транспортировка — хранение — переработка — сбыт — потребление» сельскохозяйственной продукции¹, что и предусмотрено в предлагаемых принципах системы планирования.

Нужно, чтобы подсистема целей служила исходным ориентиром для всех последующих звеньев планового механизма и разрабатываемых документов по экономической реформе. Причем подготовка предложений по вопросам экономического стимулирования и материально-технического снабжения должна тесно увязываться с решением задач, поставленных в этой подсистеме.

Целевые установки позволят сконцентрировать ресурсы на решении важнейших задач и перейти от планирования производства промежуточных продуктов, изолированных друг от друга, и отраслевой эффективности, не учитывающей совокупных потерь и конечного результата, к системе и показателям, направленным на конечные целевые результаты.

Подсистема балансов. Материальные балансы, как известно, — важнейший инструмент обеспечения сбалансированности натурально-вещественных пропорций в развитии экономики на макроуровне в любых формах производственных отношений развитых стран².

Подсистема плановых балансов на уровне центральных плановых органов может включать важнейшие агрегатированные виды продукции, необходимые для стабильного функционирования всех секторов экономики, и балансы использования производственных мощностей. Вместе с тем их номенклатуру следует увязывать с подсистемой целей, что требует взвешенного, продуманного подхода, поскольку ее успешное сокращение чревато возникновением неуправляемых процессов в экономике и срывом выполнения приоритетных задач.

Вопрос о том, каким образом побудит министерства, ведомства, вневедомственные объединения и предприятия действительно нести ответственность за удовлетворение спроса на продукцию, включенную в балансы, как это предусмотрено Законом СССР о государственном предприятии, еще не нашел реального решения. Предлагается активнее привлекать эти хозяйственные органы к подготовке расчетных балансов для определения потребностей продукции и ресурсов с учетом необходимого расширенного воспроизводства. Для этого в процессе разработки подсистем целей министерств и объединений-налогоплательщиков с участием потребителей обязаны подготавливать расчеты прогнозируемой потребности в продукции и объеме ее производства на имеющихся мощностях, а также предложения по их увеличению, расчеты использования производственных мощностей, обеспечивающие изучение и обобщение необходимой информации по всем хозяйственным звеньям (независимо от их ведомственной подчиненности) и представлять свои расчеты в центральных плановых органах. Здесь перечисленные балансы и предложения бу-

дут анализироваться, уточняться и увязываться, а также оцениваться вариации распределения ресурсов по конкретным направлениям.

Экономическое стимулирование производственных и управленческих звеньев за повышение степени удовлетворения потребности в важнейшей продукции и эффективное использование производственных мощностей предусматривается обеспечить за счет применения скользящей шкалы увеличения или уменьшения размера налога, подлежащего перечислению в бюджет, соответствующих изменений в отчислениях в фонды материального поощрения и социальности, проведения кредитной политики, а также совершенствования премиальной системы работников аппарата управления министерств и объединений (регулирование предельных размеров премий в зависимости от показателей). В действующих механизмах такие меры не предусмотрены.

Для своевременной подготовки предплановых балансовых расчетов министерствами и объединениями целесообразно финансировать эту работу централизованно.

В качестве варианта в подсистему балансов предлагается ввести также балансы важнейших природных ресурсов, имеющих общенациональное значение, предусмотрев экономическое поощрение за рациональное их использование.

Наряду с этим потребуются разработка в качестве расчетных балансов по более широкому кругу продукции, требующейся для сбалансированности выпуска основной ее номенклатуры.

Предлагаемая организация подготовки балансов и их использования — необходимый элемент повышения ответственности соответствующих управленческих и производственных звеньев за удовлетворение общественных потребностей в условиях расширения хозяйственной самостоятельности.

Подсистема балансов станет исходной базой для блока обеспечения сбалансированности народного хозяйства и для подсистем контрольных цифр и централизованно распределяемых лимитов.

Подсистема контрольных цифр. На основании подсистемы материальных балансов формируется подсистема контрольных цифр, с помощью которой должны быть достигнуты предусмотренные в балансах ресурсные покрытия для выполнения общенародных целевых установок плана.

Как и при существующем положении, контрольные цифры будут иметь рекомендательный характер. Они заблаговременно доводятся до министерств и объединений союзного подчинения. В общих принципах перестройки руководства экономической в республиках следует определить правила доведения контрольных цифр до союзных республик.

Вместе с тем для вовлечения нетрадиционных изготовителей в производство продукции по номенклатуре контрольных цифр предлагается широко публиковать перечни этой продукции (в виде предпланового документа) в качестве ориентира, характеризующего необеспеченный спрос.

Необходимо включать в состав контрольных цифр не только производство продукции по важнейшей номенклатуре, но и прирост производственных мощностей, требующийся для увеличения выпуска этой продукции, и общесоюзные природоохранные мероприятия.

Как отмечалось выше, в настоящее время специального стимулирования выпуска продукции, включенной в номенклатуру контрольных цифр, не предусмотрено. Она изготавливается в рамках общих экономических условий и материально-технического снабжения при более жестком административном контроле за заключением договоров.

Предприятия, не заинтересованные, как правило, в выпуске этой продукции, практически не наращивают ее производства, а обязатель-

¹ Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС. 15–16 марта 1989 г. М.: Политиздат, 1989. С. 71.

² По данным известного американского экономиста В. Леонтьева, в ведущих капиталистических странах разрабатываются системные балансы по 600–700 отдельным отраслям, а в Японии они достигают до 2 тыс.

ства, принятые на предвальной стадии, систематически не выполняются. Это отрицательно влияет на реализацию предусмотренных в плане балансов распределения продукции и ведет к неустойчивости экономики.

Учитывая заинтересованность народного хозяйства в увеличении выпуска продукции, включенной в контрольные цифры, предлагается в отличие от существующего положения предусматривать меры по сочетанию общенациональных и групповых интересов, а именно:

экономическое стимулирование коллективов предприятий за выпуск продукции в увеличенных объемах по номенклатуре, предусмотренной контрольными цифрами, например, путем уменьшения ставок налога, перечисляемого в бюджет, соответствующего роста фондов социального развития и материального поощрения, регулирования размеров премий для руководящих кадров;

экономическое стимулирование прироста мощностей для увеличения выпуска продукции по указанной номенклатуре, в частности путем предоставления беспроцентных или частично погашаемых долгосрочных кредитов, уменьшения налоговых отчислений в бюджет на величину средств, направляемых предприятием для прироста мощностей;

материально-техническое обеспечение выпуска продукции, прироста мощностей в реализации природоохранных мероприятий, предусмотренных контрольными цифрами, за счет централизованно распределяемых лимитов, что повысит заинтересованность предприятий.

Следует обратить внимание на стимулирование прироста мощностей, предусмотренных в контрольных цифрах.

Нередко высказывается мнение, что все развитие производственных мощностей коллектива должен осуществлять только за счет собственных средств или полностью погашаемого кредита. Представляется, что такой подход не даст положительных результатов. В настоящее время многие предприятия не заинтересованы в расширении производства и новом строительстве. Высокие прибыли они могут получить путем повышения цен на выпускаемую продукцию, используя монопольное положение и отказываясь от невыгодных заказов.

Вряд ли можно рассчитывать на расширение производства важнейшей продукции, особенно на резкое увеличение ее выпуска и проведение структурной переориентации производства, только за счет собственных средств предприятий и полностью погашаемого по единым процентам кредита в условиях тринадцатой пятилетки.

Подсистема централизованно распределяемых лимитов на продукцию. Для сбалансированности планов и обеспечения намечаемых приоритетов следует сохранить принцип централизованного распределения лимитов на продукцию в соответствии с балансами, контрольными цифрами и госзаказами. Необходимость этой подсистемы в переходный период очевидна: она будет активно содействовать эффективному функционированию всей экономики.

Объем централизованно распределяемых лимитов основывается на принятых предприятиями объемах выпуска продукции по номенклатуре контрольных цифр. По некоторым видам продукции топливно-энергетического и агропромышленного комплексов основой для централизованно распределяемых лимитов будет госзаказ.

Для обеспечения хозяйственной самостоятельности предприятий предлагается схема в отличие от существующего положения предусматривает, что объем распределяемых лимитов должен быть меньше объема выпуска соответствующей продукции, принятого предприятиями-изготовителями. Лимиты следует выдавать лишь для обеспечения производства продукции и ввода в действие мощностей, включенных в госзаказ, контрольные цифры, приоритетных перечней и строительства объектов соцкультбыта. Остальной объем выпуска продукции, включенной

в контрольные цифры, предприятие-изготовитель может реализовывать самостоятельно. При этом лимиты должны заблаговременно доводиться до министерств, предприятий — потребителей и изготовителей продукции с целью своевременной ориентации последних и подготовки производства.

Учитывая, что централизованно распределяемые лимиты определяются на основе принятых предприятиями-изготовителями объемов производства продукции, предусмотренных контрольными цифрами, реализация этими предприятиями лимитов автоматически материально поощряется в соответствии с положениями ранее изложенной подсистемы стимулирования контрольных цифр и обеспечивается материальными ресурсами. По конкретной номенклатуре лимиты реализуются предприятиями — потребителями и изготовителями на основе прямых договоров.

Таким образом, предприятию-изготовителю предоставляются, с одной стороны, экономические льготы за выпуск продукции по номенклатуре контрольных цифр, а с другой — определенный простор для хозяйственной самостоятельности в выборе покупателя.

При этом потребителями, не получившим централизованных лимитов, предоставляется возможность получения дефицитной продукции за счет объемов, оставляемых в непосредственном распоряжении производителя.

Подсистема государственных заказов. На основе подсистемы целей формируется подсистема госзаказов, органически сочетающаяся с другими подсистемами предлагаемой целостной схемы планирования. Государственный заказ — один из основных плановых инструментов, гарантирующих приоритетную реализацию общегосударственных экономических и социальных целей. Он единственный обязательный централизованный плановый показатель.

Вместе с тем полагаем, что эффективность и результативность госзаказа для народного хозяйства может проявиться лишь в условиях его сочетания с другими предлагаемыми показателями и принципами системы планирования. Ориентация только на госзаказ как единственный плановый показатель, по нашему мнению, не сможет обеспечить решения сложных проблем развития народного хозяйства.

Порядок размещения госзаказа на государственных предприятиях, сдаваемых в аренду, будет определяться договором на аренду. Государственный заказ на производство продукции в кооперативах должен размещаться только на договорных условиях.

Предусматривается также возможность размещения госзаказа на конкурсной основе, но этот путь в условиях тринадцатой пятилетки, как нам представляется, еще не сможет иметь решающего значения.

В государственных заказах предлагается включать: проведение важнейших научных исследований и разработок, революционизирующих общественное производство; поставку важнейшей продукции (в том числе используемую в рамках одного народнохозяйственного комплекса) для решения общегосударственных экономических и социальных задач, реализации приоритетных направлений и достижения крупных структурных сдвигов в народном хозяйстве (в частности, для ускорения научно-технического прогресса в народном хозяйстве, обеспечивающего качественный рост эффективности общественного производства; создания и развития важнейших производственных мощностей и ввода в действие объектов социальной сферы, сооружений и объектов для охраны природы; выполнения государственных экспортных обязательств; укрепления обороноспособности и экономической независимости страны);

строительство и ввод в действие важнейших производственных мощностей в объектах социальной сферы, общенациональных природоохранных объектов;

строительство важнейших объектов за рубежом.

Таким образом, состав госзаказа дополняется заданиями, которые необходимы для улучшения экологической обстановки, комплексного использования природных ресурсов, выполнения национальных экспортных обязательств. Кроме того, в госзаказ может включаться поставка продукции, дающей значительный экономический, социальный, ресурсосберегающий и экологический эффект в народном хозяйстве, островосприимчивой и необходимой для обеспечения стабильной работы всех секторов экономики, но экономически невыгодной предприятиям-наготовителям в условиях действующих общих нормативов и налоговых отчислений.

Госзаказ на поставку продукции для строящихся объектов необходимо увязывать с госзаказом на ввод в действие этих объектов и мощностей, что не удалось полностью обеспечить в 1989 г.

Вызывает сомнение обоснованность направления на общее сокращение объема госзаказа начиная с 1989 г. К этому весьма важному вопросу, по-видимому, не должно быть шаблонного подхода.

Объем госзаказа предлагается определять с учетом подсистемы целей, отнесенной к специфике в сфере экономики, состояния развития материально-технической базы и степени насыщенности рынка. Так как каждое предприятие и коллектив одновременно изготовитель и потребитель продукции, оптимальный объем и состав госзаказа объективно будут способствовать формированию благоприятных условий для эффективной работы всех предприятий как социалистических товаропроизводителей, сочетанию общественных, коллективных и личных интересов.

Для обеспечения хозяйственной самостоятельности предприятий объем госзаказа на поставку продукции имеется в виду устанавливать в меньших размерах, чем позволял производственные мощности. Представляется, что в условиях тринадцатой пятилетки объем госзаказа должен составлять ориентировочно от 40 до 50% объема выпуска продукции, включенной в данную номенклатуру (в зависимости от сферы экономики и ее особенностей).

Исключения будут составлять отдельные стратегические продукты сырьевых отраслей промышленности, сельского хозяйства, специального назначения и, возможно, некоторые другие.

Выше отмечалось, что в настоящий период большинство предприятий и организаций в принятии госзаказов не заинтересовано в основном из-за негарантированного материально-технического обеспечения и недостаточного материального стимулирования за их выполнение. Для устранения являющихся недостатков предусматривается введение экономических стимулов, которые реально обеспечат трудовым коллективам более выгодные условия для выполнения госзаказов, а также надежное гарантированное материально-техническое снабжение. Для этого следует существенно уменьшить (по сравнению с существующими) налоговые отчисления в бюджет при одновременном соответствующем увеличении фондов социального развития и материального поощрения, ввести новую систему премирования для руководящих кадров, выделить централизованные или частично централизованные капитальные вложения на развитие мощностей, уменьшить размер платы за действующие производственные фонды и отменить на определенный срок плату за вновь созданные фонды (в том случае, если эти капиталы сохраняются в новой системе налогообложения).

Для надежного и гарантированного материально-технического обеспечения госзаказов предлагается принципиальное нововведение: создание пронизывающей всю хозяйственную жизнь подсистемы обязательных для исполнения документов, именуемых государственными нарядами (госнарядами).

Подсистема госнарядов. Госнаряд — инструмент, гарантирующий поставку комплексов промышленной продукции, сырья и материалов, требующихся для выполнения госзаказа. В госнаряде будут отражены требования государства, передаваемые предприятию — исполнителю госзаказа и его исполнителями. Предлагается, чтобы подсистема госнарядов была сквозной и распространяющейся «по цепочке» до всех предприятий-поставщиков и субпоставщиков.

Предприятие — исполнитель госзаказа получит исключительное право: выдавать на специальных бланках (заверенных территориальными органами Госнабза СССР) госнаряды предприятиям-исполнителям на поставку комплектующих изделий и материалов, необходимых для выполнения госзаказа. Предприятие-исполнитель в случае необходимости также сможет выдавать госнаряд следующему предприятию-субпоставщику на поставку требуемой комплектующей продукции и т. д. Если комплектующая продукция имеет серийный характер и реализуется в порядке оптовой торговли Госнабзом СССР, то госнаряд выдается его органам.

Должно точно выполняться правило: госнаряды строго обязательны для выполнения всеми государственными предприятиями союзного и республиканского подчинения и органами Госнабза СССР. Для заинтересованности предприятий-поставщиков в выполнении госнарядов и сочетания интересов государства и предприятий предусматривается подсистема экономических льгот и санкций, аналогичная действующей для госзаказов.

Могут возразить, что госнаряды станут дополнительным централизованным и обязательным показателем, ограничивающим самостоятельность предприятий, и что они в значительной мере повторят ранее существовавшую систему нарядов на поставку продукции, выдаваемых Госнабзом СССР. Кроме того, обязательный объем продукции, подлежащей поставке по госнарядам, может заполнить все производственные мощности предприятий и тем самым ограничить и их самостоятельность и свободу экономического маневра.

На наш взгляд, с этими соображениями согласиться нельзя: в отличие от госзаказов центральные плановые органы никаких заданий по госнарядам устанавливать не будут. Имеется в виду, что регулирование номенклатуры, сроков и объемов поставки продукции по госнарядам сможет осуществляться непосредственно предприятиями, а по продукции, распределяемой Госнабзом СССР, — его органами по заказам потребителей.

Подлагает, что введение подсистемы госнарядов не нарушит принципов демократизации, отвечает интересам предприятий и общества и позволяет устранить случаи проявления группового эгоизма и нарушения производственных связей в важных сферах народного хозяйства.

В отличие от нарядов Госнабза СССР подсистема госнарядов ограничится рамками обеспечения госзаказов. Она рассчитана преимущественно на прямые связи непосредственно между поставщиками и заказчиками и представляет реальную возможность оперативного решения возникающих вопросов без вмешательства центра. Кроме того, в ней предусматривается обеспечение возможности выполнения госнарядов путем предоставления определенных экономических льгот. Что касается возможных объемов поставки продукции по госнарядам, то, по нашему мнению, эти объемы не окажут отрицательного влияния на хозяйственную самостоятельность предприятий-поставщиков.

Подсистема приоритетных стимулируемых перечней новой техники, промышленной продукции, производственных мощностей и объектов. Учитывая, что госзаказ будет ограничен по составу и объему, для достижения приоритетных целей, решения научно-технических программ

(в частности, Комплексной программы научно-технического прогресса стран — членов СЭВ, МНТК и др.) и стимулирования развития производства важнейшей продукции, не вошедшей в государственный заказ, предлагается ввести в состав рекомендуемых плановых документов на тринадцатую пятилетку перечни изделий новой техники, некоторых видов продукции (в увязке с подсистемой целей), производственных мощностей, за выполнение которых потребуются предусмотреть определенные экономические стимулирование. Оно может осуществляться, например, путем уменьшения размера отчислений в бюджет, отмены платы за созданные фонды, выдачи беспроцентного кредита, а также выделения централизованных лимитов на поставку необходимой комплектующей продукции для обеспечения выполнения заданий, предусмотренных в указанных перечнях. Так, в эти перечни могли бы быть включены задания по важнейшим программам научно-технического прогресса, количество которых только в области машиностроения составляет сотни наименований. В них следовало бы включить и 44 приоритетных направления по машиностроению. Указанные перечни должны утверждаться ГКНТ СССР, носить рекомендательный характер и оформляться в виде приложения к государственному плану.

Подсистема прямых безлимитных договоров и отовой торговли. Предполагается, что она будет функционировать по горизонтали между предприятиями и объединениями и обеспечит реальную самостоятельность их хозяйственной деятельности на условиях отовой торговли и элементов механизма рыночного регулирования. В сочетании с другими подсистемами она создаст условия формирования социалистического рынка и его органического вхождения в экономику страны.

Подсистема охватывает продукцию, не включенную ни в директивные показатели, ни в показатели, имеющие рекомендательный характер, и не предусматривает каких-либо экономических льгот. Материально-техническое снабжение в этой подсистеме осуществляется на основе прямых связей и отовой торговли. Вместе с тем подсистема будет включать часть объема продукции, предусмотренной контрольными цифрами и оставленной изготовителям для самостоятельной реализации, причем ее выпуск, как указывалось выше, будет стимулироваться и обеспечиваться лимитами на важнейшие ресурсы.

Подсистема стимулов и санкций. Она должна стать надежным экономическим регулятором реализации общественных интересов, обеспечения их приоритетности при гармоническом сочетании интересов как общества в целом, так и трудовых коллективов и отдельных работников. Поскольку сложившаяся практика стимулирования не дает необходимого эффекта, предлагается ее усовершенствовать.

Новая подсистема призвана обеспечивать стимулирование: принятия и выполнения госзаказов и госнарядов; выполнения программ создания и освоения выпуска новой продукции по приоритетным перечням; развития производства важнейшей продукции и прирост мощностей для этого; принятия и выполнения контрольных цифр; эффективного использования действующих мощностей; экономии материальных и природных ресурсов и мероприятий по охране природы.

Очевидно, что указанная подсистема должна иметь гибкий характер и использовать такие инструменты, как уменьшение размера отчислений в бюджет, сокращение платы за действующие и вновь созданные фонды, частично поощаемые, льготные или беспроцентные кредиты, централизованные капитальные вложения и др.

С учетом задач подсистемы стимулирования следует строить финансово-кредитные отношения. Представляется безусловным, что совершенствование ценообразования должно базироваться на контролируемых и лимитных ценах с учетом эффективности и потребительских

свойств продукции, с тем чтобы исключить какие-либо стихийные процессы в этой сфере.

Высказываются опасения, что многочисленные льготы уменьшат расчетные поступления в государственный бюджет. Однако, по нашему мнению, народнохозяйственный эффект, который будет достигнут в результате предлагаемых мер, и в частности увеличение выпуска важнейшей продукции, новой техники и насыщение ими рынка, позволят компенсировать сокращение отчислений в бюджет.

Подсистема нормативов и налогов должна быть увязана с подсистемой стимулирования и регулировать финансовое взаимоотношение предприятий с государством. Подсистема основывается на введении новых принципов налогообложения, которые сейчас активно обсуждаются. Вместе с тем при формировании данной подсистемы надо учесть положения, содержащиеся в подсистеме стимулирования.

Суть подсистемы нормативов и налогов заключается в следующем. Предусматривается взимание государством платежей (налогов) со всех хозяйственных государственных и кооперативных предприятий независимо от ведомственной принадлежности и формы собственности. К ним, в частности, относятся налоги и нормативы на прибыль, платежи за трудовые и природные ресурсы, а также налоги, регулирующие использование хозяйственного дохода (расходов на оплату труда и отчислений в фонд социального развития).

Воздействие подсистемы нормативов и налогов подразумевает использование налоговых льгот, стимулирующих предприятия к развитию приоритетных направлений производства и эффективного использования всех ресурсов. Налоговые льготы, рассчитанные по установленным нормативам, будут вычитаться из налогооблагаемой прибыли и исчисляться по результатам выполнения условий предоставления этих льгот. Например, в одном из обсуждаемых вариантов Положения о подсистеме нормативов и налогов предлагается уменьшить налоговые платежи на 30–50% суммы затрат предприятий, связанных с созданием новой техники, до 20% затрат при снижении расхода сырья на единицу продукции, до 40–50% сумм дополнительных затрат для выпуска продукции, реализуемой на экспорт. Но за выполнение государственных заказов, включающих и важнейшие научно-технические программы, намечено уменьшение отчислений в бюджет лишь до 10%, что, по нашему мнению, не соответствует значению госзаказа в системе планирования. В этом же варианте не определены льготы в размерах налогов, регулирующих использование хозяйственного дохода, в частности за освоение выпуска более трудоемкой приоритетной продукции, необходимой перестройки производства на выпуск нужных прогрессивных изделий и т. д. Не предусматриваются и рычаги, направленные на стимулирование контрольных цифр, приоритетных перечней, лучшее использование мощностей.

В связи с этим предлагается, чтобы в подсистеме нормативов и налогов были намечены: дифференциация и разжиривание налоговых льгот, а также нормативов оплаты труда и отчислений в фонд социального развития с учетом народнохозяйственной важности стимулируемых плановых показателей. Состав, регулирование и условия предоставления налоговых льгот следует увязать с подсистемами контрольных цифр, приоритетных перечней, государственных заказов, учитывая также необходимость эффективного использования производственных мощностей.

Экономические санкции предлагается устанавливать только за невыполнение планируемых обязательных показателей посредством регулирования премиальной системы руководителей и уменьшением отчислений (нормативным путем) для оплаты труда и социального развития. Поскольку имеющие рекомендательное значение показатели (контроль-

ные цифры, стимулируемые перечни и др.) предлагается расширять только по результатам их выполнения, то санкции для них не устанавливаются в связи с тем, что их применение приведет к неоправданной осторожности руководства предприятий и занижению объемов на стадии подготовки плана.

Перечисленные десять подсистем позволяют образовать взаимосвязанные блоки, обеспечивающие различное функциональное назначение плана и управление экономикой страны.

О сроках подготовки планов и о плановых периодах.

Одна из важнейших предпосылок эффективного функционирования плановых инструментов и хозяйственного механизма — создание условий во всех звеньях системы для своевременной подготовки планов. Установленные в настоящее время сроки их разработки, доведения лимитов, а также фактически ставший основным годовым плановый период (после которого образуются все договоры, ликвидируются лимиты и заставо осуществляют договорная кампания) не обеспечивают непрерывности и эффективности функционирования экономики. Предлагается в рамках пятилетнего плана регулирование поставки продукции и ввода в действие мощностей осуществлять по двухлетним скользящим планам (независимо от того, будет ли разрабатываться их Госплан или Госстаб).

На пятилетний период целесообразно устанавливать государственные заказы и лимиты по укрупненной агрегированной номенклатуре, являющейся основанием для заключения долгосрочных договоров между предприятиями, а текущие государственные заказы и лимиты — на двухлетний скользящий период по расширенной номенклатуре с учетом согласования договоров между потребителями и изготовителями продукции (в том числе по госнормам), а также состояния выполнения пятилетнего плана.

Предлагаемая система, как представляется, в условиях тринадцатой пятилетки, сочетая централизованное планирование для обеспечения общенациональных интересов и стабильности народного хозяйства с развитием экономической самостоятельности регионов и предприятий, позволит осуществлять последовательный переход к дальнейшим этапам экономической реформы и избежать деструктивных последствий. Она позволит также обеспечить четкое разделение государственного руководства экономикой и хозяйственного управления, как это предусмотрено в докладе М. С. Горбачева на Съезде народных депутатов СССР.

Приведенные принципы организации планирования могут функционировать при всех намечаемых организационных преобразованиях, в том числе введения хозрасчетного механизма в республиканском и территориальном разрезе; обеспечивая при этом адресность планирования, и сочетание отраслевого и территориального подходов.

Надо признать, что разработанные методологические принципы в значительной степени схематичны и нуждаются в дальнейшей конкретизации. Очевидно, что они потребуют и частичного уточнения принятых документов по вопросам радикальной экономической реформы, в частности Закона о государственном предприятии, с учетом опыта, полученного при их применении.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОСНОВНОГО ЗВЕНА ПРОИЗВОДСТВА

В. Москаленко,

зам. генерального директора Сумского НПО им. М. В. Фрунзе,
д-р экон. наук

Перестройка управления экономикой, которую наметил июньский (1987 г.) пленум ЦК КПСС, вступила в решающую фазу.

Начался процесс зарождения и утверждения экономических методов управления. Этот процесс идет очень болезненно. Возникает ряд актуальных вопросов дальнейшего развития нового экономического механизма предприятия. Они касаются становления подлинного самофинансирования; обоснования государственного заказа; роли прибыли (дохода), цен и обеспечения их направленности на развитие противозатратного механизма стимулирования работников за подлинный трудовой вклад; развития подрядных, в том числе арендных, отношений; взаимоотношений вышестоящих органов и предприятий. Попытаемся рассмотреть названные вопросы и разобраться в методах их решения.

Становление подлинного самофинансирования. Одним из серьезных вопросов радикальной реформы — перевода объединений и предприятий на условия самофинансирования. Основные положения и принципы такого перевода сформулированы. За счет собственных средств и кредитов банка предприятия должны покрывать текущие затраты, финансировать реконструкцию и расширение производства, социальное развитие своего трудового коллектива. Эти принципы предусматривают создание экономических условий для заинтересованности каждого в результате и инициативном хозяйствовании, призваны обеспечить действие механизма самофинансирования развития предприятий, разработанного в оптимальном варианте.

Особое значение механизм самофинансирования приобретает при разработке плана на тринадцатую пятилетку. Здесь надо учесть опыт, накопленный на сегодня в теории и практике, который подтверждает, что ведущее место в механизме самофинансирования принадлежит экономическим нормативам длительного действия. Через их воздействие осуществляется сочетание интересов общества, трудового коллектива и отдельного работника. Экономические нормативы — главный инструмент жизнедеятельности предприятий на принципах позного хозяйственного расчета — позволяют сочетать требования планомерной организации экономики в целом с широким развитием товарно-денежных отношений и социальное развитие.

Ныне действующие экономические нормативы отражают особенности переходного периода осуществления экономической реформы. Разработанные на основе утвержденного пятилетнего плана, они имеют существенные недостатки и не обладают достаточным стимулирующим воздействием на эффективность хозяйствования. Центральные экономические органы, министерства и ведомства при формировании нормативов не отказались от административно-командных методов в планировании и хозяйствовании, не пожелали и не смогли должным образом использо-

зывать систему нормативов для стимулирования высокоэффективной работы предприятий.

В результате экономическим ведомством была рекомендована, а министерствами и ведомствами с готовностью принята методика логики нормативов по утвержденному плану. Сделать это было просто, но мало что дало. Естественно, навью было жалеть от такого подхода появления дополнительных стимулов к лучшей работе. В результате мы получили в двенадцатой пятилетке лишь видимость самфинансирования.

Исключение составляет объединение и предприятия Минмаша, где был реализован другой подход. Он не предусматривал подгонку нормативов под план, а реализовывал другую идею: сначала по стабильным нормативам рассчитайся с государством, потом направляй средства на финансирование своих нужд. Если не хватает — бери кредиты и рассчитывайся за них собственными средствами; к сожалению, такой подход не нашел широкого распространения.

Задача данного этапа состоит в том, чтобы разработать основы подлинного самфинансирования в тринадцатой пятилетке. В условиях двенадцатой пятилетки многие оправдывают трудности создания оптимальной системы нормативов тем, что предприятия первоначально не самфинансировались при утвержденном пятилетнем плане, пропорции которого мало было соблюдать. Для определения предприятий экономических нормативов на тринадцатую пятилетку таких трудностей нет, а, наоборот, есть полная возможность предложить систему нормативов, способную обеспечить соблюдение принципа заинтересованности в лучшей работе.

Какой же нужен методологический подход к определению экономических нормативов предприятий, которые следует довести им одновременно с контрольными цифрами на тринадцатую пятилетку? По нашему мнению, он должен быть обеспечен на двух уровнях: на общегосударственном, при установлении контрольных цифр и нормативов на пятилетку по отраслям; на отраслевом, при установлении контрольных цифр и нормативов на пятилетку по предприятиям.

Установление нормативов взаимоотношений отраслей с государственным бюджетом — прерогативы Госплана, Минфина и отраслевых министерств. При этом они учитывают необходимость развития экономики страны по интенсивному пути. Но здесь следует иметь в виду, что система таких нормативов должна создать заинтересованность предприятий в лучшей работе. Важно определить оптимальные пропорции между изымаемой и оставляемой в распоряжении предприятия прибылью.

Исходя из нормативов взаимоотношений с государственным бюджетом, полученных в целом по отрасли, министерства обеспечивают их разработку, доведение до предприятий и выход по сумме планов всех предприятий на цифры, не ниже контрольных в целом по отрасли.

Для этой работы необходимы общегосударственные типовые методические рекомендации, обеспечивающие единый подход к разработке и обоснованию нормативов для предприятий (с учетом их отраслевых особенностей, если в этом есть необходимость). При разработке таких рекомендаций возможны и несколько вариантов решения, но все они должны быть обоснованы. При разработке рекомендаций по обоснованию экономических нормативов предприятий на тринадцатую пятилетку главным является то положение, что хозяйственный механизм этой пятилетки будет действовать в условиях проведенной радикальной реформы ценообразования, с отражением в ценах общественно необходимых затрат на производство и реализацию продукции, ее потребительских свойств и качества. Предполагается, что в новой системе цен будет учтена плата за производственные фонды, трудовые и природные

ресурсы, т. е. методы ценообразования создадут экономически обоснованные условия для перехода предприятий на самфинансирование. Если новая система цен не будет обеспечена одинаковыми стартовыми условиями по плате за ресурсы, то это позволит установить для всех предприятий отрасли единую новую норму платы за производственные фонды. Что касается платы за трудовые ресурсы, вносимой в местный бюджет, то она устанавливается в единых для всех предприятий размерах с учетом дифференциации по регионам.

Таким образом, чем меньшими размерами ресурсов будут обеспечены конечные результаты деятельности предприятия, тем меньшая плата за них вносится в государственный (или местный) бюджет и тем выше остающаяся доля прибыли. Это должно создать заинтересованность предприятий в лучшем использовании имеющихся в их распоряжении ресурсов.

Законом СССР о государственном предприятии (объединении) предусматривается еще один вид платежа в бюджет — налогообложение прибыли, остающейся после платы за ресурсы и уплаты процентов за банковские кредиты. Если исходить из того, что в ценах предусматривается устранение необоснованных убыточности и рентабельности производства продукции, то правильнее было бы, чтобы все предприятия данной отрасли осуществляли отчисления в бюджет от прибыли по единому коэффициенту. В этих условиях разный уровень доходности предприятия будет зависеть от конечных результатов его деятельности. Исключение могут составлять предприятия-новостройки на период нормативного срока освоения производственных мощностей.

Но все-таки следует предположить, что полностью устранить связь доходности производства и не зависящих от предприятия причин не удастся. Поэтому следует разрешить министерствам при необходимости дифференцировать нормативы отчислений от прибыли в бюджет по предприятиям в зависимости от рентабельности и себестоимости. В процессе проработки контрольных цифр министерство определяет размеры централизованного фонда за счет отчислений от прибыли предприятий. Величина отчисления в него не должна быть больше 10%, иначе это будет тем же перераспределением заработанных средств. Поскольку размеры фонда невелики, норматив по нему может быть установлен одинаковым для всех предприятий.

А как быть с нормативом отчислений на нужды развития производства, науки и техники из амортизационного фонда?

Вызывает удивление «полный» хозрасчет без права самостоятельно использовать всю сумму амортизационных отчислений. Ведь сколько типовых слов было сказано в свое время в адрес прежнего порядка перераспределения амортизационного фонда предприятия, ориентированного на использование не по назначению миллиардных сумм амортизационных отчислений, предназначенных для содержания в порядке накопленного производственного потенциала. В результате замедлилось обновление основных фондов в промышленности, постарели предприятия, затормозился рост производительности труда и т. п.

Казалось бы, все пришло к общему выводу: амортизация в полном объеме должна поступать хозрасчетному предприятию. В проекте Закона о предприятии предусматривалось все амортизационные отчисления передавать в распоряжение предприятия, в фонд развития производства, науки и техники. Но в окончательной редакции такая запись не сохранилась, а введено долевое распределение амортизации — в фонды центральных органов и предприятия.

Если исходить из принципов самфинансирования, когда предприятие должно развиваться за счет собственных средств, то долевое распределение амортизационных отчислений представляется неправильным. Но надо учитывать, что до введения самфинансирования у от-

дельных предприятий министерства изымали значительную часть амортизационных отчислений в пользу других. Таким образом, основные фонды одних предприятий «ветшали», других — обновлялись. Поэтому дифференциация должна иметь место. Предприятию с «ветхими» фондами надо оставлять большую долю средств на техническое перевооружение и реконструкцию. Однако и то перераспределение следует ограничить нормативно, установив предел изъятия — не более 20%. Но надо сделать правилом: амортизационный фонд сверх начисленного по нормам должен выделяться на возмратной основе. Коллектив, получающий помощь, обязан знать: он тратит одолженные на время средства.

Таким образом, одновременно с контрольными цифрами, отражающими общественные потребности в производимой или продукции и минимальные уровни эффективности производства, предприятия получают и нормативы хозрасчетных взаимоотношений с государственным, местным бюджетами, с министерством и приступают к разработке пятилетнего плана.

При этом на этапе доведения контрольных цифр пятилетки предприятию не следует утверждать нормативы образования трех фондов экономического стимулирования от прибыли, остающейся в их распоряжении. Но надо установить систему прогрессивного надобложения фонда оплаты труда. Следует также подумать о прогрессивной шкале налогообложения индивидуальных заработков. Это должно привести к смене нормативному соотношению роста средней зарплаты и производительности труда.

По результатам разработки пятилетнего плана трудовые коллективы предприятий самостоятельно определяют нормативы образования каждого из фондов экономического стимулирования и сообщают их министерству. Одновременно они заявляют объемы централизованных капитальных вложений, финансируемых за счет собственных и заемных средств, и размеры кредитов банка с расчетом обеспечения их возврата. Министерство сообщает и рассматривает предложения предприятий, утверждает нормативы образования фондов экономического стимулирования.

При таком порядке предприятиям предоставляется право распоряжаться остающейся прибылью на свое производственное, научное, социальное развитие в оплату труда. Думается, что такой подход к обоснованию нормативов распределения прибыли предприятий обеспечит условия подлинного симбиозирования и соблюдение принципа заработной платы средств на свое развитие.

Обоснование государственного заказа. Статус государственного заказа, задача которого — гарантировать удовлетворение первоочередных общественных потребностей, приобретает важнейшее значение в планировании деятельности предприятий. Одно из условий выполнения государственных заказов — обязательность включения в план предприятий. Но здесь возникает сложность и противоречия.

Каждое предприятие располагает определенными производственными мощностями, которые исчисляются в целом, а также по видам продукции. Зачастую виды продукции в составе общего объема производственной программы не взаимозаменяемы вследствие разного состава оборудования, необходимого для производства определенных изделий, и по другим причинам.

Государственные заказы на перспективу не устанавливаются, определяющий срок их доведения составляет в лучшем случае шесть-девять месяцев, оставшихся до планируемого года. Естественно, что за это время не создать необходимых дополнительных мощностей, если надо государственные заказы выдать в превышающих мощностей объемах. На практике такое положение вызывает диспропорцию в производстве, не способствует своевременному выполнению госзаказов. Поэтому надо

решить один из двух вопросов: доводить государственный заказ с опережением в два-три года, чтобы за этот период предприятие могло создать необходимые для его выполнения производственные мощности, или при выдаче государственного заказа балансировать его с наличием и объемом производственных мощностей в планируемом году. Иначе включение в обязательный порядок в план государственных заказов могут стать бременем для трудовых коллективов, подорвут основу заинтересованности в получении положительных результатов работы.

Очень важное условие повышения эффективности результатов выполнения государственных заказов — их сбалансированность с необходимыми материальными ресурсами. Если, например, одному предприятию в государственный заказ включается выполнение определенного вида продукции, то основные виды комплектующих изделий, особенно затителей, должны также входить в состав государственных заказов. Иначе реальность получения заказчиком в срок конечной продукции, включенной в госзаказ, может быть нулевой.

До тех пор пока по-настоящему не развернется оптовая торговля, следует создать такие условия, при которых государственный заказ будет являться старте тщательно сбалансированным с объемом выделяемых для его комплектации материальных ресурсов. Кроме того, необходимо по-настоящему заинтересовать предприятия в выполнении государственных заказов. Рентабельность заказов должна превышать среднюю по предприятию. Это — минимальное требование.

Роль прибыли (дохода). В процессе перестройки управления экономикой и создания нового экономического механизма мы пока ориентируемся на чисто количественный рост объемов производства. Этот критерий по непонятным причинам превратился в основную. За него борются партийные и советские органы сверху донизу, экономические ведомости, министерства. Вопросы прибыли, дохода, экономической эффективности остаются на втором плане. Такова сознательная линия, твердо направленная сверху. Надо сказать, эту тенденцию. Не научились экономить рубль, мы потеряем миллионы. Ориентация на количественные темпы роста объемов производства означает противодействие, повторный счет, заинтересованность в повышении цены за счет увеличения удельного веса прошлого труда, в конце концов вымывание дешевой продукции. Но линия перестройки — это повышение эффективности конечных результатов, высокий доход за счет экономии ресурсов, большей отдачей от мероприятий научно-технического прогресса. В основу оценки работы трудовых коллективов надо поставить получаемый доход, выполненные в срок заказы и договоры, исключить из системы оценки выполнение плана по объему производства и темпы его роста.

Направленность цен на обеспечение развития противозатратного механизма и требований рынка. О роли ценообразования в перестройке экономического механизма сказано много. Но стоит подчеркнуть два момента. Цены должны строиться таким образом, чтобы заинтересовать разработчиков техники — конструктора, технолога, экономиста — вкладывать в проекты самые прогрессивные решения. Для этого нужно по методикам разработки цен обеспечить такие условия, чтобы уровень цен был установлен на основании технических параметров в виде лимитов, превышавший которую предприятие не может. Но лимитную цену нужно определять в договоре с заказчиком с учетом объема народнохозяйственного эффекта продукции, как цену оплаты продукции, что заинтересует предприятие-изготовителя в снижении затрат по всем видам ресурсов.

Высказываются серьезные опасения, что расширение сферы применения договорных цен, согласованных потребителем с заказчиком без вмешательства органов ценообразования, приведет к завышению цен. Мол, будет господствовать монополия заказчика, и он будет дикто-

вать уровень цены. Но, во-первых, монополия изготовителя далеко не беспредельная. Изготовители, в особенности машиностроители, заказную изготавливают монопродукцию, которая идет только определенному заказчику. Заказчик в таком случае тоже своеобразный монополист и вполне может диктовать свою цену, поэтому оба «монополиста» будут находить общие выгоды в их сращивании.

Во-вторых, и это главное, сейчас уже все предприятия промышленности перешли на самофинансирование, расплачиваются за полученную продукцию собственными, а не «казальскими» деньгами, которых не жалели, поскольку они «сваливались с неба». Появились условия для существенного расширения применения договорных цен, без необоснованного их завышения.

Договорные цены увеличивают возможности рынка. Без гибких цен, отражающих соотношение спроса и предложения, не удастся выбрать наиболее эффективную стратегию развития предприятий, решить вопрос насыщения потребителей изделиями, необходимыми в первую очередь. А как организовать без гибких цен конкурентную систему выбора государственного заказа? Здесь особенно важно заинтересовать предприятия в получении государственного заказа и его полного исполнения в установленные сроки.

Обеспечение стимулирования за уровень трудового вклада. Развитие подрядных отношений. Проблема заинтересованности в лучшей работе, достижениях высоких конечных результатов производства решается экономической наукой и практикой на всем протяжении существования Советского государства. На разных этапах применялись разные подходы, которые можно объединить в два направления: командно-волевой подход и командно-волевой. Известно, что командно-волевые методы получали в прошлом преимущественное применение, что привело к плачевным последствиям. В настоящее время возрождаются экономические методы заинтересованности на основе предоставления предприятиям самостоятельности в выработке и осуществлении хозяйственных решений, широкого применения подрядных отношений (коллективного и арендного подряда) не только в сельском хозяйстве, но и на промышленных предприятиях. Подрядные отношения выражаются в виде коллективного и арендного подряда.

На наш взгляд, арендный подряд — более высокая форма подрядных отношений, несомненно перспективная для обеспечения высоких конечных результатов производства. Его преимущество перед коллективным подрядом в том, что учреждаются арендные отношения трудовых коллективов — арендаторов с арендодателями, предоставляющими трудовым коллективам права хозяина, включая передачу им в аренду производственных фондов на длительный срок.

Итак, сегодня вполне обозначился круг проблем развития экономического механизма предприятия. Решение отдельных из них предусмотрено условиями нового эксперимента, проводимого с 1989 г. в Сумском НПО им. М. В. Фрунзе согласно решению Комиссии по совершенствованию планирования, управления и хозяйственного механизма. Почему именно отдельных проблем? Дело в том, что, предлагая выходящим органам условия эксперимента, мы намечали перестроить экономический механизм объединения на основе арендных отношений, что позволило бы значительно расширить самостоятельность трудового коллектива и повысить ответственность за эффективность конечных результатов.

Предлагалось следующее. Сократить количество доводимых объединению показателей и экономических нормативов. Из перечня показателей исключить объем производства продукции в стоимостном выражении, доводимый расчетно. Государственный заказ принимать при условии его сбалансированности с производственными мощностями

и материальными ресурсами. Хозрасчетный доход, остающийся в объединении после взносов в бюджет и министерству, самостоятельно распределять по направлениям. Чтобы коллектив «не увлекся» повышением фонда оплаты труда, установить на этот фонд прогрессивное налогообложение. Для оценки конкретного трудового вклада работников ставки и должностные оклады применять как ориентиры, что позволяет оценить каждого по его личному вкладу. Производственные фонды передать объединению в аренду. Хозяйственные взаимоотношения с министерством строить на договорной основе.

После длительного обсуждения в экономических ведомствах вышеизложенная Комиссия одобрила методические положения о проведении эксперимента по дальнейшему развитию хозяйственного расчета в Сумском НПО им. М. В. Фрунзе.

Однако эти положения не предусматривают создания условий для перевода объединения на арендные отношения, поскольку далеко не полностью решены поставленные объединением вопросы. Правда, производственные фонды переданы в аренду объединению, установлена плата за арендованные фонды в виде фиксированного платежа, но этого недостаточно. Необходимо еще предоставить объединению в полном объеме права, расширяющие самостоятельность трудового коллектива.

Но принятыми условиями эксперимента распределение хозрасчетного дохода по направлениям практически зафиксировано, на объединение распространен общий порядок установления госзаказа. Система налогообложения фонда оплаты труда значительно отличается от предложенной объединением и позволяет перераспределять средства только между оплатой труда и социальным развитием. Установлен жесткий налог в пользу госбюджета за превышение установленного удельного веса фонда оплаты труда в расчетном доходе. Этот налог вносится за счет средств, направляемых на социальное развитие.

Отказано в предоставлении объединению права самостоятельно дифференцировать тарифные ставки и должностные оклады по категориям работников. Дополнительные права предоставлены только в вопросах премирования.

Таким образом, в объединении экспериментируется не перевод на аренду, а дальнейшее развитие второй модели хозрасчета. Но и это определенный, важный шаг вперед в вопросах экономического прогресса, создающий условия для перехода на арендные отношения в дальнейшем.

Какие же нововведения экспериментируются? Сокращение количества показателей и экономических нормативов, доводимых объединению; передача в аренду объединению производственных фондов; применение нового порядка распределения дохода и хозрасчетного дохода; введение новой системы регулирования начислений средств на оплату труда, включая применение прогрессивного налогообложения на эти средства; предоставление дополнительных прав в премировании работников; введение договорных хозяйственных отношений с министерством.

Из перечня показателей, сообщаемых в настоящее время объединению расчетно, исключаются следующие: производство промышленной продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении для заключения договоров; обобщающие показатели научно-технического прогресса; рост производительности труда; показатели развития социальной сферы.

Очень важно то, что удалось исключить из числа сообщаемых показателей производства промышленной продукции в стоимостном выражении для заключения договоров. Отсутствие этого показателя дает возможность трудовому коллективу по-настоящему заниматься эконо-

микой объединения, исключая заинтересованность в повторном счете, применении дорогих материалов и комплектующих изделий.

В связи с исключением показателя производства промышленной продукции в стоимостном выражении, для гарантии увязки интересов коллектива с интересами народного хозяйства объединению утверждается государственный заказ, а также дополнительно доводится в качестве расчетного показателя выпуска продукции в натуральном выражении, имеющий особо важное значение для сбалансированности народного хозяйства.

В плане объединения на 1989 г. в процентах от общего объема производства доля государственного заказа составляет 34,5%, доля продукции особо важного значения и лимитирующейся Госнабмом СССР—38,1%, доля продукции, которая лимитируется специализированными мощностями,—15%. Таким образом, около 90% продукции в общем ее объеме лимитируется. Подобная тенденция сохраняется и на последующие годы. Учитывая это, а также то, что коллектив объединения в условиях работы по второй модели заинтересован в росте дохода, потребности народного хозяйства в продукции, изготавливаемой объединением, будут обеспечиваться.

Показатели научно-технического прогресса, роста производительности труда, снижения себестоимости продукции, развития социальной сферы будут планироваться и утверждаться самим объединением и предусматривать задания, направленные на увеличение дохода.

Хозрасчетный доход объединения будет формироваться по следующей схеме:

$$D_2 = D - A_n - H_n,$$

где D_2 — хозрасчетный доход объединения;

D — доход (выручка от реализации продукции, работ и услуг за минусом материальных затрат, амортизации, отчислений на социальное страхование и пр.);

A_n — плата за арендованные производственные фонды;

H_n — налог в государственном (в том числе местный) бюджет на единый фонд оплаты труда.

Принципы и методы установления платежей и нормативов определяются только на 1989—1990 гг., причем исходя из основных пропорций и соотношений по платежам в бюджет и министерству, сложившихся в пятилетнем плане объединения, так как нарушение этих пропорций может привести к невыполнению обязательств перед бюджетом.

Принципы и методы установления платежей и нормативов на последующие пятилетия (а в аренду производственные фонды передаются до 2005 г.) будут определены специальной методикой. Она должна отличаться от действующей сегодня, так как, кроме других влияющих факторов, предстоит проведение реформы цен, что, безусловно, может резко изменить соотношения платежей.

Объединению передаются в аренду основные фонды и нормируемые оборотные средства. Это первый прецедент в деятельности крупного и фондового научно-производственного объединения. Арендодателем от имени государства выступает министерство. В договоре о хозяйственных отношениях наряду с другими вопросами оговариваются условия аренды. Надо отметить, что основные фонды и оборотные средства объединения, работающего в условиях арендных отношений, являются государственной собственностью.

На 1989—1990 гг. плата за арендованные производственные фонды определяется исходя из утвержденных в пятилетнем плане нормативов платы за фонды и отчислений министерству и направляется в государственный бюджет и министерству, устанавливается она в виде фиксированного платежа. С введением платы за арендованные производствен-

ные фонды плата за фонды и санкции за несвоевременный ввод в действие основных фондов отменяются.

В условиях хозяйствования, вводимых с 1989 г., порядок финансирования капитальных вложений, строящихся в составе объединения новых предприятий и объектов для решения особо важных государственных задач остается прежним — за счет средств государственного бюджета. Перечень таких объектов предусматривается в государственном плане. Финансирование технического перевооружения, реконструкции и расширения действующих производств осуществляется за счет собственных средств и кредитов банка.

Отчисления от прибыли в государственный (в том числе местный) бюджет заменяются налогом в государственный (в том числе местный) бюджет на фонд оплаты труда, что, по существу, является введением нового механизма взаимоотношений с бюджетом и контроля за ростом фонда оплаты.

Налог на единый фонд оплаты труда в 1989—1990 гг. определяется на основе доведенных в плане нормативов отчислений от прибыли в бюджет, установленных объединению с прогрессивным нарастанием. Для определения налогов по годам последующих пятилеток будет использоваться принятая для этих пятилеток методика.

Нормативы образования фонда экономического стимулирования при распределении хозрасчетного дохода объединению не утверждаются. Но поскольку объединение передает в аренду основные фонды, для обеспечения их восстановления и расширения источников финансирования средства, направляемые из хозрасчетного дохода на развитие производства, науки и техники, оговариваются в договоре о хозяйственных отношениях с министерством. На 1989—1990 гг. размер этих средств принят на уровне нормативов, установленных планом на двенадцатую пятилетку.

Средства, направляемые на оплату труда и социальное развитие, распределяются объединением самостоятельно по этим двум направлениям в соответствии с установленной системой регуляторов, которые практически являются нормативами.

Вместо устанавливаемого ранее для регулирования начислений средств на оплату труда нормативного соотношения между темпами роста средней заработной платы и темпами роста производительности труда применен новый порядок, заключающийся в установлении доли единого фонда оплаты труда в расчетном доходе и введении прогрессивного налогообложения на фонд оплаты труда. При условии превышения начислений средств на оплату труда сверх суммы, исчисленных по этой доле, принятой при формировании экономических нормативов на двенадцатую пятилетку, сумма указанного превышения облагается налогом, в 3 раза большим по сравнению с установленным на данный год. Налог вносится за счет средств хозрасчетного дохода, направляемых на социальное развитие.

При этом темп роста единого фонда оплаты труда не должен превышать темпа роста хозрасчетного дохода, исчисленного до отнесения на него повышенного налога. Установление повышенного налога на единый фонд оплаты труда должно ограничивать наращивание фонда по сравнению с базовым. Если в объединении в данный фонд будут направляться средства хозрасчетного дохода с превышением установленной доли средств фонда оплаты в расчетном доходе, объединение потеряет довольно существенную сумму хозрасчетного дохода, произведя повышенные отчисления в бюджет.

Важно, что повышенный налог платится из средств, направленных на социальное развитие, что является жестким требованием.

Установленная система платежей в бюджет посредством фиксирования суммы за арендованные производственные фонды и налогов

в процентах от единого фонда оплаты труда обеспечивает приоритет интересов государства. Фиксированный платеж будет внесен независимо от того, введены или нет основные фонды, предусмотренные планом капитального строительства. Государство не должно в данном случае отвечать за недоработки объединения. Если же объединение значительно улучшит свои показатели и получит больший доход по сравнению с намечавшимся в расчетах плана, государство через налог на единый фонд оплаты труда также получит увеличенную долю отчислений. Объединению предоставляются дополнительные права в премировании работников и в установлении им других социальных благ. Сняты ограничения премий к зарплате для всех категорий работников. Система премирования, размеры премий всем работникам, в том числе и руководящим, будут разрабатываться и утверждаться в объединении по согласованию с советом трудового коллектива и профкомом.

Администрации объединения также предоставляется право по согласованию с советом трудового коллектива и профкомом устанавливать за счет средств хозяйственного дохода дополнительные трудовые и социально-бытовые льготы для отдельных работников или для отдельных категорий рабочих и служащих.

Сейчас в новых условиях работают несколько цехов. Разработаны методические материалы. В ближайшее время на эти формы работы перейдет целый ряд подразделений.

Проблема здесь не столько в методическом обеспечении, сколько в необходимости убедить людей в преимуществе новой формы работы. Дело простое и требует времени и вдумчивого подхода, но оно должно получиться, поскольку предоставляет большие преимущества.

ПЛАНОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ СНИЖЕНИЕМ ТРУДОЕМКОСТИ

В системе Минсвязи СССР функционировал группа промышленных предприятий, продукция которых предназначалась для повышения производительности и качества работы эксплуатационных предприятий отрасли. Поискователю выпускаемой продукции шири и разнообразия: от изделий металлообработки до современных элитных средств, устанавливаемых на космических спутниках связи. Поскольку данные изделия имеют внутриотраслевое применение, то исключается увеличение денежно-стоимостных объемов их выпуска за счет повышения цен, отказа от малоэффективных видов продукции и тому подобных ухищрений. Приходится искать пути развития научно-технического прогресса, ресурсосбережения, снижения трудоемкости. Какие проблемы и трудности вызывает практика в условиях экономической реформы? В каком направлении надо совершенствовать хозяйственный механизм, чтобы их преодолевать? Рассмотрим названные вопросы поспешно, безоса, с членом коллегии Минсвязи СССР, ин. Главного управления по производству специализированного технологического оборудования связи В. И. ЗАХАРОВЫМ.

— Виктор Иннокентьевич! В настоящее время, когда еще не преодолен затратная тенденция хозяйствования, все чаще заметно такое положение, при котором не хозрасчет диктует уровень цен, а, напротив, уровень цен формирует хозрасчет. Каким образом развращается хозяйственный расчет предприятий вашего управления и в какой мере его становлению способствуют принципы проводимой экономической реформы.

— На мой взгляд, при проведении реформы управления народным хозяйством мы допускаем две принципиальные ошибки. Во-первых, пытаемся распределить прибавочный труд (продукт) по критериям, свойственным распределению прибавочной стоимости. Экономическая рефор-

ма необходима, что не подлежит ни малейшему сомнению. Однако ее замысел нельзя сводить лишь к иному порядку перераспределения прибыли. Это фактически объединяет принятые решения и не учитывает социально-экономическое положение. Во-вторых, развитие мощностей промышленности определяется сейчас, как правило, на основании выявленного дефицита, а не на базе рассчитанной и прогнозируемой потребности народного хозяйства и населения в конкретной продукции. К тому же величина дефицита определяется по денежным измерителям, что заведомо искажает реальную картину. В свое время мне приходилось с использованием специальной экономико-математической модели выполнять расчеты, из которых следует, что если во главу угла выдвигается удовлетворение конкретных потребностей, а главным ресурсом считаются трудозатраты, то при оценке работы промышленности по стоимостным показателям невозможно обеспечить оптимальный рост уровня удовлетворения той или иной потребности относительно используемой массы живого труда. Однако может увеличиваться дефицит, допускается выплата фактически не заработанных денежных средств.

Те же расчеты убедительно показывают, что основным критерием хозяйственной деятельности промышленности необходимо считать показатель удовлетворения потребностей в конкретной продукции, по конкретным номенклатурным позициям. Эффективнее же организации производства лучше всего оценивать через экономико затрат рабочего времени на единицу изделия, в нормо-часах.

Пожалуй, существенным недостатком Закона о государственном предприятии (объединении) является то, что он не содержит действующую систему экономической ответственности предприятий и министерств за непринятие мер по увеличению уровня удовлетворения потребностей в пределах выделяемых ресурсов. Имеются различные хозрасчетные санкции. Однако они не ставят меру оплаты труда в зависимости от меры удовлетворения предприятиями потребностей в выпускаемой продукции. Ориентировав хозяйственную деятельность на извлечение прибыли и не установив при этом ответственность за уровень удовлетворения потребности, мы создали тем самым условия для роста дефицита.

Особую тревогу вызывает тот факт, что оказалось потерпевшим одно из мощных преимуществ централизованного управления — специализация, кооперация производства, централизация средств производства — основа повышения производительности общественного труда. Между тем значение этих факторов чрезвычайно велико, о чем свидетельствуют конкретные расчеты. Так, если наше Главное управление обеспечивает работы только по кооперации в пределах 10% мощностей своих предприятий, то за один выплывший аппарат рубль заработной платы государство получает экономии живого труда на рабочих местах, эквивалентную 5 руб. заработной платы. Напротив, деспециализация приводит к росту трудоемкости на единицу выпуска, при этом производитель включает повышенные затраты на заработную плату в цену. Цена растет, количество выпускаемых изделий сокращается при росте заработной платы.

Используя такие формы хозяйственного расчета, при которых прибыль является основным критерием оценки работы промышленности (первая и вторая формы, арендный подряд и т. п.), мы сталкиваемся со следующими проблемами. Прежде всего интересы народного хозяйства, связанные с удовлетворением потребностей, снижением затрат на производство продукции, как правило, противоположны интересам коллектива предприятия. При наличии спроса на устаревшую технику освоение новой противоречит хозрасчетным интересам. Оплата по труду вытесняется оплатой по стоимостным объемам. Коллективы предприятий стремятся к сокращению кооперации и специализации, что приводит к

росту трудоемкости производства, сокращению выпуска изделий, снижению их качества, необоснованным выплатам заработной платы. Эти негативные явления действующая система стоимостных показателей обнаружить не может.

Попытки решения всех возникающих проблем за счет «справедливого» установления цен на производимые продукты служат продолжением метода проб и ошибок с соответствующими непроизводительными расходами ресурсов, включая и заработную плату. Для нормальной экономики характерны стабильность или снижение цен. Допуская рост цен, мы решаем наши проблемы не тем путем, каким следует.

— Тем большим интерес представляет поиск новых путей, форм и методов планирования, организации и стимулирования производства. Имеется ли у нас опыт в этом направлении?

— Определенный опыт у нас уже накоплен. Главным для оценки работы Главного управления является показатель уровня удовлетворения потребности предприятий связи в продукции, закрывленной по общесоюзному классификатору промышленной продукции. Поставленные задачи решаются прежде всего путем развития оптимальной кооперации и специализации заводов, подчиняемых Министерству связи СССР. Это позволяет организовать систему планирования, которая нацеливает на максимальный выпуск продукции при имеющихся ограничениях материальных и трудовых ресурсов. Важно и то, что именно рациональная специализация дает возможность для учета потребностей отрасли в той или иной продукции.

В настоящее время разработки планов заводов рассчитываются на ЭВМ в централизованном ВЦ с использованием методов линейного программирования. Критерий, по которому осуществляются расчеты, — это максимум удовлетворения потребностей при установленных лимитах по трудовым ресурсам и отдельным позициям материально-технического обеспечения. Расчетный план направляется на предприятия и, если возникают разногласия, обсуждается совместно в Главном управлении с обязательным утверждением решения по выполнению плана. Со своей стороны управление обязано создавать организационно-экономические условия, наиболее способствующие выполнению предприятием планов. Практически это достигается проработкой вариантов распределения материальных, трудовых и финансовых ресурсов на основе углубленной специализации и кооперации предприятий на планируемом уровне.

Нужно отметить, что эффективность планирования нашей хозяйственной деятельности резко снижается из-за недопустимо низкой достоверности информации о потребностях, что приводит либо к бросовым затратам, если спроса затем нет, либо к наращиванию мощностей по выявленному дефициту, если потребность определена значительно ниже реального спроса. Заметно сказывается также расхождение между реальной потребностью и денежным ее выражением (спросом). Так, например, переход на самофинансирование привел к тому, что часть изделий, предопределяющих качество работы предприятий связи, оказалась тем не менее невыгодной для коллективов, и они отказываются от их приобретения.

— Сбалансированность планов, в том числе планируемых результатов и затрат, — важная и необходимая предпосылка успешного выполнения плановых заданий. Однако сама по себе она еще недостаточна. Основнополагающим фактором является материальная заинтересованность трудовых коллективов в достижении запланированных результатов с минимальными затратами различных ресурсов. Решающее значение имеет критерий оплаты труда. В связи с этим следующий вопрос: по какому критерию строится оплата труда на предприятиях вашего управ-

вления и обеспечивает ли она заинтересованность работников в снижении заводской трудоемкости изделий?

— Не кажется ли вам, что мы много говорим о стимулировании труда, а то время как нужна справедливая его оплата.

— Справедливая оплата труда — это и есть материальное поощрение трудящихся.

— Ключевой можно назвать здесь проблему управления трудоемкостью. В нашем Главке в течение трех лет, начиная с 1985 г., испытывался порядок формирования заработной платы на промышленных предприятиях исходя из норматива в расчете на 1 нормо-ч полезной работы. Величина фонда заработной платы предприятия определяется в этом случае умножением установленного норматива на плановую трудоемкость фактически выполненных работ предприятием в целом (отчет по статистической форме 1-н).

Учитывая положительные результаты, разработанные рекомендации по применению нового порядка формирования фонда заработной платы для подразделений предприятия. В основе нормативного распределения заработной платы рекомендуется использовать долгосрочные нормативы для коллектива цеха, участка, бригады; а для подразделений, не участвующих непосредственно в процессе производства, рекомендуется определять долю от заработной платы за 1 нормо-ч полезной работы предприятия в целом. Плановая норма затрат труда выражается трудоемкостью работы, величина которой исчисляется в соответствии с действующими технологическими процессами, нормативами времени, установленными для тех или иных операций, а также нормативами снижения технологической заводской трудоемкости. Величина норматива оплаты определяется по базовому году: делением заработной платы на трудоемкость. Для подразделений величину данного норматива рассчитывают, согласовывают с Советом трудового коллектива и утверждают у руководителя предприятия отдела труда и заработной платы. Утвержденные нормативы являются стабильными для каждого квартала года.

— Что же происходит с заработной платой работников: она возрастает или падает по мере снижения трудоемкости?

— Заработная плата коллективу начисляется только по плановой величине трудоемкости, взятой в нормо-ч. Исключение допустимо лишь в одном случае, который надо оговорить особо. Если по тем или иным причинам плановая норма оказывается не подкреплена соответствующими организационно-экономическими условиями (например, из-за срыва ортгехмероприятий), то заработная плата устанавливается по фактической величине трудоемкости. Однако перерасход восполняется за счет фонда оплаты труда подразделения, по вине которого не выполнены необходимые ортгехмероприятия. Например, рабочий должен выпустить 35 штук деталей, норматив заработной платы за 1 нормо-ч работы — 0,8 руб., действующая норма времени изготовления детали — 8 нормо-ч. По плану организационно-техническим мероприятиям отдел главного технолога (ОГТ) должен обеспечить снижение трудоемкости в размере 2 нормо-ч на каждую деталь; задание ОГТ не было выполнено; тогда рабочему за год оплачивается по действующим нормам, т. е. размер заработной платы составит 224 руб. (35 · 8 · 0,8), а для компенсации перерасхода из фонда оплаты труда ОГТ вычитается 56 руб. (35 · 2 · 0,8).

Если трудоемкость изделий снижается по инициативе рабочего, то за счет этого рабочий может дополнительно изготовить некоторые их количество и получить дополнительную заработную плату. К примеру, плановая трудоемкость детали равна 6 нормо-ч, а рабочий снижал ее до 4 нормо-ч и изготовил дополнительно 17 деталей. Его заработная плата возрастает на 81 руб. (17 · 6 · 0,8). Норма времени в таком случае не пересматривается.

— А как поставить оплату труда инженерно-технического работника в прямую зависимость от сокращения трудоемкости, если он на это согласен?

— Когда снижение трудоемкости происходит по инициативе инженерно-технического персонала предприятия, то норма времени на изготовление конкретного изделия пересматривается и рабочий не получает дополнительной заработной платы. Ее получают инженерно-технические работники. К примеру, по инициативе технолога цеха разработана и внедрена оснастка, позволяющая снизить трудоемкость детали на 2,5 нормо-ч, вследствие чего рабочий увеличивает их выпуск на 2,5 штук. На уровне цеха норма времени не пересматривается, т. е. остается равной 6 нормо-ч, поэтому дополнительная величина заработной платы, при нормативе 1 руб. за плановый нормо-ч, составит 150 руб. (25·6·1) и распределится между работниками, принимавшими участие в осуществлении соответствующих мероприятий.

Аналогичный пример можно привести и на уровне Главного управления. Предположим, что на основании анализа применения деталей, узлов в различных изделиях принято решение об организации выпуска этих деталей, узлов оптимальными партиями на специализированном производстве (оптимальная партия — количество обрабатываемых деталей, узлов, при увеличении выпуска которых подготовительно-заключительное время в расчете на единицу выпуска не увеличивается). За счет организации кооперированных поставок трудоемкости изготовления изделий, выпускаемых заводами, уменьшилась, скажем, на 10 нормо-ч, что при выпуске ежемесячно не менее 200 изделий составляет экономию 2 тыс. нормо-ч. Норма времени на производство изделий будет уточнена в Главком, и расчет фонда заработной платы не увеличится. Выпуск изделий возрастает без прироста численности и заработной платы. При нормативе заработной платы в целом по предприятию Главком в размере 1 руб. 34 коп. за 1 нормо-ч относительная экономия для народного хозяйства достигает 2680 руб. Абсолютная экономия будет меньше, так как из экономии необходимо вычитать дополнительную заработную плату, отчисляемую работникам управления.

— Таким образом, при данной системе сокращение работниками трудоемкости продукции ведет к увеличению заработной платы через увеличение количественного выпуска. Но как быть в том случае, когда требуется не дополнительное количество изделий, а повышение их качества?

— По-моему, аналогичный случай приводит в своей статье Г. Хижина и О. Можучихин¹. Действительно, может случиться и так, что по тем или иным причинам экономия трудоемкости не всегда целесообразно обращать на прирост количества выпускаемых изделий. Однако предлагаемая система управления снижением трудоемкости учитывает конкретные условия, складывающиеся на наших предприятиях. Нам приходится наращивать объем выпуска изделий в натуральном выражении и делать это без увеличения численности работников, на основе научно-технического обновления и рационализации производства. Поэтому для наших условий вполне пригодна именно эта система.

— Виктор Илюкентьевич, каким образом в системе Главного управления определяется производительность труда?

— Показатель выработки продукции в денежном выражении на одного работающего весьма условно отражает производительность труда. Расчет ее реальной величины и динамики имеет решающее значение для правильной организации производства, планирования и оплаты труда. Поэтому у нас проводится работа по оценке производительности труда исходя из суммы затрат собственного труда и используемого про-

шлого труда. Упрощенно динамику производительности можно подчитать по следующей формуле:

$$P = (1 + \frac{\Sigma T}{T}) 100\%,$$

где ΣT — абсолютная экономия трудоемкости (относительно предшествующего года по каждой номенклатурной позиции поставленной потребителю продукции);

T — абсолютное значение технологической трудоемкости фактически выполненных работ (продукции) (направленной потребителю).

На наш взгляд, этот показатель более точно отражает условия, которые должны учитываться при увеличении средней заработной платы. Он пока не прошел проверку на заводах, поэтому целесообразность его использования необходимо проверить на практике. Несомненно, однако, что действующие стоимостные показатели производительности труда (выработка продукции в денежной оценке) искажают фактическое положение.

Повышение производительности — это не просто выработка продукции в денежном выражении, а именно снижение затрат труда на выпуск продукции и при ее использовании (больше продукции в единицу времени, большее количество одновременно обслуживаемых средств эксплуатации и т. д.). При этом, с позиции общества, важно общее снижение трудовых затрат, а не на отдельных этапах создания и эксплуатации продукции. Например: в производстве трудоемкость возросла на 100 нормо-ч, а при эксплуатации — сократилась на 1000 нормо-ч. Использование данного показателя требует качественной разработки технологии производства, она позволяет формировать техническую оснащенность рабочих мест по конечному результату — снижению затрат труда на изготовление продукции.

В связи с этим в процессе создания того или иного образца важно одновременно разрабатывать и технологию производства новых изделий, что создаст предпосылки для более точного определения общественной необходимых затрат, а также установления нормативов снижения трудоемкости в зависимости от количества труда, израсходованного на соответствующие орудия труда, которыми оснащаются на новой технологии рабочие места. Так, если предполагается оснастить производство транспортером, на разработку и изготовление которого затрачено 30 тыс. нормо-ч, и в эксплуатации он будет пять лет, то его применение должно привести к снижению трудозатрат на изготовление продукции, где он используется, ежегодно не менее чем на 6 тыс. нормо-ч при условии, что продукция будет выпускаться не менее пяти лет.

— Как известно, все познается в сравнении. Каковы принципиальные отличия между действующей и предлагаемой системами оплаты труда? В частности, удастся ли исключить зависимость оплаты от стоимостных, затратно-объемных показателей?

— При нормативном порядке распределения величина заработной платы уже не зависит от цены выпускаемых изделий, т. е. структурные сдвиги не оказывают искажающего влияния, как это происходит сейчас. Обратимся к примеру. В 1987 г. Юрьев-Польский завод «Промсвязь» за 1 нормо-ч выработал нормативно-чистой продукции (НЧП) на сумму 3 р. 46 к., а по вновь освоенной технике — только 2 р. Удельный вес новой техники в номенклатуре был равен 29%. При увеличении его в 1988 г. автоматически снизился бы темп роста НЧП при тех же трудозатратах, что привело бы к необоснованному снижению заработной платы. И наоборот, снижение удельного веса новой техники при тех же условиях дало бы рост НЧП и соответственно, заработной платы. Действующая система распределения заработной платы по любому из денежных показателей не обеспечивает и не мо-

¹ См.: Плановое хозяйство, 1989 № 3.

жет обеспечить социальную справедливость. Это является одной из самых главных причин затягивания обновления техники, особенно для тех хозяйственников, которые стремятся жить сегодняшним днем.

К сожалению, это относится сейчас и к более дальновидным руководителям, которые не могут разобраться в последнее время, каким формам и показателям отдать предпочтение. Выбор действительно сложен. Позволяет ли арендный подряд или акционерная форма навести порядок и создать должную материальную заинтересованность в освоении достижений научно-технического прогресса? Едва ли. Расчеты показывают, что в системе хозяйствования по стоимостному критерию основополагающими будут не снижение затрат ресурсов, и прежде всего полной трудоемкости, а уровень прибыли и рентабельности, дефицит изделий, что в принципе исключает социальную справедливость в хозяйственных отношениях, оплату за конечные результаты.

Неизменный же в течение пятилетки норматив заработной платы в расчете на 1 нормо-ч полезной работы обеспечивает экономическое соединение личных, коллективных и общественных интересов, а в сочетании с показателем уровня удовлетворения потребностей и плановыми нормами трудоемкости позволяет решать стратегические задачи социально-экономического развития страны. Использование показателя снижения трудовых затрат на единицу выпускаемой продукции осуществляется в системе Главка с 1985 г. Как показал конкретный опыт, среднелетовой уровень снижения трудоемкости работ находится в пределах от 1 до 7%. Однако результаты были бы гораздо весомее, если бы предлагаемый механизм нормативного распределения заработной платы действовала в полном объеме.

— А что же этому мешает, коль предлагаемый механизм оплаты устанавливает прямую связь между трудом и конечными результатами и отличается противозатратным характером, исключает стремление к завышению цен, стоимостных объемов и т. д.?

— Сейчас на отдельных наших предприятиях проводятся расчеты и определена заработная плата, которая должна выплачиваться бригаде, участку, цеху, коллективу предприятия в целом в зависимости от выпущенной предприятием продукции в нормо-часах. Это касается основных производственных рабочих. По аналогичному принципу разрабатывается и будет установлена нормативная величина заработной платы и для соответствующей категории промышленного персонала. Наиболее успешно с соответствующей подготовительной работой ведется в ПО «Дельта» (г. Новосибирск). Коллектив предприятия, зная норматив, рассчитанный к плановому нормо-часу полезной работы, будет заинтересован, чтобы предприятие изготовило и поставило смежникам больше продукции, прежде всего за счет сокращения и экономии затрат труда. Можно ожидать, что нормативный механизм распределения приведет к изменению производственных отношений и позволит повысить заинтересованность каждого в более производительной работе коллектива. Предложение, естественно, требует проверки.

Для того чтобы механизм нормативного распределения заработной платы ввести в полном объеме, необходимо перейти к оценке хозяйственной деятельности по следующим показателям: уровень удовлетворения потребности по закрепленным профилям и специализации в пределах выделяемых ресурсов; заработная плата; нормативы снижения трудоемкости плановых нормо-час полезной работы; нормативы выпуска изделий, числа выполняемых работ в зависимости от года выпуска изделий, числа и ежегодного количества их производства; уровень экономии заработной платы или сокращения их производственных затрат времени; прибыль, получаемая за счет поставок продукции на экспорт.

При этом подлежат сохранению показатели поставок продукции по

договорам, а также действующий порядок финансирования и расчетов с бюджетом.

Предлагаемый механизм нормативного распределения и оплаты труда позволяет сбалансировать интересы государства, коллектива и конкретного работника, обеспечивает возможность сочетания централизма и самоуправления в большей степени, чем формы хозяйственного расчета, предусмотренные при переходе к самофинансированию. Представляется, что в этом случае будет решаться проблема распределения заработной платы в зависимости от объема каждого трудящегося в повышении уровня удовлетворения потребностей населения и народного хозяйства в конкретной продукции за счет экономии затрат труда и материальных ресурсов.

— Следовательно, речь идет о необходимости экспериментальной проверки механизма нормативного распределения заработной платы?

— Да, экономический эксперимент необходим. Дело в том, что в соответствии с действующим порядком наши предприятия получают в банке заработную плату в зависимости от темпов роста и объема нормативно-чистой продукции. Расчеты по выполненному объему полезной работы в плановых нормо-часах для учреждений банка не имеют сейчас никакого значения. Вот почему требуется проведение соответствующего экономического эксперимента. Он позволит применить вместо действующего нормативный механизм оплаты труда.

— Поиск, о котором вы рассказали, отличается противозатратной направленностью. И тем он особенно интересен. Конечно, не все из высказанных предложений беспорядны. Сомнение вызывает, например, предлагаемое решение в случае снижения трудоемкости по инициативе ИТР. Вы сказали, что рабочие в этом случае дополнительно оплату не должны получать. В то же время от них требуется, чтобы они увеличили количество выпускаемых изделий, иначе дополнительная оплата не будет также у инженерно-технических работников. На практике такое решение едва ли станет действенным, поскольку для сокращения трудоемкости нужна одинаковая заинтересованность и рабочих, и ИТР. Но последнее слово принадлежит, разумеется, самой практике. Именно она способна выявить все плюсы и минусы предлагаемой системы планового управления снижением трудоемкости. В связи с этим экономический эксперимент мог бы стать продолжением начатого поиска и дать вполне конкретное представление о том, насколько реально изложенные в настоящей беседе предложения.

Беседу вел С. Губанов

винных решений, больше сосредоточены на усилиях на получении высших конечных народнохозяйственных результатов, теснее связывает экономическую составляющую с общественными потребностями. При этом необходимо предупредить обострившиеся деформации в планировании. Одна из них заключается в абсолютной реализации продукции в стоимостном выражении в ущерб такому показателю, как степень удовлетворения конкретных общественных потребностей. В результате планы в рубках успешно выполняются, а требования качественно-количественной продукции общество не получает. Но есть и обратные примеры. Так, многие предприятия Минэнерго СССР, газовой промышленности не могли получить призового места только потому, что не выполняли в том или ином квартале года план в рубках, хотя беспрерывно обеспечивали своих потребителей энергией и газом. И еще один пример. На Байдалдино-Сибирском металлургическом комбинате много внимания уделяется повышению качественных характеристик выпускаемой продукции. В декабрьской пятилетке предусмотрено почти удвоить производство по термупроцентному металлу, довести до 2,1 млн. т выпуск проката из низколегированных марок стали, увеличить по поставку потребителям условной и арматурной стали с гарантированной прочностью. В результате достигнута оптимальная экономия металла, расходуемого в народном хозяйстве. Казалось бы надо всемерно приветствовать такую работу. Но не тут-то было! Потребители этой высококачественной и экономичной для народного хозяйства продукция стали предъявлять металлургам штраф за недопоставку продукции в тоннах. Им ведь нужно выполнять план по часам.

В новых условиях хозяйствования соревнование активно вовлекает всех тружеников в борьбу за достижение внедрения новой техники, прорывной технологии, всемерную экономию затрат труда, материалов, сырья, энергии, топлива, улучшение качества выпускаемой продукции, с тем чтобы за единицу произведенного экономического роста была продукция с высокими потребительскими свойствами. На этом поприще в полной мере развернется творчество трудящихся. Правильное не просто на переименование

плана, а из его выполнения в утвержденных нормативах и в срочи в строгом соответствии с заключенными хозяйственными договорами.

Особую роль в обеспечении органической связи экономической составляющей с планомерностью играют хозяйственные санкции. Формируемый новый хозяйственный механизм нацелен на полное использование преимуществ прямых хозяйственных связей при расширении самостоятельности и ответственности предприятий за сбыт своей продукции, материально-техническое обеспечение производства.

Обратное влияние экономической составляющей на прямые связи сказывается в том, что оно расширяет, углубляет такое важное преимущество социализма, как создание более благоприятных возможностей для обмена нерасходуемым опытом, его широкого распространения. С другой стороны, значение самостоятельности в обеспечении целостности экономики усиливается через развитие углубление связей прямых связей. При этом необходимо иметь в виду, что существование прямых связей невозможно без производства в них антропоэкономического нитрофа фактически становится своеобразной их формой. Прямые связи — важная сфера проявления всех возможностей экономической целостности предприятий за наилучшее удовлетворение общественных потребностей.

Эффективность экономической целостности смежных предприятий может быть большей, если в соревнование включаются не отдельные предприятия, а комплекс трудовых коллективов, связанных технологией производства, с другим подобным комплексом. Связанные последовательно технологическими передельными предприятиями комплексы могли бы принимать совместные социально-экономические обязательства, а оценка работы каждого входящего в комплекс коллектива основывалась бы на показателях, достигнутых в конечном зрелище соответствующей технологической цепочки. Подобная перестройка участников соревнования позволит более четко выделить критерии оценки результатов деятельности коллективов предприятий, наделить самостоятельность конкретным экономическим содержанием.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

УСКОРЕНИЕ НТП И ПЕРЕСТРОЙКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Е. Влюков,

ведущий науч. сотр. Изд. АН СССР,
канд. экон. наук

Ускорение НТП и интенсификация общественного производства — стратегическая линия в достижении поставленных XXVII съездом КПСС высоких целей социально-экономического развития СССР. Ее реализация должна обеспечить коренную перестройку хозяйственного механизма, повлечь за собой за состоянием капиталистического, инновационного роста в состоянии интенсивного развития.

Сегодня уже вполне осознается необходимость изменения типа воспроизводства, о чем свидетельствуют замечательные меры по структурным сдвигам и инвестиционной политике. На смену капиталистическому, экстенсивному росту должен прийти наукоёмкий, ресурсосберегающий инновационный тип воспроизводства.

Такие преобразования означают радикальную переориентацию на своей основе форм функциональной организации общественного труда, становление новой системы видов трудовой деятельности. Соответственно перестроится весь механизм ценообразования, включая критерии оценки труда, методологию, методы, нормативы и организацию ценообразования. Реформа ценообразования должна следовать за преобразованиями структуры общественного воспроизводства, новыми пропорциями в распределении ресурсов труда, новыми отношениями порядка между видами трудовой деятельности.

Процесс интенсификации развития как переход к интенсивному типу расширенного воспроизводства осуществляется путем непосредственного включения науки в структуру общественного воспроизводства, образуется новый объект планового управления — единый научно-производственный цикл. При непосредственном включении научных исследований в разработку (НИОКР) в структуру процесса общественного воспроизводства из науки и промышленности выделяется и общественно-воспроизводственный процесс, имеет в свой свое качество, свои условия-организацию, свои продукты — научно-техническую и стоимостную форму.

Новый хозяйственный механизм должен обеспечить всестороннее и максимально эффективное использование на-

вых научных и технических знаний во всех их функциональных свойствах и социально-экономических формах. К основным свойствам научного знания относятся его способности быть всеобщим достоянием, товаром, производительной силой. И наибольшей степени это свойство будет наиболее достигнута прираще научным открытиям и другим видам научной продукции, оцениваемым по критериям истинности, фундаментальности и абстрактности творческого знания.

Принципиальные научно-технические результаты-знания, обладающие свойством практической ценности, выступают в качестве объектов товарно-денежной реализации, становятся новым элементом структуры надерев производства и фонда потребления совокупного общественного продукта.

Ускорение скорости планности научно-технической продукции отодвигает отношения науки в свойства предмета производственного потребления в стоимостную структуру общественного воспроизводства.

Научно-техническая продукция, способная влиять на жизнь труда в воспроизводящих научно-производственных циклах, в процессах поиска и решения научно-технических задач и проблем развития производства, должна иметь «фидуциарную» форму представления, выступать в виде научно-технических фондов.

Последствия прогрессивных сдвигов в структуре фонда накопления совокупного общественного продукта видятся нам в последовательном возрастании доли научно-технических фондов (научно-технологических фондов, фондов научно-технических новшеств) и материально-технических средств их производственного освоения. С позиций такого рода критериев оптимизации следует оценивать различные варианты развития производства и потребления, решать задачи определения уровня цен и рентабельности отдельных видов продукции, распределения прибавочного продукта.

Сегодня в нашей экономике проявляется тенденция к разнородности, необходимости ее перехода на путь интенсивного бытия: обширная и структурная несбалансированность спроса и

предложения, глобальный дефицит ресурсов, инфляция, резкая политизация хозяйственных субъектов и насаждение условий производства и потребления — относительно лучшим и относительно худшим. Многочисленная категория предприятий, тащущихся в условиях относительного улучшения условий производства и потребления, даже этого сегодня предметные общаки — нормы экономической деятельности, присутствующие на новом состоянии экономики.

Короче говоря, имеются объективные основания для того, чтобы ставить и решать вопрос о перестройке насаждения функциональной подлине цен во всем основном сферах ценовых отношений: централизованно устанавливаемых цен (государственных отстоях, закупочных, розничных цен и тарифов) рыночного договорного ценообразования на структурообразующую продукцию в системе взаимных заказ-подписных отношений; нормативно-договорного ценообразования в обычных отношениях между предприятиями и организациями; свободных рыночных цен.

В такой постановке вопроса прежде всего должны быть принципиально определены основные направления перестройки системы ценообразования, ее основные узловые положения, варианты, нацеленные на преодоление инфляции и дефицита, обеспечение сбалансированности и оптимизацию натурально-вещественной и стоимостной структуры общественного производства, на ускорение НТП.

В качестве теоретической основы новой политики цен на первый план выдвигаются конструкция и реализация системы ценообразования. Она ориентируется на использование в качестве базы цен уровней затрат, определенных относительно лучшим условиям производства и потребления. Выступает как альтернатива пассивного рода предположения, так или иначе наполненным на полевые цены. Принципиально выдвигается определение пропорции относительно реформы ценообразования, начиная с установления истинной роли и реальных возможностей ценового механизма в обеспечении экономического развития. Здесь полностью опровергаются неверные представления в том, что с помощью возмещения цен можно обеспечить такую сбалансированность спроса и предложения. Никакое возмещение цен само по себе не способно устранить дефицит, а лишь будет перемещать его с одних товаров на другие, обостряя глобальный дефицит и инфляцию. Для устранения дисбаланса без спросом и предложением следует воздействовать на сами причины дисбаланса.

К основным причинам, приводящим экономику страны в состояние глобального дефицита и нарастающей инфляции, следует отнести следующие: дисбаланс в темпах роста производства средств производства и производства по-

требительских товаров; огромные объемы нераспределенных (подчас совсем неэффективных) капитальных вложений; рост цен на средства производства в силу монополистского положения предприятий-изготовителей; затратные ценообразования, порождающие бесхозяйственное расходование ресурсов, концентрирующие сложившуюся отраслевую структуру производства, сохраняющие технологически отсталые производственные выпуски, низкокачественной и технически устаревшей продукции; порядок дифференцированного установления агрегированных объемных показателей, создающий стимулы к нерациональности в повышении цен, и т. д.

Истинная роль цен как инструмента управления должна состоять и расширяться в направлении экономического давления, который систематически вызывает снижение издержек производства, реализует прогрессивную динамику снижения затрат. В этом плане представляется несостоятельной и изжившей себя практика подтягивания остальных предприятий до уровня пересоздания путем ценовой вынужденности. Динамика высококачественных производств не должны перераспределяться на содержание остальных предприятий. Средства, выделяемые на производство, должны использоваться на развитие производств, определяющих научно-технический и социальный экономический прогресс.

Создание антиинфляционного механизма в ценообразовании требует неслучайно установления подходов к оценке производственно-хозяйственной деятельности предприятий и обеспечения условий их достаточного функционирования.

В соответствии с общепринятыми критериями и требованиями современного этапа социально-экономического развития страны ставится принципиальное требование, предельным должно считаться только то, которое произойдет высококачественную продукцию с минимальными затратами, стимулируя экономический эффект, имеет высокий уровень организации производства. Не укладывающиеся в эту форму предприятия не вправе рассчитывать на какие-либо формы поддержки, а тем более на учет в цене производимой продукции.

Отсюда следует вывод, чтобы развить цель, состоящую в стимулировании в производстве цен, на новую продукцию следует устанавливать по нижнему пределу (субсидионности + нормативная прибыль) при одностороннем изменении на морально устаревшую заменяемую продукцию независимо от модальности предприятий-изготовителей.

Таким образом, принципиально важным, повседневно в расхождении с дисбалансом ценообразования и обеспечением сбалансированности экономического развития должен являться переход и полноты активного ценового процесса за производством, производством продукции. Это, на наш взгляд, будет волебудить такой спуск производства на на-

учно-техническое наследство, который, дающий мере, даст стимул научно-техническому развитию производственных достижений.

Разрыв между большими возможностями развития, открываемым наукой, и их слабой плановой реализацией означает небалancedность. На уровне одного объекта планового управления — единого научно-производственного цикла, истинно следует анализировать, как ситуацию «перепроизводства» предположения научно-технических новшеств при относительно ином споре на них потребителей. Обостряется и в последние годы проблема внедрения фундаментальных научно-технических достижений является характерным симптомом небалancedности производства и предположения научно-технических новшеств.

К моменту начала перестройки диспропорции особенно обострились по структуре системы «наука — производство», обострились значительный разрыв между заделом фундаментальных научно-технических достижений и его практической реализацией. Громадный экономический потенциал научно-технических достижений используется в натуральном виде лишь частично и весьма медленно.

Выявление причин сложившейся ситуации выдвигает вопрос о пропорциях между функционально-структурными элементами научно-производственного цикла, необходимых и в условиях интенсификации. До сих пор Госплан СССР и ГНТ СССР не могут ответить этот вопрос, не имеют адекватных способов обеспечения сбалансированности структуры научно-производственного цикла, не используют не адекватное техническое понимание закономерностей функциональной организации общественного воспроизводства интенсификации типа.

Потому что прежде всего обратим внимание на закономерности перераспределения затрат ресурсов между звеньями научно-производственного цикла при разном уровне его структуры от конечного результата (как необходимого условия в отечественных порядках экономики (включении) одного звена (вида трудовой деятельности) в другое в качестве средства усиления.

В этом случае статистические закономерности количественных соотношений (пропорций) затрат между функционально-выделенными видами трудовой деятельности в научно-производственном цикле представляется следующей схемой деления (распределения) объемов единого производственного цикла.

Например, ключевой результат цикла — экономика текущих затрат; ей предшествует звание — создание и выпуск новой техники. Оно включает в себя другое звено — капитальные вложения на производство, основанное на научно-технических мощностях, в которое, в свою очередь, входит разработки новой техники, в них — прикладные поисковые работы,

включающие в себя фундаментальные исследования, а также затраты на создание новой техники подразделяется на затраты на цели НИОКР и капитальные вложения на производственное освоение изобретения, научно-технического изобретения 1:3. Затем первый вид затрат, в свою очередь, делится (или тем же соотношением) на затраты, связанные с созданием научно-технического задела и собственно разработкой новой техники. И, наконец, затраты на создание научно-технического задела распределяются на исследования, направленные на фундаментальные исследования, фундаментальные исследования в соотношении 1:3).

Описывая закономерность функциональной организации интенсивной структуры общественного воспроизводства, можно объяснить сложившийся образ. При формировании тематического плана планирующих НИОКР имеется два самостоятельных звена (естественно) информационных восток, один из них представляет собой движение «от необходимости» развития производства — поток информации, ведущий к решению производственных проблем, к натуральным техническим решениям (новшества). Другим информационным потоком является движение «от возможности» — поток научных исследований, предположений.

Тематика целевых разработок новой техники определяется на пересечении новых научно-технических возможностей (предположений) потребности в новой продукции (спроса на научно-технические решения проблем производства).

При делении планирования НИОКР на исследования, поисковые работы, цели прикладных НИОКР будет представлять собой совокупность целевых заданий-заказов на разработку новой техники, в которых «скрыты» поисковые исследования.

Выявление поисковых исследований в целевые разработки в качестве «скрытых» является местом при делении целевых постановок задач развития производства, соответствующих высшему творческому оптимизму исследований НИОКР.

Статистическая закономерность распределения целевых НИОКР на поисковые исследования и в разработку действует следующим образом. Полюс, что тематический план НИОКР состоит из целевых заданий-заказов на разработку новой техники. При определении внутренних структур разработок поисковые исследования — продукт творчества на необходимом этапе. Включенные в разработку, они должны внешне проявлять свое самостоятельное значение при выполнении НИОКР. В 25 случаях из 100 они совпадают с возмозможным движением, образуют замкнутый цикл процесса — разра-

ботки новой техники, превращаются в поиск новых научно-технических возможностей, т. е. в другой вид НИОКР.

Этой статистической закономерности можно объяснить систематическое повышение в 70-е — начале 80-х гг. отраслевых планов по науке и технике и заданий научно-технических программ. Выработку новых научно-технических заданий в будущем будет статически гарантировано лишь при условии выделения средств на проблемно ориентированный научный поиск в раз- мер не менее 25% общих объемов затрат на НИОКР.

При разветвленной структуре научно-производственного цикла от конечного результата фундаментальной, инженерно-технической наука выступает как средство усиления прикладной науки в части поисковых работ по созданию научно-технического задела для последующего развития новой техники. Продолжая по аналогии с вышесказанным решение задачи определения пропорций, можно установить, что не адекватное соотношение между затратами на фундаментальные исследования и прикладные поисковые работы по созданию научно-технического задела, в конечном итоге, приводит к снижению темпов развития науки и техники.

Теоретически установившиеся пропорции минимально необходимы по условиям интенсификации развития. По сути, что такое распределение (деление) затрат по структуре научно-производственного цикла действует как тенденция, и реально складывающиеся пропорции между ее основными звеньями будут отклоняться от оптимально определенных значений не все затраты на науку относятся к системе «наука — производство». Во-первых, в развитии науки отстегивается самостоятельное звено — движение «от возможности», т. е. выполнение чьей-либо познавательных функций. В этом случае познательная полезность научных исследований может быть достигнута, полагаясь в качестве необходимого, вложенного inputs, общественного производства — источника его планов. Вторых, многие НИОКР, особенно те, что не по сравнению с ним, имеют узкую направленную структуру цикла.

Рассмотренную закономерность распределения затрат на научно-технические исследования можно наглядно иллюстрировать данные официальной статистики науки по классификации ЮНЕСКО. В США, например, имели место следующие пропорции затрат на фундаментальные исследования, прикладные исследования, разработки в 1953 г. — 1:3,9; в 1980 г. — 1:3,9; в 1963 г. — 1:3,9; в 1979 г. — 1:1,7; в 1975 г. — 1:1,9,5; в 1980 г. — 1:1,6,4; в 1981 г. — 1:1,6,4; в 1985 г. — 1:1,7; в 1986 г. — 1:1,8,7; в 1987 г. — 1:1,8,5.

Представляется закономерным тот факт, что на протяжении 35 лет в американской науке наблюдается устойчивость соотношения между затратами на

прикладные исследования и разработками примерно 1:3. С другой стороны, весьма показательны тенденции прогресса в фундаментальной науке. Эти данные обеспечены финансово подпорной стратегическими инициативами в развитии науки, программно-целевой и проблемно ориентированной концентрации научно-исследовательского потенциала, интегрирующей в себе фундаментально-прикладные исследования и разработки научно-технических поисков.

Такого рода динамика пропорций даст уже более предметное представление сформированного выше критерия оптимизации структуры фонда накопления научно-технического задела.

Знание закономерностей распределения ресурсов общественного труда между звеньями научно-производственного цикла при формировании его структуры от конечного результата даст следующие теоретические (нормативные) определения минимально необходимых по условиям интенсификации пропорций затрат на фундаментальные исследования, прикладные поисковые работы, разработки новой техники, капитальных вложений в производство и НИОКР на научно-технических компонентах — 1:3-9,27.

Если сейчас в нашей стране за фундаментальную науку ежегодно расходуются порядка 2 млрд. руб. 6 млрд. — на прикладные поисковые работы, 18 млрд. — на разработки новой техники, то тогда на производственное освоение научного достояния, накопленного в течение одного года, необходимо выделить 54 млрд. руб. капитальных вложений.

Анализ показывает, что теоретически обоснованные пропорции не адекватны структуре всего в части капитальных вложений на освоение научно-технических новшеств. В распределении фонда производственных капитальных вложений по отраслям, по видам изделий, по срокам решений, преобладала внешняя капиталистского экстенсивного роста. На производственное освоение научно-технических достижений в период 1930-1985 гг. выделялось не более 8—10% этого фонда, т. е. в 3 раз меньше того, что для балансово-капиталистской структуры на этот производственный цикл.

Одной из основных причин, тормозящих НТП и деформирующих структуру научно-производственного цикла, является то, что до сих пор не реализована весьма низкая норма эффективности капитальных вложений. Это допуск капитально-невыгодности развития производства, сохраняющей инерцию экстенсивного роста, совершенствование традиционной продукции и технологии в ущерб созданию и выпуску принципиально новых изделий.

Продолжение в переходке к политике ценового прессы и в данном случае обосновано необходимостью установления деформации структуры научно-производственного цикла путем структурных сдвигов

в направлении расширения фонда накопления. Эти сдвиги должны обеспечиваться соответствующей перестройкой ценностных ориентаций, ценнообразующих факторов и пр.

Сейчас следует повысить величину норматива эффективности капитальных вложений по крайней мере до 0,25 вместо 0,15. Соответственно следует повысить ставку процента и нормативный уровень рентабельности для образования фонда поощрения предприятий.

Выявление численного значения норматива эффективности капитальных вложений по статистически зафиксированному качеству науки (специальной характеристике состояния научно-технического задела) позволит использовать как основной показатель обеспечения балансовости структуры научно-производственного цикла.

Поскольку норматив эффективности капитальных вложений является основным регулятором в распределении ресурсов фонда производственного накопления, то установление его на уровне 0,25 будет создавать определенные гарантии практической реализации новейших научно-технических достижений.

Повышение нормы эффективности экстенсивных затрат ведет к соответствующему изменению уровней и соотношений цен на продукцию производственно-технического назначения. Выборочные подсчеты цен выходящего продукта (или по условиям потребителя) по нормативу эффективности 0,25 на эту продукцию, отпавшую от производства в 1985-1987 гг. Выходящее же количество затрат на производственный капитал, затраченный на абсолютного доминирования капитализма вынужден развития техники. Соотношение цен выходящего продукта по нормативу эффективности, равным 0,25 и 0,15, практически во всех случаях были разными, единицы и колебались в диапазоне от 0,5 до 9,5. Это говорит о том, что предлагаемое соотношение дает правильную предлагаемого подхода к повышению норматива эффективности, замыкающего прогрессивную тенденцию повышения эффективности научно-технических достижений и относительно снижения затрат и цен на продукцию производственно-технического назначения. В конечном итоге будут достигаться и различные цели.

Цены, определяемые относительно лучшим условиям воспроизводства, которые отразили относительно более высокие значения нормы эффективности являются мощным средством «звонками» на всех хозяйствующих субъектах, изменяя их отношение к делу использования научно-технических достижений. Для них это должно стать необходимостью.

Отсюда вытекает новое понимание основного содержания предстоящей реформы: отменить действующую систему нового порядка определения динамики уровней и соотношений цен старой и новой техники, противоположного тому, который осуществлялся при пере-

смотре цен в 1968 и 1983 гг. За базу отсчета необходимо принимать уровень цен на новую технику. Переопределение подает цены на старую, заменяемую технику, что стимулирует производство производственно-технического капитала.

По предварительным расчетам, такого рода перестройка ценнообразующих при нормативе эффективности 0,25 должна привести к 8—10-процентному снижению среднего индекса оптовых цен на продукцию производственно-технического назначения. Данное изменение цен, которое сейчас в передовых странах достаточно успешно реализуется политикой сдерживания роста цен на сырье, материалы, энергоносители и прочие ресурсы и средства труда при относительном снижении среднего индекса цен на продукцию обрабатывающей промышленности. В рассматриваемой концепции формирования цен отменяются принципиально важные моменты перестройки хозяйственного механизма.

Вторым, значительным сокращается инерция действующей экстенсивности по планированию из общенационального центра.

В третьих, народнохозяйственное планирование поменяется по содержанию в связи с изменением своего объекта. Здесь должен быть реализован новый вид планирования — стратегическое планирование. Оно направлено на балансировку узких звеньев и предложение по более сильной структуре общественного производства — структуре единого научно-технического центра, что позволит увязку спроса и предложения по более сильной структуре общественного производства — структуре единого научно-технического центра, что позволит увязку спроса и предложения по более сильной структуре общественного производства — структуре единого научно-технического центра, что позволит увязку спроса и предложения по более сильной структуре общественного производства — структуре единого научно-технического центра.

В третьих, принципиально меняется отношение общенационального центра к хозяйствующим субъектам. Отношения между ними должны быть административно-распорядительными, они приобретают форму государственного заказа-выпуска, где отношения экономическо-распорядительные, хозяйственных субъектов превращаются в виде системы сквозных заказов-подзказов (внешнего заказа-подказа).

В четвертых, централизованное освоение объекта — централизованное планирование стратегического цикла НТП в лице генеральных исполнителей — монополий — научно-технических направлений, государственных научных программ и программ создания и производства структурообразующей продукции позволяет конституировать систему издательства перспективной информации, поскольку извне административно-хозяйственных органов «командного» управления вытесняется

система хозяйственных звеньев, являющихся в качестве субъектов, осуществляющих виды деятельности, обеспечивающей и конечной продукции научно-производственного цикла. Система управления созданием, производством и потреблением продукции строится на межотраслевой (вневедомственной) основе, исключающей порядок ведомственно-отраслевого ценообразования.

Важным, осуществляющим общий переход к нормативному планированию на основе базовых экономических нормативов, прежде всего ценообразующих, определяемых по индикаторной структуре производственного ценообразования. Формы надобности должны являться основой в системе экономических соглашений (плановой и бюджет) хозяйствующих субъектов перед центром. В условиях децентрализации планирования и ценообразования механизм налоговых санкций и льгот становится основным методом управления структурными связями в производстве и потреблении.

В учете перечисленных условий направления деятельности ценообразования должны быть следующие последовательные сокращения сферы ведомственно-отраслевого ценообразования путем непосредственного, непосредственного ценообразования в систему заказ-подрядных отношений, в механизм программно-целевой, межотраслевой кооперации, переход от централизованного установления договорных отношений на основе базовых ценообразующих нормативов в рыночных соотношениях между ними.

Это означает, что централизованное управление динамикой ОНТ, затрат и цен должно осуществляться в основном через структурно-функциональную цепочку, через статистический анализ на отраслевого хозяйства. Централизованное ценообразование не должно стать по содержанию статистическим, оно должно быть экономическим. Данное ценообразование должно быть методическим, нормативным и организационно-правовым обеспечением статистического учета и учета. Статистический учет усиления НТП и индикаторной структуры перестройки централизованного планирования требует разработки соответствующего механизма, механизма ценообразования в системе сквозных заказ-подрядных отношений, возникающих по поводу создания, производства и потребления продукции. Данная задача должна решаться совместно с разработкой общей схемы организации стратегического периода НТП и механизма управления развитием научно-техническими направлениями, межотраслевыми научно-техническими программами и программами создания и производства структурно-функциональной продукции.

В схеме сквозных заказ-подрядных отношений (внешних заказ-подрядных) необходимо конструктивно выполнять ряд принципиально важных

условий, удовлетворяющих антизатратному ценообразованию:

предусматривается непосредственное замещение всех входящих в производственную цепочку производителей промежуточной и конечной продукции на потребителей (генерального заказчика или генерального подрядчика);

реализовывается порядок функционально-целевого содействия организации и предприятия, участвующих в производственной кооперации. Такой расстановкой функциональных мест по уровням иерархии достигается договорное ценообразование, обеспечивающее оценку по условиям заказчик-потребитель всех видов промежуточной, обеспечивающей и конечной продукции научно-производственного цикла;

проводится сверху вниз по линиям договорного ценообразования в системе сквозных заказ-подрядных отношений, с целью политики по большим кооперационным сетям, охватывающим хозяйствующих субъектов различной отраслевой и территориальной принадлежности; осуществляется распределение фондуемых ресурсов между отраслевыми министерствами (ведомствами) в результате наделения генеральных исполнителей (генеральных подрядчиков) госзаказов правами фандеристов и распоряжения ресурсами в объеме всей программы.

Инфляция в значительной степени обязана своим происхождением неукротимому росту цен на промежуточную продукцию. Практический порядок формирования кооперационных сетей по методу горизонтального прироста поставщиков и потребителей, по существу, конституирует диктат производителей в ценообразовании, диктат потребителей в ценообразовании, диктат выбора контрагентов.

С переходом к формированию кооперационных сетей по схеме заказ-подрядных отношений должно принципиально измениться соотношение затрат (цен) по условиям исполнителя (изготовителя) и заказчика (потребителя). В наиболее типичном варианте заказ-подрядных отношений субъектов затрат по программе-целевого комплекса оно должно подчиняться инвариантной пропорции деления затрат: 1-3.

В этом случае деление затрат (или обеспечивающей) продукции, обусловленной в договоре заказа, должна определяться путем неравномерного балансового ценообразования по условиям исполнителя (цена нижнего предела) и заказчика (потребителя (цена верхнего предела)):

$$C_{\text{из}} = 0,25C_{\text{з}} + 0,75 C_{\text{з.к}}$$

Сейчас особенно актуальность приобретает вопрос нормативного регулирования договорного ценообразования на научно-техническую продукцию и мелкотехнику, продукцию среднего и мелкого производства по спецификациям.

В ситуации, далекой от равновесия спроса и предложения, не приходится рассчитывать на действительное механизмы свободного рыночного ценообразования. Явно ошибочным шагом явился предрешенный отказ от нормативного регулирования договорных отношений, возникающих по поводу создания научно-технической продукции и новой техники, при переходе отраслевых НИИ и НПО на положение рыночного ценообразования. Это привело к значительному удорожанию стоимости НИОКР и работ по новой технике.

В нормативном регулировании обменных отношений между субъектами научно-производственного цикла в качестве основного условия хозяйственных договоров должно использоваться балансовое уравнение спроса и предложения в виде тождества оценок затрат по условиям изготовителя и потребителя. В договорном ценообразовании на договорное ценообразование это уравнение должно выглядеть, по нашему мнению, следующим образом:

$$H + P_n = \frac{\Delta C}{E_n}$$

где $H + P_n$ — цена нижнего предела (себестоимость + нормативная прибыль);

ΔC — цена верхнего предела, представляющая собой на порядок эффективности на капитальных вложениях анонимно текущих затрат по потребителю на új техники.

На научно-техническую продукцию равновесие балансовое спроса и предложения в договорном ценообразовании представляется следующей формулой тождества оценок затрат по условиям исполнителя и заказчика-потребителя:

$$X + P_n = \frac{Y_n}{E_n - E_n \Delta K}$$

где $X + P_n$ — оценка затрат по условиям исполнителя (НИОКР) (сметная стоимость + нормативные накладные);

$\Delta C - E_n \Delta K$ — оценка затрат по условиям заказчика-потребителя научно-технической продукции, представляющая собой капитальные вложения по нормативу эффективности (НИОКР) Y_n анонимно приведенных затрат у потребителя в расчете на условно-оптимальный масштаб внедрения новшества.

Из этих исходных формул прослеживается основная функция нормативного регулирования договорного ценообразования, состоящая в соблюдении законо-

мерных соотношений между численными значениями экономических нормативов (параметры) и фактическими заказчиком-потребителем в исполнителем-изготовителе. Если, например, заказчик заявляет в качестве своих условий-требований относительно более высокой нормы эффективности, то это дает основания исполнителю заявить в качестве условий относительно более высокие параметры наложения (нормы рентабельности) в цене нижнего предела.

Перспектива нормативного регулирования договорного ценообразования так или иначе должна опираться на использование новых методов управления, с переходом к новым формам экономических обязательств хозяйствующих субъектов перед центром, где системы налогов, где основным станет налог на добавленную стоимость. Функциональным назначением системы налогообложения как системы регулирования структурных связей должно стать обеспечение воспроизводственных пропорций по полной структуре научно-производственного цикла.

Наличие затрат на НИОКР обеспечивает балансовость и сбалансированность структуры научно-производственного цикла реально может быть обеспечена в явля при переходе отраслевых НИИ, НПО и предприятий-изготовителей продукции производственно-технического назначения на модель хозяйства с нулевым налогом.

Размер этого налога определяется инвариантной пропорцией деления затрат по структуре научно-производственного цикла, где α и β — доли, они должны составлять порядка 25% в годовой (договорной) цене научно-технической продукции, новой техники и продукции производственно-технического назначения. Этот налог следует относить целевым назначением на отдельную статью доходов бюджета — доходы от экономической реализации научно-технической продукции, которые балансируются с объемами бюджетного финансирования НТП.

Такого рода налог несет адвентное функционально-целевое содержание, природу накоплений (прибыли) отраслевых НИИ, НПО и предприятий — изготовителей новой техники.

Следует отметить, что указанный размер налога соответствует строго определенному значению норматива эффективности ($E_n = 0,25$, $Y_n = 1,4$).

Следует отметить, что введение налога, зачисляемого в бюджет, на основе значений базовых нормативов (эффективности, пропорциональности) трудно проследить действие механизма налоговых льгот в случаях, сопряженных с одной стороны, учением структуры научно-производственного цикла при соответствующей сверхнормативной эффективности НИОКР и новой техники, а с другой — «наказывающих» за недостаточную деятельность, не укладывающуюся в установленные нормы.

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

ОТРАСЛЕВОЙ И ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

М. Тараканов,
науч. сотр.
ИЭиП СО АН СССР

Важнейшее значение при планировании развития промышленности экономических районов и республик, разработке предположений обоснований, а также в решении оперативных вопросов народно-хозяйственных интересов. Их взаимное действие оказывает заметное влияние на формирование индустрии региона и связанной с ней производственно-социальной инфраструктуры.

То, что недостаточность отраслевой подход при разработке перспективных планов и их реализации может вступать в противоречия с народнохозяйственными интересами, известно давно. В проекте Общих принципов перестройки руководства экономикой в социальной сфере в союзных республиках на основе расширения их суверенных прав, самонаделения и самофинансирования отмечается, что недостаточный подход к размещению производственных сил, отсутствие механизма комплексного развития народного хозяйства территорий, сужение экономических баз и прав республик создали диспропорции между производственной и социальной сферами, усложнили экономическую обстановку в ряде регионов, обострили проблемы трудоустройства и трудоустройства районов, вызвали нерациональную миграцию населения. Происходящее это в результате ряда объективных причин.

Приоритет интересов народнохозяйственных интересов должен быть определенности отрасли. Но фактическое положение дел таково, что в условиях напряженных плановых заданий, с одной стороны, и при жестко диктаторных ресурсах, с другой, отрасли нередко вынуждены для выполнения заданий принимать решения, позволяющие наиболее целесообразно использовать выделенные им ресурсы с позиций отрасли, но не народного хозяйства.

Эту ситуацию, которая типична для любого крупного экономического района,

можно проиллюстрировать на примере Агарт-Енисейского региона (АЕР).

Направления социализации промышленности АЕР определяются, с одной стороны, наличием мощных и высокоэффективных топливно-энергетических, водных и сырьевых ресурсов (цветные металлы, цветные металлы, лес), с другой — дефицитом трудовых ресурсов и значительно большими по сравнению со многими другими районами затратами на заработную плату и строительные материалы работы.

Условия региона наиболее полно и эффективно реализуются при размещении в нем энерго- и водоемких, но относительно малотрудоемких предприятий и производства цветной и черной металлургии (алюминургии), химической, целлюлозно-бумажной, микроэлектронной промышленности. Интенсивное развитие АЕР энергетикой и энергетическим производством должно активно способствовать как повышению энергетического потенциала страны, так и уменьшению энергетической нагрузки на энергодефицитные западные районы.

Однако все эти возможности используются далеко не полностью. Происходит это потому, что отраслями и народнохозяйственной эффективностью размещения на его территории некоторых предприятий не совпадают.

Это относится прежде всего к предприятиям химической промышленности. Многолетние расчеты проектных и научно-исследовательских организаций отраслевых министерств Госплана СССР и Академии наук СССР показали, что Агарт-Енисейский регион по уровню капитальных затрат — один из самых благоприятных в стране для размещения производства хлорной химии, синтетического каучука, пластмасс, синтетических и искусственных волокон. Химическая промышленность района имеет богатую сырьевую базу — месторождения поваренной соли, фосфоритов, калийных калийных солей, природного газа, высококачественных известняков, асбеста, в больших объемах выработывается угле-

водородное сырье нефтяные работы, ископаемые и нормаль целлюлоза. Интенсивное использование этих видов сырья способствует повышению эффективности общественного производства как на региональном, так и на союзном уровне. Например, рентабельность производства в районе диафрагмированной каустической соды, полудиафрагмированной смолы, вискозных волокон, карбидов кальция на протяжении многих лет значительно превосходит среднюю союзную. Тем не менее современные масштабы и темпы развития в Восточной Сибири химической промышленности не могут быть признаны удовлетворительными.

За последние 20 лет темпы увеличения валовой продукции отрасли в целом по стране были выше, чем в регионе. Очень незначительно число новостроек. Начав с восьмой пятилетки построено только три завода. Химический завод химический, Сиббондло и Черноголосин асбесто-технических изделий. Среди их создателей были крайние энтузиасты. Перестройка на названных заводах начал строить еще в середине восьмой пятилетки, а первую продукцию (каустическую соду) выдал в конце десятилетия. Создание первой очереди завода Сиббондло затонуло более чем на 10 лет.

Весьма показательным, что министерство постоянно не выполняет установленные сроки освоения капитальных вложений мощности в районе. Так было в трех предыдущих пятилетках, аналогичная ситуация складывается и в текущей. Объясняется это, в частности, тем, что реорганизация в размещении предприятий в том или ином районе принимается на основе результатов сопоставления приведенных и капитальных затрат. Хотя согласно действующей методике по определению эффективности капитальных вложений, предпочтение в решении этой

вопроса должно отдаваться приведенным затратам, роль капитальных затрат весьма существенна. Причем фактически в условиях жесткого лимита инвестиций часто именно они в первую очередь и являются определяющими при принятии министерствами оперативных решений о выборе района строительства нового предприятия или производства.

В табл. 1 показана разница в капитальных затратах, связанных с размещением некоторых энергоемких химических предприятий в зоне Транссибирской магистрали, а также Агарт-Енисейского региона и других районов страны (учитывается стоимость типового проекта предприятия данного профиля). В группе А — определяем затраты, которые несет непосредственно отрасль, т. е. связанные с созданием самого предприятия и жилищно-бытового комплекса. В группе В — услуги, кроме того, и необходимые вложения в энергетическое водное хозяйство коммунально-заводских сельскохозяйственных земель. Причем в комбинате страт в водные затраты включаются и перспективные капитальные вложения, которые государство должно направлять на обеспечение вододефицитных районов. Данные таблицы наглядно свидетельствуют, что убытки, которые несет непосредственно отрасли, размещающей производство в Агарт-Енисейском регионе, а не в центральных районах, в большинстве случаев с избытком перекрываются экономией в масштабах народного хозяйства.

При определении отраслевой эффективности по приведенным затратам также приходится учитывать и затраты, идущие из них, которые несет отрасль. Энергетика и сырье при расчете себестоимости оцениваются по отпускным ценам и тарифам, а не по производственным затратам предприятий. Народнохозяйственные

Таблица
(млн. руб.)

Наименование	Разница между затратами в районах Юга АЕР и					
	Центром	Повыш. жем	Средней Агарт	Центром	Повыш. жем	Средней Агарт
	Капитальные затраты			Производственные затраты		
Хлорный метод комбинат	+124	+135	+58	-20	-8	-13
Полиэфирных пластмасс комбинат	+66	+71	+32	+1	+5	-2
Нефтехимический комбинат	+161	+174	+75	+150	+165	+18
Завод нитрона	+52	+86	+26	+1	+4	-2
Завод вискозного штапель	+60	+66	+24	-2	+2	-5
Производственный метод комбинат	-35	+15	-50	-30	-18	-38
Полиэфирных пластмасс комбинат	-5	+22	-16	-14	-8	-21
Нефтехимический комбинат	-98	-9	-108	-54	-28	-52
Завод нитрона	-17	+7	-22	-6	-3	-11
Завод вискозного штапель	-42	-4	-44	-13	-7	-17

Примечание: «+» — заочисления, «-» — удорожание.

ная эффективность числится с учетом всех перечисленных выше важнейших выразительных затрат. Зарядка капиталом в ходе оценивается по районным замещающим затратам, а сырье — по прямым, связанным с его добычей или производством.

Отраслевые приведенные затраты, такие как и капитальные, в большинстве случаев на много меньше в центральных районах. С народнохозяйственной точки зрения и по этим показателям выгоднее размещать предприятия в Алтай-Кузнецком регионе.

Таким образом, несмотря на то, что эффективность размещения предприятий землеройной промышленности в Восточной Сибири довольно высока из-за низкой стоимости продукции отрасли, теплоэнергетической промышленности и водного хозяйства, министерства химической и нефтехимической промышленности не заинтересованы в освоении данного района, так как нацелены при этом затрачивать значительно большие средства на капитальное строительство.

Несомненно, недостатками в народнохозяйственном отношении является формализм и при решении вопросов освоения комплексных месторождений и организации переработки многокомпонентного сырья, продукция которой является целью для различных отраслей или министерств. При этом с позиций запросов и кругозора ведомств, непосредственно занимающихся освоением, не является объективным или переработки сырья, часто просто невозможно оценить их значение для народного хозяйства страны, района и территории. Кроме того, не учитывается, особенно в переработке комплексного сырья министерства должны изыскивать дополнительные ресурсы для получения продукции, в которой заинтересованы другие отрасли, и организовывать ее сбыт.

Например, в значительной мере именно из-за несогласованности интересов министерств в вопросе деления расходов на предельный затрат на производственную инфраструктуру откладывается ее плателет в развитии (с начала 60-х гг.) освоение Восточной Сибири. Восточного редометалло-анатомического месторождения, расположенного на юге Иркутской области в пригорных Саях. Его разработка позволила бы не только было бы обеспечить сырьем для производства алюминия, но и получить высококачественный анатомический концентрат, который был бы самым дешевым сырьем для производства дефицитных в Восточной Сибири фосфорных удобрений.

Аналогичная ситуация складывается и с переработкой многокомпонентного сырья, в частности с использованием алмазных и алмазных концентратов. Проблема цветной металлургии региона — обеспечение его алюминиевой промыш-

ленности собственным сырьем. В настоящее время лишь один из трех действующих там заводов Красноярского комбината глинозема с предприятия, расположенного непосредственно на его территории. Алмазного глинозема комбинат производит работы на прином, поставленном специализированным подлинным составом с Урала, из Казахстана и европейской части страны. В то же время в Туруханском и Красноярском месторождения в Алмазе почти не хуже принозного глинозема. В Сибири есть еще ряд месторождений с высоким содержанием (Туруханский и Горночирский в Кемеровской обл., Мулахский и Нижне-Бурзулайский в Бурятской АССР). Однако Министерство цветной металлургии пока не нацелено строительство в Сибири новых заводов на нефтяных, продолжая ориентироваться на привозное сырье. Одна из главных причин, что при переработке нефтяного сырья получается большое количество негодной продукции — порудка цемента, кальцинированной соды и поташа, а она не является целью для других отраслей. Поэтому целесообразно комбинировать опыт Алмазного комбината, комплексное совместное производство всех этих видов продукции вполне целесообразно, что, напротив, создаст значительно эффективней организацию именно на таких предприятиях, а не на специализированных содовых заводах, на которых приходится получать большие объемы отходов, занимающих значительные площади (так называемые белые моря). Комплексное же производство практически безотходно. Поташ является ценным сырьем для химии, в котором также находится в наиболее ценной безотходной форме. Сокращения могут возникнуть только со сбытом. Поташ является ценным сырьем для объем капитального строительства в Сибири, или, безупречно, продольный. Таким образом, народнохозяйственная целесообразность переработки сырья нефтяных для обеспечения алюминиевой промышленности несомненна, хотя это дело для отраслевого министерства было сложное, чем переработка импортного безотходно.

Несомненно, отраслевых и народнохозяйственных интересов возникает также и при решении других вопросов ресурсного обеспечения. При этом недостаток на редко относится к должным минимумам к охране природной среды.

Серьезные недостатки, например, в отношении размещения на Байкале и входящей в него р. Селенге Байкальского целлюлозного и Селенгинского целлюлозно-картонного заводов, загрязняющих водную флору и фауну. Несмотря на все приятные очистительные меры. Желание использовать наиболее эффективно с позиций отрасли выделенный участок на капитальном строительстве оказалось в данном случае выше понимания того, что Байкал — действующий резервуар чистой воды на план-

те и одновременно уникальный природный объект.

Селенгинский завод, выпускающий низкокачественную целлюлозу для бумаги, еще в одиннадцатилетнее планирование предлагалось перевести на замкнутый водопользовательский цикл, что позволило бы сократить объем стока в 5–6 раз. Пока еще эти работы не закончены. Только в тринадцатилетнее планирование предусматривается перестроить механизм работы завода на механическую переработку древесины, что позволит прекратить загрязнение озера.

Министерства, как правило, очень неохотно размещают новые строительство на территориях со слабо развитой инфраструктурой, но говорят уже о районах нового освоения. Поэтому одна часть любой ценой стремится развивать действующие предприятия даже тогда, когда районные масштабы производства уже достигнуты. При переработке нефтяного сырья размер некоторых из них чрезмерно увеличивается нагрузка на природную среду, повышается расход на доставку сырья и транспортировку продукции потребителям. В то же время это приводит к потерям для народного хозяйства, которые значительно больше, чем отраслевые экономии.

Так, в Иркутской обл. уже не одну пятилетку переполняется сраны освоения крупного и высокоэффективного Мурунского угольного месторождения. В то же время на Амурской области, в частности по добыче угля в размерах, обеспеченных (по данным геологов) в достаточной мере запасами, что приводит к неравномерному сокращению сроков его эксплуатации.

Формирование ТПН Алтай-Кузнецкого региона является убедительным свидетельством нерационального, преимущественно-отраслевого подхода при создании производственной и социальной инфраструктуры. Ориентация только на решение частных отраслевых задач приводит к неведению объектов энергетического, транспортного, ремонтного хозяйства приво-дятся к огромному перерасходу капитальных и текущих затрат. Невзирая на то, что в районах и поселках Братско-Нижинского ТПН теплоэлектростанции батулов построек нередко осуществляется за счет мелких и средних предприятий, рассчитанные карты и даже дома. Несмотря на это, промышленность энергетикой от мелких местных электростанций. Доля персонала на таких предприятиях в тепловых и энергетических предприятиях промышленности больше чем в 15 раз превышает удельный вес их продукции. Братскострой для переноса трудностей и затрат на строительство железных дорог, которые используются не более 4–6 часов в сутки.

Всего сложная ситуация складывается с организацией строительства железных дорог Нижним Поном — Богучан. Из-за межведомственных разногласий относительно дальнейшего строительства затормозилось

строительство завершающего 45-километровой участка от станции Нарбуда до Агитского, что необходимо для организации снабжения строительных бригад ГЭС и наложения районных транспортных связей нового промышленного района. Планируются

Приведенные примеры, и особенно, не ограничиваются случаем несогласованности отраслевых и народнохозяйственных интересов при разработке и реализации планов перспективного развития экономического района. Это сложная и серьезная проблема нашей экономики. Игнорирование или недостаточное внимание к ней приводит к неоправданно-интенсивным потерям, большим экономическим потерям. Поэтому необходимо значительно повысить роль предельных исследований по развитию народного хозяйства, осуществляемых в качестве исследований организацией Госплана СССР и Академии наук СССР. При разработке перспективной схемы развития крупного экономического района целесообразно проводить исследования в области рационального использования ресурсов и размещения предприятий одновременно с позиций народнохозяйственных и отраслевых интересов для принятия своевременных мер, способных обеспечить прирост народнохозяйственного продукта.

Такие исследования должны стать одним из элементов комплексного механизма, связанных с созданием нового хозяйственного механизма. Их цель — разработка эффективных мероприятий по нейтральному отрицательному влиянию экономики в вопросах сохранения и размещения промышленности, освоения ресурсов, формирования инфраструктуры, т. д. Следует учитывать, что рассматриваемый механизм — не столько региональный, сколько народнохозяйственный, поэтому и решать его надо в узком со с помощью других задач совершенствования народного хозяйства.

На наш взгляд, упорядоченное размещение производства должна служить региональной политике государства, призванной к концентрации и концентрации размещения предприятий в соответствии с государственными интересами и комплексировать их дополнительные расходы на строительство и эксплуатацию, что будет выгодно народному хозяйству.

В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О перестройке планового хозяйства» подчеркивается роль ТПН СССР в новых условиях хозяйствования предусматривается перестройка образом изменить практику планирования инвестиций, способствовать рациональному использованию капитальных вложений, повышение их эффективности как важнейшее условие ускорения социально-экономического развития страны. На наш взгляд, рассредоточенность вложенных с учетом высказанных выше рекомендаций будет в значительной сте-

себестоимость продукта является в основном нетипичной средней. Эта особенность горнодобывающей промышленности не учитывается должным образом при планировании и ценообразовании, что приводит к негативным явлениям, прежде всего в отношении кондиций, и крупным потерям.

Неизбежные потери в недрах полезных ископаемых (рудных и нерудных) происходят из-за неравнозначного установления кондиций и грубого нарушения их классового (минерального, промышленного) содержания полезного компонента в рудном теле (залежи), бортовой мощности и других лимитов, ограничивающих экономическую целесообразность, но не определяющих обязательности выемки кондиционных эксплуатационных блоков рудного тела (залежи). Плановые оттоковые цены на продукты разработки не устанавливаются у нас на основе средней отрасли себестоимости. Применяется понятие «средней минимальной промышленное содержание» в соответствии с оптимизмическим средним уровнем. При этом на некоторых рудниках для выполнения плана добычи руды стали брать горючую породу с низким содержанием полезного компонента, почти пустую, но легкодоставную, а для выполнения плана по металлу одновременно использовали выборочно наиболее богатые участки, и результат соответствовал среднему среднему уровню. Такая практика была подвергнута суровой критике, и поочередно для различных критериев оценки руды с некоторых месторождений определялось минимальное содержание полезного компонента в рудном теле и бортовой его мощности. Но все еще нет общепринятого критерия кондиционности, отсутствует рациональная разработка месторождений.

Так, о Тырмашаузмском вольтраммондском жезоитовом (железном) руднике по Бакиранской АССР «Правда» писала: «С помощью выборочной эксплуатации Тырмашаузмский комбинат выполняет план нарастающими темпами, как говорится, «снимает сливки». В результате обеспечивается и безвозвратной потерей огромная масса полезных ископаемых... Дело доходит до того, что отходы обогащения являются объектами орденов и «снимают сливки» лишь потому, что они «мешают» выемке обогащенных руд. Так была потеряны запасы металла в количестве 100 тыс. т руды № 4. Кондиционность руды не берется, а пустая порода нередко идет в переработку. В прошлом году через обогатительную фабрику в государство в убыток — почти десятилетиями — одной породы из горнопроходческих забоев, ведущих и «сливки»»².

О ценах среднего уровня писал в 1980 г. председатель Государственной комиссии по запасам, что исходит из опыта ГИЗ СССР по геолого-экономической

оценке разведанных месторождений действующую систему установления оттоковых или расчетных цен на минеральные сырье нельзя признавать удовлетворительной.

В настоящее время общепринято несоответствие средних цен общественно необходимых в единичном производстве. Председатель Госкомцен СССР разъясняет: «Если бы среднестатистические затраты совпадали с общественно необходимыми, а при этом плановые были бы реальным образом, можно было бы уменьшить себестоимость, заложившей в нее еще в начале тридцатых годов принцип...»³. В действительности же, исходя из народного хозяйства оттоковых цен среднего уровня для экономических расчетов по месторождениям, автор этой статьи еще в 30-е гг. предлагал и применил на рудниках в качестве критерия вместо оттоковых цен бортовую себестоимость металла (максимальную, предельно допустимую). В результате была разработана разрабатываемого блока, соответствующая единой по каждому полезному ископаемому бортовой себестоимости продукта, в составе металла. Естественно, что в бортовой себестоимости, как правило, трудные условия, нацеленные на разрабатываемый блок будет еще в более высоким содержанием полезного компонента. Единой бортовой себестоимости конкретного продукта должны соответствовать в неоднородных условиях разработки различные натуральные бортовые лимиты. Новизна предложенного критерия в том, что в бортовой себестоимости народного хозяйства бортовая себестоимость выдвигается как верхний плановый показатель, а не вторичный, зависящий от.

Число эксплуатационных блоков на месторождении может быть от одного до нескольких тысяч. На рудниках шахтах бортовая себестоимость не планировалась, и неизвестно, а констатируется обычно только средняя себестоимость. Себестоимость продукта можно определить по блоку, используя общедоступные данные и технико-экономические показатели по каждому блоку или группе блоков, условия разработки и вещественный состав вторичных отходов. При этом расчеты можно вести при помощи аналитических формул.

Себестоимость металла по блоку, например, находится в прямой зависимости от его пропорциональной от себестоимости добычи 1 т горной массы, коэффициента выхода руды из рудной массы, себестоимости перевозки 1 т руды и себестоимости ее обработки в обогащении. Себестоимость — от процентного содержания металла в рудном теле по блоку (основной фактор) и от коэффициентов извлечения металла при добыче и при обработке. Следовательно, бортовая себестоимость так же находится в обратной

(но не пропорциональной) связи с натуральными бортовыми лимитами.

Еще в 40-е гг. были проведены исследования на многих рудниках и пришли к одному из важнейших выводов — золоту — во многих регионах, по которым типичны для нашей страны, и заключая, что фактическая бортовая себестоимость 1 г золота (на текущих разрабатываемых блоках) находится на большинстве разрабатываемых объектов в пределах отрасли приблизительно на одном уровне — удвоенной среднестатистической себестоимости, хотя средняя себестоимость по объектам разработки различается в несколько раз.

Принципиально бортовая себестоимость должна быть единой для каждого продукта разработки недр. В противном случае на одном месторождении будет оставаться в недрах и теряться металл (или иной компонент) с себестоимостью более низкой, чем добываемый на другом. В таких случаях нужно ориентировать выравнивание бортовой себестоимости по среднему соответствующих изменений натуральных бортовых лимитов.

Заметим, что в настоящее время хозяйство выравнивание предельной себестоимости происходит автоматически, так как рыночная цена продукта с учетом издержек прибыли.

Разработкой и практически применением критерия единой бортовой себестоимости еще в 30—40-е гг. была решена основополагающая проблема оптимального извлечения и извлечения планового хозяйства. Но это не получило в то время широкого распространения, так как расчеты основались не на средних показателях, а роль предельных стонических величин еще не была общепринятой.

Позднее, когда было получено значение предельных значений показателей, стало ясно, что их надо использовать при расчетах по месторождениям. При этом было механически приписано понятие «замыкающих затрат» без учета особенностей горнодобывающей промышленности. По своей направленности замыкающие затраты в бортовой себестоимости идентичны, их различие — в характере обязательств и аспект расчетов, а также в методах их определения и в практическом применении. Замыкающие затраты рассчитываются при оптимизации энергетического расхода или для определения себестоимости для крупных регионов. При этом определяется замыкающий энергетический ресурс.

Некоторые авторы методики оценки месторождений рекомендуют учитывать замыкающие затраты как основу для расчетов. Но замыкающие месторождение, по нашему мнению, — это нерывное и разрывное. В зависимости от извлечения полезного ископаемого по различие себестоимости продукта (средней), но в конце ряда анализируются затухающие, некие, но не характерные горнодобывающей промышленности. Кроме того, средняя себестоимость по предприятию может быть и не совсем изменяться

в результате открытия новых рудных залежей, перехода на другую систему разведки, изменения технологии и других причин. Вносящие изменения в понятие замыкающего горнодобывающего предприятия. Да и нетипичная средняя себестоимость не может выполнять замыкающую функцию.

Неопределенность возникает и из-за самого термина, допускающего различные толкования замыкающих затрат для горнодобывающей промышленности, а во «Временной типовой методике экономической оценки месторождений полезных ископаемых» они рассматриваются как «затраты на освоение и развитие развития народного хозяйства. Но ведь это лишь критерий отбора месторождений, а не их промышленной оценки. К тому же эта методика предлагает учитывать оценку (по существу, отбор) на оттоковых ценах или в необходимых случаях на замыкающих затратах, т. е. оставляет неопределенность и допускает возможное решение. Эта методика неприемлема для оценки месторождений.

Следовательно, ни замыкающие затраты, ни средние значения себестоимости не могут служить базой для установления натуральных бортовых лимитов и оценки месторождений. Такой основой может быть только плановый (директивный) единая бортовая себестоимость.

Применение оттоковых цен среднего уровня приводит к крупным потерям полезных ископаемых. Поэтому создание запасов не обеспечивает отплату полностью предоставляется возможность простоя организации не учитывать при расчетах, на среднестатистическом уровне, в горнодобывающей промышленности оставлять в недрах до 20% запасов, процентных проектом. Таким образом, 35% утвержденных балансовых запасов.

Особенно недопустимы потери кондиционной руды в настоящее время, когда из-за истощения легкодоставных месторождений остаются труднодоступные, что требует крупных затрат. По нашему мнению, нужно не игнорировать потери, а соблюдать принципы рационального использования запасов. При этом допустимо использовать в первую очередь наиболее богатые его части, при установлении очередности отработки запасов, а также при извлечении. Но в пределах каждого из запасов полей в период эксплуатационных работ должны быть вынуты все блоки, удовлетворяющие бортовым лимитам (кондициям). Игнорирование этого условия приводит к безвозвратной потере запасов и потерь месторождений.

Крупные масштабы потерь в разных регионах обогащения. Частично выравнивать березане в запасах недр оттоковые, геологам предлагается установить цену на них и продавать заглубленные горнодобывающей промышленности. Но результат был бы обратным, так как это привело бы к повышению себестоимости

² Павлов В. Перестройка и ценообразование // Известия. 1987. 29 августа.

³ Правда, 1968. 6 августа.

мостя продукта разработки и отработке блоков и участков, ставших убыточными, т. е. с увеличением потерь. Залежи и участки не могут быть таковыми, и следовательно, это лишь наши приблизительные знания о количестве, качестве и условиях залегания их, что не всегда подтверждается при разработке. Борьба с потерями связана с проблемой ценообразования на продукты разработки недр. Вместе с тем охрану месторождений от негосударственного изъятия следует возложить на Министерство геологии СССР и восстановить прежнее его название: Министерство геологии и охраны недр. Это необходимо для решения, в связи с переходом предприятий на самоокупаемость и самофинансирование.

Игнорирование дифференциальной горной ренты и установление цен на минеральное сырье и продукты его переработки на основе средней отраслевой себестоимости, кроме крупных потерь, вызовет и другие негативные явления. Цены среднего уровня привели к развалению предприятий на две группы: планово-убыточные, пользовавшиеся дотациями на госбюджетах, и прибыльные, самоприбыльные, введя фиксированные платежи в госбюджет.

На высокоприбыльных предприятиях горой допускаясь неперасовершенные затраты. Такие негативные явления легко выявляются за счет природного фактора, и экономико-рабочее предприятие может сойти за образное. Выявить же экономическую природу фактора, экономико-технично-аналитический анализ на местах с использованием перающих бухгалтерских и технических данных. На таких прибыльных предприятиях, где разрабатываются богатые месторождения, имеются немалые резервы для снижения себестоимости и увеличения платежей в госбюджет.

В то же время оптимизм цен среднего уровня оказывается неблагоприятным в двух случаях: в одном — происходит безразличная потеря залезов и участков, а в другом — растрата горной ренты. Фиксированные платежи в госбюджет не могут быть гибким средством выравнивания природных условий производства в горной промышленности и устранения негативных явлений ввиду изменчивости этих условий во времени и на разных участках месторождений.

Для устранения потерь и практического решения экономических проблем, оценки и рациональной разработки месторождений нужны следующие мероприятия, особенно необходимые в условиях самоокупаемости и самофинансирования: установление единой бортовой себестоимости по каждому продукту разработки недр и строгое ее соблюдение; установление цен на продукцию горной промышленности на основе общегосударственных издержек производства и соответственно со ст. 17, 18 и 19 государственного предприятия (объединения).

В горнодобывающей промышленности

общественно необходимые издержки могут быть выражены только единой бортовой, т. е. предельно допустимой, себестоимостью. Для менее транспортируемых продуктов разработки нужно учитывать направления перевозок, стоимость их транспортировки и применять соответствующие коэффициенты.

Разность между единой бортовой и средней себестоимостью по предприятию определяет величину дифференциальной горной ренты. Так, в условиях планового хозяйства следует разграничить две различные экономические категории: собственно прибыль и дифференциальную ренту. До сих пор это различие существовало лишь теоретически. Закон вводит дифференциальную ренту в хозяйственную практику. Но без установления единой бортовой себестоимости невозможно их разделить. Поэтому прежде всего нужно выявить фактическую бортовую себестоимость по объектам разработки и выразить ее. На момент разработки и редким металлам она должна быть на уровне удвоенной среднотраслевой себестоимости.

Оптимизм цены должна состоять из единой бортовой себестоимости продукта, плановой прибыли предприятия (средней) и издержек обращения.

При действующих средних ценах вымывается в госбюджет посредством фиксированных платежей лишь небольшая часть дифференциальной ренты, но большая ее часть безвозвратно передается потребителям, продукция которых производится или растратывается на горнодобывающих предприятиях. С переходом на цены, отражающие общественно необходимые издержки (бортовую себестоимость), вся горная рента будет поступать в госбюджет, и доходы его резко возрастут. Вместе с тем такие цены стимулируют предприятия к более рациональному использованию материальных ресурсов (реусервисирование) и использованию, где это возможно, замещения.

Итак, установление горно-геологических факторов, влияющих на себестоимость, рентабельности в госбюджет не могут быть фиксированными, а должны определяться в каждом годовом плане горного предприятия, составляемом на основе характеристик конкретных, намеченных к выемке в данном году эксплуатационных блоков.

Так можно обеспечить полное выравнивание природных условий хозяйствования горных предприятий и водную изъятия в госбюджет горной ренты в значительных горно-геологических условиях работы. При этом не будет ни убыточных предприятий, ни особых потерь полезных ископаемых, ни растративания запасов.

Проблема ценообразования на продукты разработки недр рассмотрена здесь применительно к твердым полезным ископаемым, но и для жидких и газообразных принципиальные положения идентичны, хотя комплекс вопросов иной.

ЧИТАТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ

Производственные возможности: методы определения и показатели

Определение производственных возможностей предприятий — одна из многих проблем, возникающих при переходе к интрасоциалистическому расчету. Ее значение обусловлено прежде всего тем, что при хозрасчете предлагается отказ от планирования «от достигнутого уровня», при котором формируется стремление к неадекватным планам. При этом не определение производственных возможностей позволяет объективно оценить степень напряженности плана и повысить их роль как мотивов планомерной деятельности. Кроме того, оценка результатов на основе выполнения плана с учетом критерия производственных возможностей более достоверна, чем традиционная оценка по темпам роста, соответствует выявлению резервов и принятию направленных планов. Возникновение потребности в объективной оценке от итогов их работы, усиливает стимулирующую роль систем оплаты труда и премирования.

Все это способствует оптимальной загрузке оборудования, производственным площадям в рабочей силе, а также повышению эффективности их использования. На основе адекватной оценки производственных возможностей достигаются более рациональная организация воспроизводства парка оборудования, лучшего обслуживания рабочих мест и рабочей силы.

Производственная возможность цеха или предприятия, представляющая интерес как критерий для оценки достигнутого и планируемого уровня, стимулирует ее увеличение, а также для планирования производства и основных технико-экономических показателей, может быть определена по формуле

$$P_n = \sum_{i=1}^n K_i \cdot (1 - N_i) \cdot \Phi_i \cdot K_{\text{м.р.}} \cdot K_{\text{в.р.}} \cdot P_{\text{н.р.}}$$

где P_n — производственная возможность цеха (предприятия), нормо-ч.

K_i — количество установленного оборудования i -го вида;

N_i — норма (коэффициент) резервного оборудования i -го вида;

Φ_i — эффективный фонд времени работы i -го оборудования, ус-

тановленный для данного смешного режима работы цеха (предприятия), час;

$K_{\text{м.р.}}$ — установленный коэффициент смежности работы i -го оборудования;

$K_{\text{в.р.}}$ — смежный режим работы цеха (предприятия);

$K_{\text{н.р.}}$ — коэффициент интегральной (экономической и интенсивной) загрузки i -го оборудования;

$K_{\text{н.р.}}$ — коэффициент штучно-калькуляционного времени на работу i -го оборудования при данной норме его обслуживания;

$P_{\text{н.р.}}$ — нормативный процент выполнения норм времени на работу i -го оборудования с помощью i -го оборудования;

γ — среднее смещение трудоемкости работ, выполняемых i -ым оборудованием, %;

$i = 1, 2, \dots, n$, где n — количество видов групп оборудования.

Под группами понимаются такие части ее парка, которые существенно отличаются характеристиками эксплуатации, капиталовложениями, эффективным временем, нормами обслуживания, нормами смежности работы и т. д.

Количество установленного оборудования принимается в среднем годовом выражении, определенном на основе средней хронологической, а соответствующие планы его воспроизводства (ввода — выбытия). Норматив резервного оборудования рассчитывается как отношение его количества к общему установленному.

Существуют различные методы определения резерва машин и оборудования, основанные на технико-экономических критериях. Общине же он складывается через соответствующее уменьшение эффективного времени работы на величину вероятных простоев в плановом ремонте и обслуживании. Неправильные выходы из строя не предусматриваются, в результате чего могут возникнуть непредвиденные простои цехов производства. В условиях хозрасчета нельзя игнорировать экономические последствия таких простоев. Поэтому норматив резервного оборудования

должен определяться путем сопоставления затрат на содержание и обслуживание запасных (страховых) машин и оборудования с расходами на содержание и производство от случайных поломок и других обстоятельств. Предпочтительнее выделить отдельный вариант, в соответствии с которым общие надбавки будут минимальны.

Эффективный фонд времени работы оборудования устанавливается по каждой его группе в зависимости от особенностей его режима работы предприятия. Для непрерывных производств он определяется исходя из количества календарных дней в году и 24 ч работы в сутки за вычетом времени на все виды плановых ремонтов и технологических остановок; для предприятий с дискретным производством — на основе календарного времени за вычетом выходных и праздничных дней и установленной продолжительности смен (с учетом сокращения рабочего времени в предпраздничные дни).

Нормативные фонды времени для разных видов оборудования устанавливаются в отраслевых и государственных действующих производственных комитетах. Сменный режим его работы устанавливается исходя из конкретных условий хозяйствующих организаций (а также в соответствии с контрольными заданиями планов технического перевооружения и повышения эффективности производства) по согласованию с исполнительными комитетами местных Советов народных депутатов и соответствующим профсоюзным органом. В отличие от него сменный режим работы предприятия утверждается в инструктивных документах по определению производственных мощностей. Закон о предприятии предусматривает, что в целях достижения полного отдачи производственного потенциала предприятия с двухсменным, а на уникальном и дорогостоящем оборудовании и там, где необходимо по условиям производства, — три, а для четырехсменного режима работы.

Нормативный коэффициент загрузки оборудования определяется на произведение нормативной мощности и сменности его загрузки. При полном совпадении структуры парка оборудования и структуры трудоемкости работ коэффициент интенсивности загрузки приближается к единице.

Коэффициент штурно-калькуляционного времени рассчитывается в зависимости от действующих норм обслуживания оборудования по установленной шкале. Так, при норм. обслуживании одной машины он равняется единице, двух — 0,65, трех — 0,45, четырех — 0,35 и т. д.

Плановый процент выполнения норм времени устанавливается дифференцировано с учетом охвата соответствующих работ техникой обслуживающими механизмами и уровнем технологического оснащения. Нормативное спланирование состо-

имости работ определяется с учетом календарных планов пересмотра норм времени и сезонных, квартальных, месячных переоснащений (повышения технического уровня изделий и производств).

Преимущество такого способа определения производственной возможности заключается не только в более полном выявлении влияния некоторых организационных условий на оценку ее производственных возможностей, но и в возможности и многостаночного обслуживания. Она обнаруживается и в том, что нормы многостаночного обслуживания, в свое очередь, устанавливаются в зависимости от при максимальной загрузки оборудования и обеспеченности рабочей силой. Тем самым прослеживается связь, влияющая на мощность как с реализацией ее трудовыми факторами. Мощность выступает как возможность, и в этом качестве она имеет несомненные преимущества в планировании производства и его стимулировании.

Обратим внимание на два обстоятельства, имеющие важное значение для объективного определения производственных возможностей. Во-первых, в расчетах должны учитываться действующие, а не «паспортные» нормы обслуживания оборудования. Ведь чем больше несоответствие между ними, тем заметнее и разрыв между трудоемкостью, получившейся в расчетах и устанавливаемой при нормировании работ. Поскольку по нарастающим нормам обслуживания возможности, измеряемая трудоемкостью, уменьшается (ввиду специфичности природы измерения), то это способно вызвать завышение эффекта ее использования. Во вторых, требует грамотного анализа и организационного упорядочения планирования оборудования по его факторам, влияющим на производительность и уровня его загрузки. Оно должно организоваться объективно, соответствующими трудоемкости производственной программы, учетом того, что плановая нагрузка ниже нормативной, а замена для выполнения данного вида работ другим оборудованием невозможна. В противном случае расчеты факторы многостаночного обслуживания и расширения сети обслуживания в этом смысле по вниманию не принимаются. Планирование оборудования по его использованию должно строиться тщательно анализироваться, пересматриваться и утверждаться и установленное положение.

Предугадать, что производственная возможность, определяемая описанным способом, является не только общим критерием реализации производственной программы, но критерием ее завершенности, а также показателем выполнения в заданной элементальной (структур) работе. Для последнего достаточно иметь и группировку оборудования по структуре соответствующей структуре работ для выполнения производственной

программы. В этом случае расчеты будут также основаны для баланса оборудования и рабочих мест, которые останутся неотъемлемым элементом формирования годовых планов производства.

Предлагаемый метод определения производственных возможностей по сравнению с другими имеет преимущества в планировании и экономическом стимулиро-

вания производства, в улучшении управления эффективностью использования оборудования и труда. Вместе с тем он не замечает показателей мощности, успешно применяемых в проектировании новых цехов или производств.

А. К. Вае,
канд. экон. наук

Каго

По поводу нормативного соотношения роста производительности труда и заработной платы

В последние годы внимание многих экономистов привлекает проблема соотношения роста производительности труда и заработной платы. Как известно, в 1988 г. и особенно в первом квартале этого года заработная плата увеличилась, значительно быстрее темпов роста производительности труда, производством усиление несбалансированности спроса населения и предложения товаров народного потребления. Для того чтобы стабилизировать положение, было введено нормативное соотношение рассматриваемых показателей для всех предприятий.

Пояснит ли эта мера кардинально решить проблему? Действительно ли опережение роста производительности всего общественного труда по сравнению с заработной платой является необходимым и достаточным условием уменьшения дефицита товаров, дальнейшего повышения эффективности производства?

Попытаемся ответить на эти вопросы. Приведем условный пример. Пусть в базисном году национальный доход страны составил 600 млрд. руб., среднегодовая производительность (расчетная) в народном хозяйстве — 130 млн. чел. фонд потребления в базисном году равен 450 млрд. руб., из которых 60% — фонд заработной платы, т. е. 270 млрд. руб. Фонды потребления, фонд накопления — 150 млрд. руб. Частное от деления национального дохода на среднегодовую численность работников народного хозяйства представляет собой показатель производительности общественного труда, а частное от деления фонда заработной платы на фонд общественного — среднегодовая заработная плата одного работника. Если принять численность занятых в народном хозяйстве за величину постоянную (на самом деле, конечно, ее прирост составил около 1% по демографическим прогнозам в будущем такое не оплачено ее сколько-нибудь значительное увеличение), то проблема соотношения темпов прироста производительности труда и средней заработной платы для народного хозяйства в целом сводится к проблеме соотношения темпов прироста национального дохода и составляющих элементов — фонда потребления и фонда накопления. Соотношение

последних зависит, как известно, прежде всего от повышения эффективности использования труда. Вместе с тем оно зависит от накопления в национальном фонде накопления в национальном доходе и будет уменьшаться, поэтому темп роста фонда потребления будет всегда больше прироста национального дохода.

Темп роста национального дохода может опережать увеличение фонда потребления лишь тогда, когда возрастает доля фонда накопления в национальном доходе и, следовательно, снижается эффективность его использования. Но для экономики с высоким уровнем развития такой вариант означает преобладание экстенсивных факторов расширения производства. И наоборот, эффективное, на интенсивной основе, развитие экономики предполагает опережающее опережение темпов прироста фонда потребления по сравнению с увеличением национального дохода. Если при этом темп роста производительности в народном хозяйстве превышает темп прироста общественных фондов потребления, то темп роста производительности труда будет всегда ниже увеличения средней заработной платы.

Таким образом, с точки зрения глобальных макроэкономических пропорций народного хозяйства не существует объективных условий опережающего роста производительности труда по сравнению с средней заработной платой. Их соотношение зависит от эффективности использования общественного труда, от темпов развития потребления и накопления, т. е. это соотношение имеет следственный характер и не может использоваться в качестве ориентира для управления расширенным воспроизводством в народном хозяйстве.

Но, может быть, опережающий рост производительности труда, есть, необходимо условие расширенного воспроизводства на уровне отраслей и предприятий? Очевидно, это тоже не совсем однозначно.

При расчете производительности труда по показателям товарной и нормативной стоимости продукции (модель хозяйственного расчета, основанная на распределении прибыли и опережающем росте производительности труда по сравнению со средней заработной платой при прочих

ранных условиях означает сближение доли фонда потребления и собственности в производстве и использовании массы прибыли. Причем, чем выше темпы опережения производительности труда средней заработной платы, тем меньше темпы прироста заработной платы и больше масса прибыли. Такая динамика показателей и создает видимость благополучия и условия достижения сбалансированности денежных доходов и товарных ресурсов, расширения доходной базы государства по бюджету. Однако за видимыми процессами скрываются такие неадекватные этой внешней стороне негативные процессы.

Во-первых, оценка производительности труда по показателям товарной продукции и НЧП не отражает динамику материальных и нематериальных затрат. При опережающем росте производительности труда, рассчитанной таким образом, может происходить значительное уменьшение или увеличение материальных затрат. В этих случаях соответственно уменьшается или увеличивается доля фонда заработной платы, стоимости продукции, изменяется величина чистой продукции и действительное соотношение темпов прироста производительности труда и средней заработной платы.

Во-вторых, если операционный рост производительности труда действительно происходит и ведет к возрастанию массам прибыли предприятий, следовательно, к соответствующему увеличению поступлений в государственную бюджет и в шестию организаций, то и в этом случае не гарантируется достижение сбалансированности денежных доходов населения и потребительских товаров, так как это зависит от направления использования доходов (откуда и куда расходуются) и выплотов организаций. Финансовое оздоровление экономики не происходит, если данные средства направляются не на увеличение производства потребительских товаров платных услуг населению. Это еще один аргумент против использования соотношения прироста производительности труда и средней заработной платы в качестве регулятора управления для достижения сбалансированности денежных доходов и товарных ресурсов.

На практике нормативные соотношения рассматриваемых показателей часто навязывают даже не с учетом глобальных макропорядков народного хозяйства, а, как правило, индивидуально для отдельных отраслей и даже предприятий с ориентацией на достигнутый уровень. Поэтому в одних случаях такие соотношения позволяют выявлять несбалансированные денежные фонды (например, по сравнению с базисным периодом), в других случаях, наоборот, работникам не может быть выплачено вознаграждение, соответствующее их труду, и наоборот, там, т. е. значительно снижается возможность материальной стимуляции

и, усиливается уравнилельные тенденции. Кроме того, организованы условия развития колхозного надела и других прогрессивных форм организации хозяйственной деятельности. Именно в таком положении дел и возникла предпринятая промышленниками в связи с принятием в 1989 г. более жесткого нормативного соотношения. Они накапливали фонды заработной платы для создания благоприятных условий периода спада заработной платы и потому подворачивали в 1989—1988 гг. более низкое по сравнению с плановым заданиям соотношение между приростом средней заработной платы и производительности труда. Естественно, что в 1989—1990 гг. оно должно было бы быть выше среднего уровня, предусмотренного на пятилетку. Но было принято решение, в соответствии с которым соотношение не должно превышать единицу. На наш взгляд, такое решение может привести к серьезным отрицательным последствиям подзуду хозяйственной деятельности предприятий.

При отсутствии хозяйственного расчета (т. е. тогда, когда регулируются только денежные производства и нечетные прироста, их распределение осуществляется ведомствами вне зависимости от конкретных результатов деятельности предприятий) введение нормативного соотношения имеет определенный экономический смысл для контроля за динамикой доходов. При этом, при введении жестких хозяйственных отношений положение нормальным образом меняется. Более того, для упрочения таких отношений необходим стабильный экономический фонды денежных доходов и распределения (прибыли дивиденда). А для того чтобы эти условия способствовали сбалансированному развитию экономики, платный (нормативный) хозяйственной деятельности должны быть соотношены с макроэкономическими пропорциями общественно го воспроизводства.

С 1989 г. все предприятия перешли на полный хозяйственный расчет. При этом были установлены стабильные нормы для формирования фонда заработной платы и распределения доходов по первой модели и распределения дохода по второй модели. Они призваны определенным образом регулировать соотношение между приростом производительности труда и средней заработной платы, хотя, может быть, и не всегда эффективно. Установление двойственного нормативного соотношения, не соответствующего тому, которое предусмотрено долговременными нормативными хозяйственной деятельности, не позволяет использовать по примому назначению заработную плату, фонд оплаты труда. Необходимо более тщательно обосновывать нормативы хозяйственной деятельности. Если она будет определена в соответствии с макроэкономическими пропорциями, обеспечивающими решение задач социально-экономического развития стра-

ны, то хозяйственная деятельность, следовательно, и хозяйственные интересы, будут теснейшим образом связаны с общественными интересами, и использование этих нормативов на предприятиях обеспечит сбалансированное состояние спроса и предложения. Отсюда вытекают для наших выводов.

Во-первых, нормативы хозяйственной деятельности должны разрабатываться на основе планового баланса общественного продукта, национального дохода, производственных фондов и трудовых ресурсов в разрезе регионов и отраслей страны. Соответственно было бы провести такие расчеты на уровне транзитной пятилетки, с тем чтобы уже в следующем пятилетии существенно повысить качество организации хозяйственного расчета, создать условия сбалансированного роста экономики.

Во-вторых, если все-таки появляется избыточная потребность в перераспределении ресурсов в пользу ускоренного развития социальной инфраструктуры и приняты особые меры для предотвращения усиления бюджетного дефицита, то в условиях хозяйства, опираясь на действительные возможности общественного воспроизводства, следовало бы изменить нормативы хозяйственной деятельности (норматив распределения прибыли или дохода), объяснить трудовым коллективам особую сложность текущего момента и неосмотрительно принятые ранее показатели, а не вводить нормативы, способствующие снижению производительности и средней заработной платы. Однако следует иметь в виду, что только изменение действующих нормативов без структурных изменений в народном хозяйстве все равно не позволит полностью устранить инфляционные процессы, дефицит бюджета и несбалансированность денежных доходов населения с товарными ресурсами.

Установление действующих хозяйственных нормативов платежей в бюджет и в фонд потребления, сбалансированности денежных доходов населения и товарных ресурсов в принципе дает тот же эффект, что и установление более высоких нормативов и введение жесткого соотношения производительности труда и средней заработной платы. Разница заключается только в том, что в первом случае напрямую с уменьшением прироста производительности труда уменьшается и абсолютные размеры фондов экономического стимулирования предприятий. Конечно, в обоих этих случаях (если будет обеспечен такой рост объема производства народного потребления) соотношение спроса и предложения улучшится. Но здесь возникает по меньшей мере два принципиальных вопроса.

Первый — при каком торможении роста оплаты по труду по сравнению с увеличением производительности сокращается возможность стимулировать повышение эффективности труда, следовательно, и действие хозяйственных от-

ношений? Видно, несомненно, существует порог, за пределами которого такое торможение особенно привнесет к падению производительности труда.

Второй вопрос — сколько времени требуется для достижения сбалансированности денежных доходов населения и товарных ресурсов, если использовать метод ускорения нормативов и нормативных соотношений?

Если рост производительности труда достигается исключительно благодаря научно-техническому совершенствованию производства, то в принципе допустимы минимальные темпы увеличения оплаты по труду. Но когда он обеспечивается за счет интенсификации труда, то, как показывают расчеты, для сохранения стимулирующего воздействия заработной платы ее рост должен составлять 0,9—0,8% на 1% роста производительности труда.

В предположительный период развития преобладающими факторами повышения производительности труда являются организационные, т. е. по сути, организационная интенсификация труда, поэтому соотношение между динамикой рассматриваемых показателей должно быть 0,8—0,75 при этом способствовать ускорению хозяйственного расчета.

Что касается второго вопроса, то для ответа на него рассмотрим условный пример. Пусть K_1 и K_2 соответственно стоимости конечного продукта (амортизации) и начального дохода I и I_1 подразделений, а D_1 — денежные доходы населения. Тогда товарное покрытие (T^*)

$$K_1 \quad D_1$$

денежных доходов составит равным D_1 .

Пусть $T^* = 0,65$. Видно, еще два необходимых соотношения.

Доля денежных доходов населения (M_1) в суммарном совокупном конечном продукте обоих подразделений:

$$M_1 = \frac{D_1}{K_1 + K_2} \quad (1)$$

Структура производства (A_1) — соотношение конечного продукта первого и второго подразделений:

$$A_1 = \frac{K_1}{K_1 + K_2} \quad (2)$$

После преобразования формулы товарного покрытия с помощью последних двух выражений получим

$$T^* = \frac{1}{A_1 + (1 - A_1)M_1} \quad (3)$$

Из (3) видно, что T^* растет при уменьшении A_1 и M_1 , т. е. изменении величины товарного обеспечения обрабатывающей промышленностью на долю продукции I подразделения, так и денежных доходов населения в суммарной величине конечного продукта.

Расчетным путем с помощью (3), как воздействует на T^* ускорение нормативного соотношения между при-

стом производительности труда и заработной платы. Прирост производительности труда (P_n), исчисленный по стоимости конечного продукта, приходящийся на одного работника, при неизменной численности работающих равен приросту суммарного конечного продукта (K_1+K_2). Если указанные показатели выразить в относительных величинах, тогда чертот (K_1+K_2) = $(K_1+K_2)(1+P_n)$. (4)

Пусть установлено отношение (O_n) между приростом заработной платы и производительности труда. Можно считать, что аналогичное соотношение будет и между приростом производительности труда и приростом денежных доходов населения (O_n), т. е.

$$O_n = O_n P_n. \quad (5)$$

Это допущение экономически обосновано, ибо, если принять бесконтрольный рост денежных выплат в непропорциональной сфере, то ограничения в сфере производства терпят всецелый слом.

Таким образом, денежные доходы населения (D_n) изменяются:

$$D_n = D_n(1+O_n) = D_n(1+O_n P_n). \quad (6)$$

при этом доля денежных доходов —

$$M_n = \frac{D_n}{K_1+K_2} = \frac{1+O_n P_n}{1+P_n}. \quad (7)$$

Тогда при неизменном M_n получим новую величину товарного прироста

$$T_n = \frac{1}{(A_n+1)M_n} = \frac{1+P_n}{1+O_n P_n}. \quad (8)$$

Проанализируем теперь возможные темпы (скорости) возрастания товарного покрытия благодаря ускорению нормативного соотношения между приростом заработной платы и производительности труда. Пусть, например, в одном варианте принят темп прироста производительности труда за год 5%, а темп прироста заработной платы — 4% (в другом варианте темп прироста производительности труда тот же — 5%, а заработной платы — 2,5%. Тогда в первом варианте

$$T_n = 0,65 \frac{1+0,05}{1+0,04} = 0,666,$$

т. е. товарное покрытие за год возрастет на 0,9%. Во втором варианте

$$T_n = 0,65 \frac{1+0,05}{1+0,025} = 0,666.$$

т. е. товарное покрытие возрастет на 2,4%.

Если взять за основу первый вариант, то после товарного покрытия денежных доходов при неизменной структуре производства удастся достичь через ряд десятилетий.

Однако, как следует из (3), улучшения T_n можно достичь значительно быстрее за счет изменения структуры производства (A_n) даже при неизменном M_n . При равном темпе роста денежных доходов и производительности труда (исчисленной по стоимости конечного продукта или национального дохода), поскольку:

$$\frac{T_n}{T_n} = \frac{A_n+1}{A_n+1}. \quad (9)$$

Например, при уменьшении $A_n = 1,8$ достаточно переключить 1,5% мощностей из II в III подразделение, чтобы добиться такого годового эффекта, который образуется от торможения заработной платы при соотношении темпов ее прироста и производительности труда, равном 0,5. При переключении 20% мощностей I подразделения во II товарное покрытие возрастет на 70%, и при этом сохранится возможность усилить стимулирующее воздействие заработной платы за счет развития хозяйственного расчета и экономичности методов управления.

Итак, главные направления борьбы с инфляцией и дефицитом бюджета — это изменение структуры производства, ускорение научно-технического прогресса, укрепление хозяйственного расчета, проведение строгих режимов экономии. Именно эти факторы должны быть заделаны в учеты при формировании нормативов хозяйственной деятельности на тринадцатую пятилетку.

М. Куняевский,

д-р экон. наук

Н. Сантарович,

канд. экон. наук

П. Школьников,

канд. филол. наук

Минск

Оптовые ярмарки средств производства

На первом Съезде народных депутатов СССР отмечалось, что важнейшей задачей развития материально-технического обеспечения народного хозяйства является постепенный переход в ближайшие годы к оптовой торговле средствами производства, создание необходимых условий для формирования социалистического рынка. На Съезде подчеркивалась целесообразность дальнейшего усиления плановых начал на уровне экономическо-го центра в целях динамичного и пропорционального роста экономики страны, развития инициативы и самостоятельности на местах. Плановые органы, все производственные объединения, предприятия и хозяйственные организации обязаны максимально использовать преимуществ социалистической плановой экономики, реализовать все возможные и общественные возможности на средства производства. Важное место должно быть отведено значительному участию в балансовой работе, позволяющей значительно расширить путем оптовой торговли взаимодействие потребителей и изготовителей в обеспечении необходимой продукции.

В этой связи представляется большой практический интерес дальнейшее развитие оптовых промышленных ярмарок или прогрессивной формы материально-технического обеспечения, способствующей созданию социалистического рынка средств производства.

В 1988 г. Госбанк СССР впервые провёл промышленные ярмарки по оптовой продаже продукции производственно-технического назначения, с целью централизованного распределения и передачи для реализации непосредственно предприятиями-изготовителями и их посредниками.

Основная цель таких ярмарок — самостоятельное установление ее участниками прямых хозяйственных связей и заключение изготовителями, потребителями, посредниками организационных договоров на поставку продукции.

Решения о проведении ассоциаций (исчерпывающих) ярмарок принимают Госбанк СССР, региональные республиканские, краевые, областные — госбанки союзных республик, главные территориальные управления Госбанка СССР. Во всех случаях ярмарки организуются по согласованию с министерствами и ведомствами, предприятия которых изготавливают и потребляют соответствующие виды продукции.

Опыт первых экспериментальных промышленных ярмарок, проведенных в 1988 г. в Минске, Волгограде, Густавин, выявил ряд недостатков. Приседа всего выявилась организационная и экономическая неподготовленность как со стороны покупателей (предприятий и террито-

риальных органов), так и продавцов, особенно предприятий-изготовителей. Представители многих предприятий промышленности прибыли на ярмарки лишь в качестве наблюдателей, не имея полномочий на заключение договоров, в свою очередь, территориальные органы не располагали информацией о состоянии и нуждах потребителей. Не проявили должной заинтересованности и предприятия-поставщики. Так, на Минскую ярмарку не явились представители из соответствующих органов, а на Густавинскую — одна треть. На всех ярмарках была представлена в крайне ограниченных объемах продукция, спрос на которую не удовлетворялся, а также новые виды изделий. Крайне низкий уровень состояния рекламы и элементарной информации о продукции, рекламе на ярмарках, следовательно, являлся об отсутствии коммерческого опыта. Здесь сказались многолетняя приращиваемость и традиционные формы взаимодействия предприятий с потребителями по фондам. По большому числу продукции поставщики не выставляли образцов, не располагали печатной информацией. Перечни на продукцию и непосредственную продукцию не содержали достаточных сведений, а на Волгоградской и Густавинской ярмарках не были систематизированы по видам продукции с указанием их местонахождения и условий продажи. К тому же на Волгоградской ярмарке из всех перечней, представленных территориальными органами системы Госбанка СССР, в одном не указаны количество и цены, изготовители, размеры торговых сетей, в других — характеристики качества продукции.

Особенно проявилось ослабление посредничества деятельности территориальных органов Госбанка СССР по продукции, связанной с централизованным распределением и передачей для реализации по прямым безлимитным заказам, когда деятельность некоторых предприятий была направлена на самостоятельный выход на рынок.

Так, Торский завод наливныхочных твердых сплавов без участия Донецкого территориального управления выявила группировку, состоящую из научной организации, и в 1987—1988 гг. они неоднократно побывали в районах потенциальных потребителей, и рекламируя свою продукцию, выявила ряд недостатков. В итоге на заводе впервые был обеспечен объем заказов, позволивший полностью затупить в 1988 г. его мощности.

Другой пример. Московский завод «Водострой» самостоятельно сформировал портфель заказов на дисковые аппараты, снятые с централизованного распределения, и тем самым полностью обеспечил потребности потенциального предприятия. При этом завод эффективно использовал возможности ярмарок. Только на

Минской ярмарке заключено 26 договоров на сумму 600 тыс. руб.

Из первого опыта проведения оптовых ярмарок необходимо сделать выводы на будущее, с тем чтобы не допустить мерзость ошибок и недоработок в шире масштабах проводимых подобных мероприятий.

Эффективность работы оптовых ярмарок могла быть значительно выше, если бы ее организаторами был разработан комплекс организационных мероприятий по совершенствованию деятельности как покупателей (предприятий, территориальных органов), так и продавцов, особенно предприятий поставщиков.

В первую очередь необходимо полное использование возможности широкой межрегиональной и внутрирегиональной информации о проведении ярмарок на перспективный период, с тем чтобы покупатели и продавцы были заранее осведомлены о месте и времени их проведения.

Учитывая важность оптовых ярмарок как одной из форм концентрации товарного предложения, изучения спроса и конъюнктуры рынка (товаров народного потребления), и также значение в становлении и развитии социалистического рынка, возрастает роль как центральных и территориальных органов, так и территориальных министерств и их предприятий в подготовке и проведении ярмарок на региональном, республиканском и межрегиональном уровнях. Комплексы Госснаб СССР совместно с заинтересованными министерствами должны одновременно создавать необходимую инфраструктуру для реализации на предстоящей ярмарке: состав участников ярмарки — продавцов, покупателей, представителей и других представителей промышленности, служб массовой информации. При этом важно определить место и время проведения ярмарок с тем, чтобы на подготовительный период было отведено не менее 2—3 месяцев. Тогда же следует подготовить необходимые виды оборудования, средства связи, информации и рекламы, определить порядок учета и обобщения итогов ярмарки. По нашему мнению, в состав ярмарочных комитетов желательно включить представителей плановых органов, органов материально-технического обеспечения, ценообразования, промышленности, научно-исследовательских и других организаций.

Кроме того, министерствам, комитетам Госснаб СССР совместно с соответствующими министерствами предстоит активизировать меры по преданию товаров непосредственно объединенным предприятиям, которые должны выступать основными продавцами на ярмарке, оказывая конкретную помощь организациям, предприятиям, территориальным органам в этой работе. Не менее существенную роль должно сыграть проведение в период ярмарок совещаний с участием специалистов из различных учреждений и целых индустриальных

районов развития производства продукции (по отраслям, ярмаркам), демонстрации образцов осязаемой и подготавливаемой к выпуску продукции, а также для получения отзывов и предложений потребителей.

Территориальными органами Госснаб СССР по месту проведения ярмарки, являющимися, по сути дела, одним из главных партнеров каждого участника ярмарки, предстоит выполнение ряда функций: организации производства товарного оборудования для оснащения ярмарочных стендов, стеллажей, перфорированных щитов и т. п.; подбора и привлечения специалистов для оборудования экспозиций; оснащения ярмарочных информационных (текст, видео, радиотехника) и минимальных средствами и т. д.

Для этого потребуются провести соответствующую аналитическую работу применительно к товарному профилю предстоящих ярмарок. Это даст более полную и сфокусированную информацию о структуре товарных предложений, условиях реализации и других особенностях ярмарочного рынка. Для того, чтобы потребители могли заблаговременно уточнить свои требования и заказать запланированные партии на ярмарке. Потребители будут широко информированы о целях, характере и составе участников, что позволит им выступать не только покупателями представлений для продажи продукции, но и продавцами своих товаров.

Важно упорядочить порядок предоставления для реализации на ярмарках изданий и заделов продукции территориальных органов Госснаб СССР, а также организаций и предприятий.

Организаторам оптовых ярмарок целесообразно своевременно уточнить порядок оформления сделок на ярмарке, оплаты услуг информационно-коммерческого центра, который призван анализировать спрос на продукцию и издавать рекламно-информационный материал.

В настоящее время в территориальных органах Госснаб СССР действует около 120 коммерческих центров по оказанию потребителям самых разнообразных посреднических и коммерческо-информационных услуг, начиная от помощи в установлении хозяйственных связей, реализации или приобретении продукции до рекламы и консультационно-технического обеспечения¹.

Одно из главных направлений в работе коммерческих центров — предоставление информации по заказам изготовителей, которая включает в себя возможные варианты и напылы сбыта продукции на рынках, непосредственно предприятиям-потребителям, так и комплексно-событийным организациям. Коммерческая информация должна ориентировать предприятия-изго-

товители на всестороннее расширение мощностей по производству необходимой потребителям продукции.

Коммерческий центр может представлять по анализам предприятий информацию не только для организации хозяйственных связей по поставкам продукции, но и по вопросам их деятельности. Такая информация будет содержать оперативные данные о способностях производственных мощностей, имеющихся в районе деятельности предприятий, сведения по оказанию производственных услуг.

Учитывая, что период проведения ярмарок ограничен несколькими днями, было бы полезно во всех территориальных органах Госснаб СССР прантывать постоянно действующие выставки-продажи тех видов продукции, которые не были реализованы на промышленной ярмарке, а также новые виды изделий, выпускаемые государственными предприятиями и кооперативами.

В составе некоторых коммерческих центров уже имеются постоянные действующие выставки-продажи, при помощи которых реализуется продукция многих видов. Это способствует расширению круга свободно реализуемой продукции, ее продажам и покупателям, формированию собственных оборотных средств центров за счет полученных доходов, что прямо связано с развитием и углублением хозяйства.

Выставки-продажи способствуют продвижению на рынок новой прогрессивной продукции путем демонстрации опытных образцов, проведения информации покупателей и изготовителей, расширения различных форм пропаганды технических свойств и преимуществ новых изделий и сферы наиболее рационального их применения.

С введением плановых начал в организацию ярмарок по реализации излишней продукции появится возможность проводить в определенный период года

(квартал) по всем регионам страны районные ярмарки, затем региональные в центрах областей, затем межрегиональные (республиканские), а по отдельным видам продукции (технические сложные изделия, оборудование, приборы) всевозможные ярмарки в регионах страны.

Даное сравнительно небольшой опыт проведения первых межрегиональных ярмарок свидетельствует о целесообразности плановой организации ярмарок на основе тщательного анализа конъюнктуры и объема продукции, передаваемой на оптовое торговое, степени монополизации производства конкретных видов продукции, тенденции дисбаланса ресурсов и дефицита ресурсов и других факторов, обуславливающих выбор района и времени проведения ярмарки.

К сожалению, еще слабо связаны между собой коммерческие центры, что порой сказывается на их деятельности, отсутствует обобщенная информационно-базисная система, без которой невозможно организовать эффективный межрегиональный товарооборот.

Один из путей решения этой проблемы — создание общесоюзного товарно-распределительного информационно-коммерческого ассоциация, которые смогли бы осуществлять оперативную связь непосредственно с центрами соответствующих отраслей народного хозяйства, аккумулировать и поддерживать банк данных о продукции и ее изготовителях, нормировать деятельность товарных рынков. Такие ассоциации могли бы стать принципиально новой хозяйственной организацией, способствующей широкомасштабной оптовой торговле средствами производства, становлению и развитию единого внутреннего рынка в стране.

А. Веляков,
А. Гаринов,
кандидаты экон. наук

¹ См.: Воронин Д. Развитие оптовой торговли // Плановое хозяйство, № 3, 1989, С. 3—14.

Экономические методы в программно-целевом планировании и управлении

Руднева Е. В. *Целевые комплексные программы: организационно-экономический механизм*. М.: Наука, 1989. 215 с.

Перестройка хозяйственного механизма все отчетливее выявляет необходимость осуществления крупных структурных сдвигов в экономике, ее социальном переориентации. Знакомство с целевыми комплексными программами (ЦКП) в качестве инструмента осуществления таких сдвигов, решения социальных, научно-технических, территориальных проблем возрастает.

Хотя вопросы программного подхода исследуются давно, не все они получили адекватное освещение. Можно сказать, что до сих пор основное внимание уделялось методам разработки программ, их встраивания в план. Но практика реализации ЦКП, анализ условий ее осуществления в монографии свидетельствует: даже тщательно разработанный проект программы (что, к сожалению, исключительное явление), не обеспечит ее успешное осуществление и полноценное решение его системных экономических, организационных, правовых мер. Отсюда важность исследований организационно-экономических механизмов программ. Это отражено в методах формирования ЦКП.

Решаемая монография актуальна и интересна тем, что в ней всесторонне и обстоятельно анализируются существующие проблемы программной разработки, анализ опыта разработки и реализации программно-целевых ЦКП, вопросы создания и использования организационно-экономических механизмов программно-целевого управления, включая выбор организационных форм, методов и процедур планирования программных мероприятий и стимулирования их выполнения.

Существующая практика, во всяком случае внешняя, характеризуется весьма широким применением программно-целевых методов. Однако далеко не все из ныне действующих достояний и сотен программ различного типа и уровня могут быть названы истинно комплексными в полном смысле этого термина, зачастую их проекты не отвечают требованиям программной методологии и методики. Этих, в частности, обильнее всего недостает многим ЦКП, результатом которых является сугубо сценарное отношение ко всему программному подходу. Кановы же причины сложившегося положения? Монография выделяет три основных широких обращения к программно-целевым методам при отсутствии их целостной

теории и методологии, нерешенности ряда ключевых вопросов: адаптация программного подхода к существующим условиям планирования и управления, не отвечающим особенностям ЦКП; отсутствие необходимых организационно-хозяйственных изменений, направленных на создание условий успешной разработки и реализации программ.

В целом, как верно отмечено в работе, «вприсоединение программных методов в рамках действующего хозяйственного механизма и сложившейся системы управления характеризуется противоречием между потребностью в разработке все новых крупномасштабных программ, направленных на решение назревших проблем, которые обусловлены несовершенством методов и форм планирования и управления, и невозможностью успешного осуществления ЦКП на основе этих методов и форм» (с. 16). Отсюда сделан правильный вывод: рождение хозяйственного механизма — необходимое условие как уменьшения числа проблем, «сплывающих» на программную разработку, так и создания возможностей для эффективной реализации каждой программы. Однако это условие не будет действительным, если не будет обеспечено автоматическое быстрое развитие методологии программного подхода, органического встраивания программно-целевых методов в новый хозяйственный механизм.

В работе представлен критический анализ предложенных ранее концепций программного подхода. Изучая роль и функции программных методов, автор обращается к процессу принятия решений в каждой многоуровневой системе управления. Такой методологический прием позволяет выявить особенности в методе ЦКП на всех этапах развития, от постановки задачи до реализации действий. Исследование процессов выработки и принятия решений в многоуровневой системе управления позволяет обосновать организационно-экономический механизм программного подхода как совокупности методов, основанных на временной локализованной централизации управления процессами решения проблем организационно-экономического развития. Значительный интерес для теории и практики управления представляет описанный в работе типология направлений и форм централизации. Автор справедливо указывает на неправомерность отождествления централизации с одной из ее форм — административной, связанной с концент-

рацией функций принятия плановых и управленческих решений. В новом хозяйственном механизме должна присутствовать другая форма, связанная с концентрацией функций формирования и исполнения экономических расчетов управленцев. Она основывается на широком применении экономических методов руководства: целевом финансировании из программных фондов, перераспределении эффектов между потребителями производимой продукции и исполнителями ЦКП посредством заарьерования экономических нормативов и пр.

Наряду с анализом методологических исследований, дающих достаточно полную картину состояния теоретических разработок, в монографии представлены практические исследования программно-целевых методов на народнохозяйственном уровне. По второй главе анализируются опыт разработки и реализации значительной группы народнохозяйственных ЦКП: «Продовольственной, Подъема машиностроения, Химизации, Программы по товарам и услугам, Сохранения природных ресурсов, Содействия региональным ЦКП народнохозяйственного значения. Опираясь на значительное количество опубликованных материалов, изучение опыта разработки проектов ЦКП в Госплане СССР, автор выделяет основные факторы, приводящие к возникновению рассматриваемых проблем, определяет ступени их отражения в проектах программ, исследует рациональность принятых организационных форм и методов управления разработкой и реализацией ЦКП. Проведя анализ, приходит, в частности, к выводу, что успешная реализация программ невозможна без создания согласованных организационных форм управления, методов экономического стимулирования персонала и управления ресурсами, т. е. организационно-экономических механизмов программного управления.

Организационные составляющие этих механизмов представляются в третьей главе. Последовательно рассматривая этапы решения проблемы с помощью ЦКП, автор обосновывает необходимость разделения, признающих руководящих работ на этих этапах. Вместе с тем здесь же предлагается жесткая схема, позволяющая четко определить организации руководство и условия выбора из соответствующих типов программ, уровнем их значимости, степенью взаимосвязанности мероприятий и др.

Интересна четвертая глава, где предлагается экономический механизм программного управления. Хотя необходимые условия формирования и реализации программ, у кого сомнения не вызывает, в вопросах определения их конкретных направлений много перешего. Можно считать, что эти условия не «белых пятен» на карте программного подхода, работе предлагаются основные пути луч-

шего обеспечения исполнителей ресурсами, их экономического стимулирования. Источниками для экономических расчетов, как изменения в производимую по программе продукцию, стимулирование исполнителей из централизуемых фондов, изменение нормативов распределения прибыли, бюджетные дотации.

Всесторонне рассмотрена и проблема финансирования ЦКП, включая составление финансово-экономических программ, выбор способов организации финансирования, определения целей создания источников и направлений использования централизуемых фондов. Но при описании структуры финансово-кредитного плана ЦКП было бы полезно дать соответствующие таблицы.

В второй же части монографии рассматриваются вопросы создания и функционирования межотраслевых научно-технических комплексов (МНТК), предлагаются организационно-экономический механизм управления ими. Хотя исследование этих проблем имеет самостоятельное значение (о чем неоднократно и проводились автором типовые МНТК), рассмотрение их в рамках данной монографии, посвященной проблемам в монографии методы реализации ЦКП, могут оказаться полезными при совершенствовании управления МНТК.

В заключение хотелось бы отметить: рецензируемая монография удачно сочетает теоретический подход и практические рекомендации. Ее положения и выводы могут пригодиться при подготовке новых методических рекомендаций по формированию и реализации ЦКП в условиях совершенствования хозяйственного механизма, разработки методов их актуальны в настоящее время. Но, как показывает многолетний опыт разработки и реализации ЦКП в Латвийской ССР, в ней не нашли отражения некоторые важные вопросы программного подхода: отбор проблем для программного решения, организации материально-технического обеспечения, формирования централизуемых программных фондов и отсоединения торговли средствами производства, вариантов разработки ЦКП на всех этапах и выбора оптимального варианта, разработка единого порядка методики взаимозависимых сопряженных стадий формирования программ и планирования мероприятий. Безусловно, программа было бы целесообразным построить на базе рецензируемой монографии новую работу, включая в нее рассматриваемые и указанные выше вопросы.

М. Раман,
канд. техн. наук
В. Мизин,
канд. экон. наук

Особенности управления экономикой в социалистических странах

Новое в управлении экономикой / По материалам съездов коммунистических и рабочих партий. Под ред. Р. А. Белоусова и О. Л. Некрасова. М.: Экономика. 1988. 293 с.

Монография представляет собой коллективный труд экономистов стран — членов СЭВ и продолжает серию книг — «Совершенствование управления экономикой» и «Совершенствование государственного управления экономикой», опубликованные в конце 70-х — начале 80-х гг.

Повышение качества работы, обобщающий опыт управления в странах социализма, имеет практическое значение. В нашей стране активно проводится экономическая реформа, поэтому опыт других стран следует учитывать, чтобы не допустить повторения ошибок.

Хозяйственный механизм и экономическая мысль в странах социализма занимают решения во многом сходных задач. Успешнее в последние годы способные в средствах и методах совершенствования или перестройки управления экономикой в различных странах заметно обогащают социальный опыт социалистического строительства. В одних странах (например, ГДР, Республика Куба, ВНР, СРР, ЧССР) хозяйственный механизм совершенствуется постепенно, а в других (НРБ, СРВ, ВНР, ПНР, СССР) проводится реформа, отличающаяся степенью радикализма и затрагивающая важные моменты социалистической системы хозяйства. В менее развитых странах сотрудничества решаются свои особые задачи. Так, в СРВ обобщение механизма управления — важное стратегическое задание первого этапа переходного к социализму периода.

Прочтение книги приводит к выводу: основное содержание происходящих изменений составляет демократизация управления экономикой. Принимаемые меры подпадают фундамент под глубокое преобразование во всех сферах общественной жизни, дают новый импульс социально-экономическому развитию.

Опыт братских стран позволяет более точно определить логику демократизации экономики. Рост масштабов общественных изменений не истощается измученностью, обработкой принципов и методов достижения общественного согласия, идеологической подготовкой, например путем организации предвыборных опросов общественного мнения или даже проведения референдумов (ПНР). Проводимые должны идти по мере обеспечения общественной поддержки, особенно важно устраивать такие консультации, как социальные гарантии, защищенность, справедливость и т. д.

Подобное условие не случайно. Дело в том, что экономическая самостоятельность трудовых коллективов является важным общественным интересом. На первых порах ломка традиционной системы управления и распределения ресурсов почти неизбежно приводит к столкновению интересов различных коллективов и некоторых органов управления. Пространство механизма своевременного определения потенциальных расхождений в интересах их гармонизация.

В ходе реформ демократизация в сфере экономики, как правило, начинается с перестройки организационных структур. Создаются новые разномасштабные, более гибкие вторичные формы (ассоциации товариществ, кооперативы, фирмы и т. п.) хозяйственных организаций, ослабляются монопольные позиции предприятий, складывается число звеньев, опосредствующих в процессах обмена и распределения связи потребителей и производителей.

Совершенствование социалистических производственных отношений обуславливает переход к новому этапу демократизации экономики, пересматриваются способы стимулирования, повышается роль рыночных сил. По сути, речь идет об изменении роли государства в экономике: переходе от непосредственного управления каждого хозяйственного звена к предпринятию к анализу, контролю и регулированию экономических процессов. Важней функцией экономического центра становится функционирование таковой экономической среды для самоуправляющихся предприятий (НРБ, ВНР, ПНР), которая берет их структурные основы, экономическое принуждение и повышает эффективность и качества производства, дисциплине партнеров при одновременном расширении участия государства в распределении ресурсов и результатов, повышению ответственности за экономические результаты и т. д.

Ученые, представители политического и государственного руководства широко обсуждают теоретические, политические и идеологические аспекты перехода к всесторонней интенсификации. При обсуждениях, особенно в странах, проводящих радикальные реформы, повышается и растет уровень требований, в каком направлении будут развиваться те или иные общественные процессы в результате осуществления основных стратегических задач экономической политики, изменений в политической системе. Многие страны идут

по неизведанному пути, и это постоянно подчеркивается в последние годы в воспарившей, агрессивной, польской и советской печати. Естественно, что новизна, достоверность, радикализм и непредвзятость многих решений и содействуют антизации общественного сознания и социально-политического развития социалистического общества.

Опыт отдельных стран показывает, что на первых этапах осуществления реформ может возникнуть напряжение, разномасштабное общественное и моральное несогласие, замешательство, поэтому немаловажные экономические результаты могут повлиять лишь на эстетическое определение эпохи.

Авторы подчеркивают, что перед экономической наукой в странах социализма встали ряд неотложных вопросов, нуждающихся в теоретическом обосновании. В комплексе таких вопросов выделяются, к примеру, необходимость различия и развития социальных основ возникновения и механизмов его функционирования, совершенствования экономических и организационных форм реализации общественной собственности, роль плана в централизованном управлении, экономические основы самоуправления трудовых коллективов и т. д. Вместе с тем накопился опыт, который, каковы бы не были, призван ориентировать на решение проблем и последствий реформы и ликвидации устаревших предпринимательских форм, высвобождая предпринимательские силы в реформе, формирования самостоятельного ВНР, ПНР, ПНР; регулярное действие со стороны банков коммерческих банков, использование акций и облигаций при вопросах или у собственников, особенно в работах ученых других социалистических стран пока нет глубоких и авторитетных исследований. Их появление в значительной мере препятствует полноте информации о процессах,

происходящих в хозяйственном строительстве социалистических стран, о дискуссионных, ведущихся вокруг ключевых вопросов будущего социалистической системы хозяйствования.

Авторы монографии стремятся восполнить существующие пробелы в знаниях о современных процессах ведения хозяйственной экономики. Но сколько жизни не стоит на месте и сколько перспектив, в уже принятые решения, особенно естественные расхождения между нормативными установлениями экономической политики и конкретными условиями ее реализации.

Не все авторы решительными критиками удалось учесть. В поле их зрения не попали принятые ранее (в конце 1986 г. и начале 1989 г.) законы и постановления в области совершенствования деятельности в НРБ, ВНР и ПНР. Новые решения обуславливают эволюцию от нормативного управления к рыночному регулированию экономики, обобщая в первую форму предложения, не имеющие лишь для анализа форм до этого субъекта президентского характера. В ВНР и ПНР приняты ограничения для развития иностранной смешанной экономики со сложными экономическими отношениями между различными экономическими организациями, основанными на социалистической, частной, иностранной и смешанной формах собственности. Тем не менее в первом авторский коллектив справился со своей задачей — раскрыл основные новые явления в управлении экономикой.

Проведение авторским коллективом по различным аспектам дискуссий в странах социализма, анализ развития систем управления экономикой на основе сопоставления с большинством разделов книги. Она выгодно отличается от прежних выпусков отечественной формализма и сути, изложения, открытости, а также диалогической формой общения с читателем.

Монография позволяет достаточно глубоко и точно понять суть процессов, происходящих в управлении экономикой социалистических стран, и оправдать важность и целесообразность использования конкретного опыта в условиях политической политики Советского Союза.

С. Сильвестров,
канд. экон. наук

ТЮКОВ Василий Сергеевич

Ушел от нас человек, который прожил содержательную жизнь. Начиная еще пятнадцатилетним мальчиком в Вологде. Затем учился. Окончил в 1936 г. Ленинградский финансово-экономический институт. Работал в Госбанке, торговле, включая внешнюю. Затем перешел в Госплан и с 1957 г. в течение двадцати лет Василий Сергеевич работал здесь начальником отдела товарооборота.

Обладал глубокими знаниями, умел выделить узловые проблемы, сосредоточиться на их решении.

Когда получил пенсию, продолжал работать в журнале «Плановое хозяйство». Его жизненный опыт, высокая компетентность планировщика помогали нам в редакционных буднях. Он не любил откладывать начатое. Был настойчив, отстаивая позицию. А она у него была.

Был скромным, внимателен к товарищам, заботливым.

Таким он был среди нас. Таким его мы будем помнить.

Группа товарищей

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

П. А. Игнатовский (главный редактор), Р. А. Белоусов, Н. Г. Белов, 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, О. К. Рыбаков, С. А. Ситарян, В. В. Симанов, Е. К. Смиринский, Д. В. Украинский, Е. И. Уваров.

Технический редактор Л. С. Алексеева.

Сдано в набор 29.06.89. Подписано в печать 21.07.89. А 02500.
Формат 70×108^{1/16}. Печать высокая. Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57.
Уч.-изд. л. 13,13. Тираж 37 794 экз. Заказ № 896. Цена 70 коп.

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.