



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И РЫНОК



**«А ЧТО СДЕЛАНО, ЧТОБЫ ГОСПРЕДПРИЯТИЕ
РАБОТАЛО ХОРОШО?»**



РАЗВИТИЕ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫХ БАЛАНСОВ



**ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
НА РУБЕЖЕ XXI ВЕКА**



**АКЦИОНЕРНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

12

ДЕКАБРЬ • 1990

Вниманию читателей!

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

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

Примерный размер публикаций — 1—2 страницы машинописного текста с оплатой по соглашению.

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

Телефон 292-15-77; 292-17-97.

Подписка на журнал принимается в течение всего года с любого номера. В розничную торговлю журнал не поступает. Индекс журнала в каталоге — 70696, цена 1 номера 1 руб. 20 коп.



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

ДЕКАБРЬ

12

Издается с марта 1924 года

Номер открывается статьей д-ра экон. и техн. наук Б. Райзберга и канд. экон. наук Е. Заставенко «Научно-технический прогресс и рынок».

Что заботит и тревожит коллективы предприятий и объединений накануне перехода к рыночным отношениям, рассказывается в материалах, помещенных в разделе «Взгляд с позиции предприятия».

В номере публикуются также статьи по вопросам планирования в условиях рыночной экономики, организации хозяйственной деятельности предприятий, обеспечения социальной защищенности трудящихся.

СОДЕРЖАНИЕ

Б. Райзберг, Е. Заставенко — Научно-технический прогресс и рынок . . .	3
---	---

ВЗГЛЯД С ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Г. Товмасян — «А что сделано, чтобы госпредприятие работало хорошо?» .	11
А. Капустин, Н. Фомичев — Хозяйственные связи и переход к рынку . .	18
Н. Яровенко, Г. Абрашина — Без договорной дисциплины дефицит не пре- одолеет	26
Интервью в Госнабс СССР	
С. Анисимов — Решающее условие стабилизации	31

ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ

А. Москвин — Развитие народнохозяйственных балансов и их планово-ана- литических расчетов (вопросы методологии)	36
Л. Шевченко — Нормирование в рыночной экономике	43
Г. Субботин — Инвестиционная деятельность в новых условиях	52

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

А. Хандруев, Ю. Бабичева — Акционерные формы организации хозяйст- вования	61
М. Коробейников, Ю. Бинатов — Об экономической ответственности . . .	71
Ю. Кусков — Внутрихозяйственный расчет на предприятиях металлургии .	79

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

А. Авдеев, И. Троицкая — Демографический аспект развития экономики на рубеже XXI века	87
---	----

ЭКОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

И. Устиан — Эколого-экономический принцип функционирования агросферы	93
---	----

ЕСТЬ И ТАКОЕ МНЕНИЕ

А. Попко — Проблемы социальной защищенности трудящегося	98
--	----

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В. Студенцов — США: поиск оптимального режима отраслевого регули- рования	102
Из опыта управления производством	110

ИЗ ПУБЛИКАЦИИ 20-х ГОДОВ

И. Смилга — О контрольных цифрах	111
---	-----

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

В. Котилко — Территориальное управление, планирование и хозяйствен- ный механизм	119
М. Карпунин — Резервы функционально-стоимостного анализа	120
УКАЗАТЕЛЬ СТАТЕЙ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В ЖУРНАЛЕ В 1990 г. .	122

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И РЫНОК

Б. Райзберг,

д-р экон. и техн. наук

Е. Заставенко,

канд. экон. наук

В прошлом проблемы управления научно-техническим прогрессом, создания, эффективного использования и улучшения механизма экономического стимулирования внедрения новшеств составляли неотъемлемую часть мер по совершенствованию планирования. Но это не привело к существенному повышению технико-технологического уровня производства, качества продукции, товаров и услуг. Дело в основном ограничивалось призывами и стремлением найти рычаги воздействия на более широкое применение достижений науки и техники в народном хозяйстве.

Несмотря на многочисленные попытки, так и не удалось возбудить интерес руководителей и коллективов предприятий к погоне за новинками науки и техники, использованию ресурсосберегающих технологий и новых материалов, модернизации оборудования, выпуску прогрессивной продукции. В итоге отставание технического уровня и качества отечественной продукции от мировых достижений приобрело угрожающие масштабы и стало исчисляться не в процентах, а в количестве раз. Лишь в отдельных отраслях, технологиях, видах изделий, тяготеющих преимущественно к оборонной технике, картина научно-технического прогресса не носит удручающего характера.

Начало перестройки знаменовалось среди многих других признаков повышением внимания к проблемам НТП. Была принята концепция ускорения социально-экономического развития на базе интенсификации общественного производства за счет лучшего использования достижений науки и техники, возможностей, предоставляемых научно-техническим прогрессом. На этой основе предполагалось повысить производительность труда, фондоотдачу, качество продукции, снизить материало- и энергоемкость производства.

В экономической, структурной политике курс на ускорение НТП отразился в попытке осуществить программу подъема машиностроения, от которого в первую очередь зависит технический уровень и потенциал производства. В двенадцатой пятилетке намечалось увеличить капитальные вложения в машиностроение в 1,8 раза, с тем чтобы резко повысить технический уровень каждой отрасли, продукция которой (прежде всего прогрессивное оборудование, поступающее в промышленность, строительство, транспорт, сельское хозяйство, непродовольственную сферу) преобразила бы технологический облик предприятий этих отраслей, проложила дорогу научно-техническому прогрессу во все народное хозяйство.

Однако практические действия по реализации этого замысла продлились недолго. Уже в 1986—1987 гг. было переключено внимание на переход предприятий к полному хозрасчету, самоокупаемости, самофинансированию, самоуправлению, самопланированию. Предполагалось, что хозрасчетный механизм, ориентируя предприятия на сниже-

ние себестоимости продукции, направит их усилия к прогрессивным ресурсосберегающим технологиям, способам обработки.

Распространение хозрасчета на научно-исследовательские, проектно-конструкторские, технологические организации должно было побудить их работать в тесном контакте с производством, преодолеть губительный, глубоко укоренившийся разрыв в цепи «наука — техника — производство» между разработками и их практическим использованием.

Сейчас становится очевидным, что **хозрасчетная идея экономической перестройки себя не оправдала и не только не привела к ускорению научно-технического прогресса, но даже способствовала его сдерживанию.** Не экономичными технологиями, не техническим уровнем производства, не качеством продукции оказалась вымощенной хозрасчетная дорога к высоким доходам, прибыли, оплате труда, а повышением оптовых цен, выбором выгодной в том же ценовом отношении производимой продукции, получением льготных нормативов образования фонда заработной платы.

Неудачи с внедрением первой и второй моделей хозяйственного расчета наряду с другими обстоятельствами обусловили поиск путей преобразования экономики на рыночной основе. Появились различные программы перехода к рынку.

Но из поля зрения авторов этих программ **выпал научно-технический прогресс** как специфический самостоятельный объект и фактор планирования, организации, стимулирования, ценообразования, финансирования и кредитования. Рыночные концепции игнорируют НТП, словно он и не существует или не оказывает влияния на экономику.

В какой-то мере радикальная экономическая реформа обусловлена критической ситуацией, сложившейся в народном хозяйстве, и особенно в его финансовом секторе. На первый план выдвигаются задачи стабилизации экономики, сбалансированности товарной и денежной массы, предотвращения роста инфляции и ее перехода в гиперинфляцию, удовлетворения первейших жизненных потребностей в товарах и услугах. Необходимость быстрее решения этих задач, да и сам характер возникших проблем таков, что научно-технический прогресс на данный период оказывается в забвении. Приходится думать не о прогрессе, а о том, чтобы не было регресса, т. е. сползания экономики в кризисную пропасть.

Кроме того, рыночная концепция базируется на том, что рынок и связанная с ним конкуренция заставят предприятия «гоняться» за научно-техническими достижениями из-за угрозы проиграть соревнование с соперником, потерять потребителя и прибыль. Бытует мнение, что государственное планирование, финансирование и субсидирование НТП в данных условиях окажутся не очень-то и нужными и вроде бы им не надо уделять особой заботы. Хотя в такой точке зрения есть рациональное зерно, следует обратить внимание и на ее уязвимые места.

Конкуренция как экономическое соперничество в борьбе за потребителя будет только тогда, когда мы справимся с дефицитами. До этого весьма отдаленного времени потребитель готов брать продукцию невысокого качества, а рождающийся рыночный механизм не побудит использовать достижения научно-технического прогресса за счет конкуренции, так как последней не будет.

Практически так же будет функционировать и механизм прибыльности. В развитой рыночной экономике прибыль — одна из главных целей. Если действуют рыночные цены и рынок насыщен, то рост прибыли возможен в основном только за счет снижения себестоимости, поскольку цена устанавливается не по воле производителя. В этих условиях производителю продукции, товаров и услуг поневоле приходится

использовать технико-технологические новшества, обеспечивающие экономию затрат, материалов, сырья, энергии, полуфабрикатов. Все это так, однако до подлинно рыночных цен так же далеко, как и до свободной конкуренции.

В условиях действия государственных или любых других назначаемых и даже договорных цен механизм ценообразования порождает прежде всего стремление не уменьшить затраты, а перенести их через цену на потребителя. Так что в течение продолжительного переходного периода надежды возбудить интерес к научно-техническому прогрессу посредством новой системы ценообразования также невелики.

Поскольку сторонники наиболее радикальных концепций и программ перехода к рыночной экономике обоснованно исходят из необходимости первоочередного преобразования сложившихся форм собственности, правомерно сконцентрировать внимание на связи научно-технического прогресса с отношениями собственности. Иначе говоря, надлежит ответить на вопрос: в какой мере и каким образом намечаемые разгосударствление экономики и приватизация будут способствовать ускорению НТП или, наоборот, тормозить его?

Отметим прежде всего, что изменение форм и отношений собственности найдет непосредственное выражение в переходе от государственных предприятий и объединений к концернам, ассоциациям, фирмам, консорциумам, малым предприятиям, основанным на коллективной, корпоративной (акционерной), кооперативной, групповой, частной собственности. При этом неизбежны ликвидация нынешних министерств и переход к новым организационным структурам управления по вертикали.

Говоря о воздействии на научно-технический прогресс трансформаций собственности, надо также иметь в виду, что с ними связаны и преобразования планирования. Если государственная собственность будет заменена в основном коллективной, то и государственное планирование еще более лишится централизованных, директивных начал, превратится в прогнозно-аналитическое, индикативное, рекомендательное. Госзаказы, в том числе и научно-технические, придется переводить на экономическую основу. Поэтому влияние форм и отношений собственности на научно-технический прогресс нельзя рассматривать в отрыве от проблем преобразования народнохозяйственного планирования.

Следует ожидать неоднозначного, двоякого воздействия на НТП разгосударствления экономики по мере намечаемого перехода к рынку. Становление последнего чревато прежде всего тем, что старые и без того слабые способы и рычаги воздействия на научно-технический прогресс потеряют свою действенность раньше, чем их заменят рыночные. Лишаясь возможности формировать и осуществлять централизованные директивные планы развития науки и техники и научно-технические программы, государство теряет и традиционные, хотя и явно неэффективные гарантии освоения новых видов продукции, внедрения прогрессивной технологии, выполнения исследований и разработок.

В этой связи есть опасность, что переход к рынку еще более увеличит разрыв между научными исследованиями и разработками, с одной стороны, и использованием их позитивных результатов в народном хозяйстве, с другой. Особенно сложная ситуация возникает для фундаментальных исследований.

Вместе с тем утрачивается возможность единовластной концентрации в прежних объемах централизованно выделяемых финансов на реализацию крупнейших народнохозяйственных программ. Поскольку, согласно новому законодательству, разграничивается компетенция Со-

юза ССР, союзных и автономных республик в вопросах составления, утверждения и исполнения соответствующих бюджетов, становится неясным, из какого из них будут финансироваться такие программы.

Дополнительные сложности в решении проблем НТП возникнут при коренном преобразовании организационных структур управления научно-техническим прогрессом. Так, ликвидация министерств и усиление позиций региональных органов управления наряду с позитивными моментами отрицательно скажутся на возможности осуществления единой народнохозяйственной политики, приведут к разрушению отраслевых связей. Последнее обстоятельство особенно важно учитывать, поскольку **научно-технический прогресс носит, как известно, отраслевой, а не региональный характер.** Кроме того, упразднение централизованных министерских фондов развития означает дополнительный подрыв финансовой базы НТП, устранение одного из весомых источников его финансирования.

Под угрозой находятся вертикальные системы управления, обеспечивающие кооперацию, взаимодействие предприятий и организаций внутри научно-производственных объединений и других инновационных структур. Нестабильными станут также новые ассоциативные структуры основного звена монопольного типа, созданные на основе принуждения предприятий и организаций к слиянию. В соответствии с Законом о предприятиях в СССР подобные объединения могут образовываться только добровольно. В то же время перераспределительные отношения, развитые во многих структурах такого типа, безвозмездная принудительная «перекачка» средств от высокоприбыльных производств к низкоприбыльным, отсутствие у руководства НПО экономической основы, дающей реальное право контроля деятельности входящих в их состав подразделений, инерционность мышления многих руководителей — все это не способствует росту взаимной заинтересованности предприятий и организаций вступать в инновационные объединения (концерны, консорциумы, ассоциации).

К негативным факторам, которые существенно скажутся на научно-техническом прогрессе в краткосрочной и среднесрочной перспективе, относится также воздействие рынка на состояние образования в стране. В связи с тем, что система государственного образования не соответствует условиям рыночной среды, существует опасность увеличения отставания уровня обучения и в конечном итоге квалификации специалистов от требований интенсификации развития науки и техники. Качественные характеристики трудового потенциала ухудшатся также из-за массового переезда наиболее квалифицированных ученых и специалистов в зарубежные страны, не говоря уже о внутреннем оттоке в кооперативы и другие организации, весьма далекие от НТП.

Проанализированные факторы, определяемые спецификой переходного состояния экономики и длительностью становления рыночных отношений, не сулят в ближайшем будущем сколько-нибудь радужных перспектив ускорения научно-технического прогресса. Но вместе с тем имеется ряд предпосылок, которые дают надежду на то, что проблемы НТП все же можно будет ставить и решать и в условиях становления рынка.

Переход от государственной к корпоративной, акционерной, коллективной и даже частной собственности со временем повысит заинтересованность собственников в улучшении состояния основных фондов, их качественном совершенствовании на основе НТП. По мере оздоровления денежно-финансовой системы и стабилизации товарного рынка, введения антимонопольного законодательства и создания антимонопольных органов начнет действовать конкуренция. В таких условиях стабильность предприятий, их прибыль и доходы будут предопреде-

ляться снижением издержек производства, повышением качества продукции, обновлением ее ассортимента. А достичь этого без научно-технического прогресса невозможно.

Представляется, что скорее всего ощутимый эффект роста заинтересованности в НТП будет на небольших предприятиях, которые станут коллективной или групповой собственностью. Создание малых предприятий позволит реализовать творческие способности инженерно-технических работников; они перейдут сюда как в целях повышения заработной платы, так и удовлетворения предпринимательских интересов, приложения личной инициативы. Скажется действие нескольких факторов.

Во-первых, заинтересованность ИТР в заработках, адекватных уровню новшеств и их практической значимости, — в творческом самовыражении, что не всегда имеет место в государственных структурах, постепенно создаст условия, когда новые разработки будут оказывать давление на рынок. Стремление разработчиков новой техники и технологии к получению дохода предопределил их активное участие в поисках путей использования новинок. Иначе говоря, стимулы научно-технического развития будут инициироваться не в сфере потребления новаций, а в сфере их создания. Это очень важный момент, на который сегодня не обращают внимания. А именно он в ближайшем периоде может во многом обеспечить самонастройку рынка на НТП.

Во-вторых, поиск разработчиками партнеров, способных осуществить инновации, будет выступать одним из факторов становления новых гибких ассоциативных организационных структур рыночного типа, в рамках которых возникнут предпосылки ускорения научно-технического прогресса.

В-третьих, можно ожидать создания специальных инновационных фирм, объединяющих в одном субъекте собственника, разработчика и предпринимателя и рождающих новый слой менеджеров, ориентированных на инновации.

В то же время формирование новых предприятий наряду с имеющимися в существующих инновационных структурах будет стимулировать конкуренцию в соответствующей сфере. Однако развитие новых инновационных оргструктур — трудный и длительный процесс. Их создатели будут испытывать затруднения из-за недостатка финансовых средств, сложности материально-технического снабжения, отсутствия квалифицированных специалистов. Поэтому целесообразно формирование специальных венчурных организаций, основной задачей которых должна стать поддержка ученых, инженеров, изобретателей, рационализаторов, предпринимателей, желающих воплотить на практике свои идеи, организовать собственную наукоемкую фирму. Лица, обращающиеся в такую организацию, будут иметь возможность льготного получения ресурсов для осуществления их замыслов. Авторам, разработчикам и предпринимателям, стремящимся внедрить новую технику и технологию, понадобится помощь по сдаче в аренду административных помещений, зданий, оборудования (в том числе уникального научного), транспортных средств, компьютеров; оказанию специальных услуг (научно-технических, информационных, консультативных, канцелярских); экспертизе технической осуществимости и экономической целесообразности организации мелких фирм; планированию и прогнозированию, ведению отчетности, оформлению патентов, компьютерной обработке данных; получению займов, кредитов, субсидий; предоставлению стартового капитала за счет средств венчурного фонда; организации рекламы.

Подобные организации могли бы создаваться разными учредителями: ведущими вузами, крупными предприятиями и объединениями, союзными и республиканскими органами управления.

Другая идея, реализация которой может несколько «оживить» НТП при переходе к рынку, состоит в том, чтобы создать условия, способствующие интенсивной аккумуляции средств в инновационных структурах, занимающихся преимущественно исследованиями и разработками, а также производством качественной конкурентоспособной продукции. Целесообразность такого подхода предопределена тем, что кризис в научно-технической сфере обусловлен не только недостатками хозяйственного механизма, но и бедственным состоянием ее экономического и кадрового потенциалов.

Перераспределение средств в пользу научно-технического комплекса позволит облегчить инновационным структурам собственное совершенствование и, что очень важно, значительно повысить их роль в установлении общей направленности развития рынка, активизации предпринимательства в инновационном русле. В таком случае возрастает и воздействие этих структур на формирование общей модели поведения рыночных агентов, облегчится перелив капитала в новые отрасли, определяющие темпы НТП.

Названная цель может быть достигнута с помощью как прямых методов (путем развития системы государственного субсидирования структур разных форм собственности), так и косвенных (например, созданием соответствующих налоговых льгот, что, на наш взгляд, более эффективно). В связи с этим важную роль приобретает формирование многоканальной системы финансирования инновационных структур, включающей венчурные фонды, коммерческие банки и означающей увеличение числа потенциальных инвесторов НТП.

Вместе с тем анализ нового хозяйственного законодательства свидетельствует о том, что на его основе сформулированная выше цель не может быть достигнута. Так, вопросы управления научно-техническим прогрессом в значительной степени упущены при создании Закона СССР о налогах с предприятий, объединений и организаций. Функции перераспределения ресурсов вводимые налоги не решают. Вызывает возражение резко прогрессивный рост налоговых ставок при повышении рентабельности. Эта мера, по существу, является антистимулом прогресса в части нововведений, позволяющих снизить издержки производства. Ее применение ведет к тому, что большая доля сверхприбыли от таких новшеств изымается, а предприятие, освоившее новую технологию, лишается каких бы то ни было преимуществ по сравнению с аналогичными фирмами, использующими старую технологию. Фактически такая мера дополняет государственное регулирование нормы прибыли, которое и без того осуществляется в достаточно широком диапазоне.

Установленные налоговые льготы не решают проблемы укрепления и обновления опытно-экспериментальной базы организаций и предприятий инновационного профиля. Ведь освобождаемая от налога сумма в размере 30% затрат на проведение НИОКР, подготовку и освоение новых прогрессивных технологий и видов продукции, осуществляемых за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, не включает капитальных вложений. Между тем при освоении новой продукции и технологии именно капитальные вложения составляют весьма весомую величину.

В соответствии с вышеизложенным целесообразно: ликвидировать дифференциацию налоговых ставок в зависимости от уровня рентабельности для предприятий и организаций, занимающихся преимущественно исследованиями и разработками и их внедрением в производство; освободить от налогообложения 30% прибыли, направляемой предприятиями и организациями (в том числе капитальные вложения) на проведение НИОКР, подготовку и освоение новых технологий и видов продукции, обновление основных фондов (для вузов данная льгота

должна быть увеличена); сократить налог на прибыль в размере 20—30% от расходов на профессиональную подготовку и повышение квалификации работников; отменить уплату налога вновь создаваемыми малыми предприятиями, занимающимися преимущественно исследованиями, разработанными в первые годы их функционирования, и внедрением новаций, а в последующие 2—3 года перейти на сниженную ставку налогообложения; исключить из величины налогооблагаемой прибыли ту ее часть, которая направляется предприятиями и организациями в инновационные фонды; освободить от налогообложения прибыль, инвестируемую в исследовательское оборудование, приборы, информационно-вычислительную технику, передаваемые на баланс учебных заведений и их исследовательских центров.

Необходимо также в рамках новой экспортной стратегии подготовить комплект протекционистских мер, стимулирующих экспорт результатов исследований и разработок продукции высокой степени переработки, а также импорт технических нововведений в целях повышения участия СССР в мировом предпринимательстве и торговле.

Конкуренция, как известно, является ключевым механизмом, обеспечивающим мотивацию субъектов рыночной системы к внедрению нововведений. Для нас достижение условий конкуренции, максимально иницирующей предпринимателей к НТП,— дело не столь близкого будущего. Им будут предшествовать этапы ценовой агрессии товаропроизводителя, ликвидации глубоких натурально-вещественных дисбалансов, преобразования организационно-хозяйственных структур по рыночному типу, введения в действие антимонопольного законодательства.

Однако уже сейчас конкуренция может реально стимулироваться на начальных этапах инновационного процесса, в сфере исследований и разработок. Этому в значительной степени могли бы способствовать выдача госзаказов на конкурсной основе, развитие рыночной инфраструктуры, создание при поддержке государства параллельных оргструктур негосударственных форм собственности.

Проведение подобных мер может негативно отразиться на состоянии крупных государственных НИИ, НПО, КБ, долгое время считавшихся ведущими в своих отраслях и ведомствах и обладающих высококвалифицированными кадрами, что уже наблюдается на практике. Эти организации по целому ряду факторов попадают в менее выгодные условия, чем негосударственные структуры. На наш взгляд, следует создать крупным НИИ, КБ и НПО возможности выхода из-под диктата государственных властных структур, преобразования на основе перехода к другим формам собственности. Именно применительно к большинству подобных организаций целесообразны структуры с преимущественной долей негосударственной собственности.

Наиболее опасны рыночные подходы в отношении финансирования фундаментальных исследований, позитивные результаты которых глубоки, а характер и сферы практического использования многообразны и в полной мере могут быть выявлены только с течением времени. Роль государственных органов управления применительно к фундаментальным исследованиям состоит в том, чтобы определить, какие именно проекты подлежат финансированию и в каком объеме, каковы субъекты финансирования. Помимо фундаментальных исследований, государство должно поддерживать реализацию приоритетных (с его точки зрения) направлений, прикладных исследований и разработок, а также распространение их результатов в народном хозяйстве. Спектр приоритетов у союзного, республиканских правительств, органов власти автономий, а также местных органов власти будет различен из-за высокой дифференциации технико-технологического развития союзных республик. Соответственно и источники финансирования реализации приоритетных направлений будут очень неоднородны.

Достаточно долгое время на концепцию приоритетных направлений НТП делалась ставка в том аспекте, что ее осуществление может переломить тенденцию отставания страны в техническом уровне производства, конкурентоспособности продукции. На наш взгляд, такой подход несостоятелен, поскольку государственные приоритеты — капля в море с точки зрения изменения сложившейся ситуации. Это лишь одно из направлений влияния на научно-технический прогресс. Кроме того, их реализацию сдерживают жесткие бюджетные ограничения.

Спектр приоритетов в области НТП сегодня ясен. Он включает готовый, наиболее значимый с позиции усиления конкурентоспособности и технологических усовершенствований научно-технический задел и потенциал технологий, созданный в оборонных отраслях промышленности, который может быть перенесен в гражданскую сферу. Таким образом, отбор приоритетных направлений на среднесрочную перспективу не требует проведения комплексного анализа научно-технического уровня отраслей, разработки системных прогнозов, участия в формировании приоритетов многочисленных министерств и ведомств, проведения многих других длительных и дорогостоящих мероприятий, рекомендуемых многими экономистами. Стране не по карману развитие за счет бюджетных средств новых научных направлений, осуществление капиталоемких проектов.

Прикладные исследования и разработки, соответствующие системе приоритетов, должны финансироваться государством на основе использования механизма контрактной системы. Особенность современного этапа и ряда ближайших лет будет состоять в необходимости государственной поддержки в реализации приоритетов на стадиях их практического использования в народном хозяйстве. В качестве инструмента такой поддержки может быть использована компенсация предприятиям определенной доли затрат на освоение и повышение конкурентоспособности продукции, внедрение технологий. Размер компенсационных выплат может дифференцироваться в зависимости от направления НТП. Выплаты целесообразно осуществить не на авансовой основе, а после проведения предприятиями и организациями необходимых мероприятий. Помимо этого, государство должно организовать финансирование подготовки кадров по специальностям, соответствующим приоритетам.

«А ЧТО СДЕЛАНО, ЧТОБЫ ГОСПРЕДПРИЯТИЕ РАБОТАЛО ХОРОШО?»

Опорными звеньями всего народного хозяйства являются государственные предприятия. От эффективности их работы зависит эффективность советской экономики в целом. Однако в нынешних условиях государственные предприятия оказались в сложном положении. Нарастают перебои в материально-техническом снабжении, падает загрузка производственных мощностей, участились простои трудовых коллективов, затяжные социальные конфликты. Все это с особой остротой подчеркивает необходимость реализации мер по стабилизации производства — от предприятия до народного хозяйства. Предложения по данному вопросу высказывает в публикуемой беседе Г. Г. ТОВМАСЯН, директор Подольского кабельного завода.

— По-моему, когда начинали перестройку, то не ожидали, что дело примет такой оборот и столь быстро дойдет до кризиса, а в отдельных случаях до прямого разрушения межхозяйственных и даже межреспубликанских связей. Если бы знали, предвидели это, то, наверное, осторожнее подошли бы к реформированию экономических отношений, намного вдумчивее, взвешеннее, как положено по принципу «семь раз отмерь — один раз отрежь». Как практику мне приходится все время убеждаться, что принятые и принимаемые решения зачастую идут вслед событиям, являясь реакцией на негативные последствия плохо продуманных преобразований, причем реакцией запоздалой и тоже далеко не всегда правильной. Ясно, что ни к чему хорошему это привести не может. И что больше всего удивляет: даже в том случае, когда все уже убедились в ошибочности ряда мероприятий, предпринятых в рамках нынешней экономической реформы, допущенные ошибки неохотно признаются, они даже не называются, а тем более не анализируются и своевременно не исправляются. Уверен, если бы вовремя и решительно, без оглядки на авторитеты были раскрыты допущенные ошибки и просчеты исправлены, то дело не дошло бы до такой тяжелой формы разбалансированности экономики, в какой она находится сейчас.

Не знаю, правильное оно или нет, но у меня впечатление такое, что наши управляющие сбились с верного курса. Посмотрите только, какая непоследовательность, какие шатания и колебания от одного к другому ориентиру. Сначала на самом высоком уровне раздавались предостережения против превращения рынка в главный регулятор народного хозяйства, предупреждали, что может последовать не только хаос, но и развал народного хозяйства с неминуемым социальным взрывом. Предостережения прозвучали вполне справедливые и вселили уверенность, что будет проявлена должная осмотрительность, взвешенность, продуманность относительно процессов разработки и принятия решений по реформированию экономики. Современный мир действительно стал совсем иным. Теперь рыночные регуляторы даже при капитализме уже не в состоянии нести и несут основную нагрузку по управлению техническим прогрессом, различными параметрами и пропорциями общественного производства. Ныне и в условиях капитализма они исполь-

зуются государством в упряжке с постоянно совершенствуемыми плановыми регуляторами, особенно в области распределения дефицитных ресурсов, инвестиций, создания рабочих мест. Практически во всех развитых странах действуют общенациональные, централизованные механизмы регулирования. Это мировой опыт. И когда было заявлено, что нельзя бросаться в стихию рынка, то появилась убежденность, что этот мировой опыт трезво принимается во внимание и служит основой для выбора главного направления реформы.

Но проходит время — и позиция абсолютно меняется, становится диаметрально противоположной. Теперь уже в рынке усматривается единственно возможный путь развития нашей экономики. Как можно идти против всего мирового и отечественного опыта? Кризис на дворе, а мы разрушаем систему государственного централизованного регулирования. А ведь из любого кризиса в капиталистических странах выходят с помощью усиления механизма и рычагов именно государственного управления экономикой — и путем заказов, и путем программирования и планирования и других рычагов. Мы же стараемся поступать прямо противоположным образом. Надо ли удивляться, что в результате таких мер разбалансированность и дезорганизация только нарастают?

Ясно, что административно-командный стиль руководства полностью себя исчерпал и возврата к нему быть не может. Но и стихия «вольного» рынка не создает уверенности в хозяйствовании, в техническом прогрессе. С учетом этого опыта, казалось бы, основная роль должна перейти к обновленной плановой системе, которую в первую очередь и следует реформировать, освободить от перекосов и волюнтаристических методов, в корне преобразовать, чтобы она могла справиться со своей задачей. Но вместо усиления и обновления плановой системы фактически происходит отказ от нее. Не стало перспективных народнохозяйственных планов, да нет ясности и относительно годовых; не стало контрольного соотношения между уровнем заработной платы и производительности труда, связи между доходами и конечными результатами, не стало планов прикрепления поставщиков к потребителям, не планируются ни снижение себестоимости, ни мероприятия по ее снижению. Все это резко ослабило рычаги и эффективность хозяйствования, размыло методы планового управления материально-техническим снабжением, капитальными вложениями, ценообразованием, номенклатурой производства и т. д. Вот и получается, что если раньше проблемы пусть плохо, но все равно как-то решались, то теперь произошло заторможение. И как следствие повсеместно до нулевой отметки упали плановая дисциплина, трудовая, дисциплина цен и соблюдения обязательств, ответственность кадров. Идет отток квалифицированных работников в кооперативы, многие из них не хотят работать и создавать, стремятся покупать и перепродавать. Вот в чем главный источник бедственного положения в экономике.

И когда говорят, что государственные предприятия работают все хуже и хуже, то хочется спросить: что сделано для того, чтобы они работали лучше? Ведь предприятия поставлены сейчас в такие условия хозяйствования, которые гораздо хуже прежних, «застойных». Трудно понять нынешнюю политику. Прежде всего нет стабильности, уверенности в завтрашнем дне.

А взять поставки и все материально-техническое снабжение. Тут вообще ни в чем нельзя быть уверенным. Ни на каком уровне нет обязательности и ответственности. Так, для выполнения госзаказа нам выделили фонды по импорту. Но поступлений нет. Когда я обращаюсь в бюро Совмина СССР по машиностроению, мне показывают письма зарубежных фирм, где написано, что они прекращают отгрузку пластмасс, так как им задолжали 198 млн. долл. Это в одном письме, другом,

третьем и т. д. Но мне-то что делать с этими письмами — зачитать их рабочим, которые простаивают из-за отсутствия сырья и не могут заработать на то, чтобы прокормить себя и семью? Или мы должны изготавливать продукцию по госзаказу без материалов?

А тут еще в довершение всего объявляется курс на немедленную приватизацию, включая передачу средств производства, основных фондов в частную собственность. Раньше хотя бы сопровождали разговоры о частной собственности оговоркой о непереносимом ее трудовом характере. Но сегодня об этом уже не вспоминают. Значит, допускают нетрудовую, по существу капиталистическую частную собственность? Вот вопрос, который тоже волнует и беспокоит трудящихся, вызывает напряженное отношение к таким новациям.

Нам объясняют, что это надо для «связывания» лишних денег. Но у кого они есть, эти самые лишние деньги? У рабочих их нет, тем более сегодня, когда идет спад производства и они едва сводят концы с концами, потому что не могут не только заработать столько, сколько им нужно, но и отоварить свой трудовой рубль в государственном магазине, по государственной цене. Они вынуждены идти на поклон к тому же спекулянту. Вот у кого на самом деле есть лишние деньги. Но разве приватизация «связывает» их? Совсем наоборот. Она пускает их в рост, потому что вслед за куплей основных фондов неминуема их продажа и перепродажа. Разве не будет, например, спекуляции землей, стоит только допустить частную собственность на нее? Надо быть совершенно наивным, чтобы не предвидеть этого.

Я категорически против распродажи предприятий в частные руки. И скажу почему. Кооперативы уже яснее ясного показали, чем все это обернется. С первых дней и до сих пор идут аферы, спекуляция, взвинчивание цен, перекачка безналичных денег в наличные, означающая, по существу превращение общественной собственности в частную явочным порядком. Как же должен относиться к общенародной собственности рабочий, если ее растаскивают на глазах?! У нас в Подольске кооператоры взяли из государственной кассы 72 млн. руб., а вернули только два. И это в одном городе!

Мы говорим о том, что в последние годы доходы резко обгоняют прирост товаров народного потребления и услуг, вследствие чего наблюдается прямо-таки поток инфляции. Но откуда на руках появляются все эти инфляционные миллиарды? В большей мере через кооперативы. Конечно, и государственные предприятия вносят свою лепту, хотя и не по своей вине. Не предприятия ведь виноваты, что на уровне народного хозяйства нет определенного соотношения между темпом роста доходов и реальным приростом товарной массы.

На мой взгляд, дело должно быть поставлено так: если реальная прибавка предметов народного потребления и услуг не превышает, допустим, 10 млрд. руб., то и прирост доходов во всем народном хозяйстве не должен быть выше этих 10 млрд. Но кто все это контролирует и обеспечивает? Почему получается так, что доходы растут вне всякой связи с их товарным покрытием? Это уже само по себе говорит об отсутствии должной продуманности осуществляемой реформы, о недопустимом ослаблении централизованного регулирования экономики. Нельзя было доводить до того, чтобы плановое соотношение между темпами роста заработной платы и производительности труда, установленное в целях сбалансированности доходов и расходов, перестало действовать.

— Принят президентский Указ о мерах по стабилизации хозяйственных связей. Как Вы полагаете, он позволяет решить эти вопросы?

— Во-первых, надо ясно и четко представлять себе, что стабилизация нашей экономики невозможна на основе приватизации. Это глав-

ное, из чего надо реально исходить. Тут, на мой взгляд, двух мнений быть не может. Но, к сожалению, Указ не исключает ее. Не видно из него и того, что же именно привело к дестабилизации народного хозяйства. А не зная причину болезни, трудно рассчитывать на успешное лечение. Во-вторых, Указ уже значительно запоздал. Он издан в конце сентября, а план по госзаказам надо было начинать формировать с таким расчетом, чтобы закончить проработку к исходу июня. Кроме того, этот Указ не подкреплен конкретным механизмом стабилизации. Не совсем ясно, какая роль отводится Госплану СССР, Госснабу СССР, отраслевым министерствам и ведомствам, от которых собственно и требуется наведение порядка и восстановление управляемости народным хозяйством.

Прямо противоречит мерам по стабилизации хозяйственных связей последовавший затем Указ о применении договорных цен. Понятно, что это компромиссное решение, так как вводится предельный уровень рентабельности. Но на практике оно не послужит делу стабилизации. Предельный уровень рентабельности заставит только «накручивать» материальные затраты и себестоимость продукции. И, конечно, рост цен не приостановит. На мой взгляд, в отношениях между государственными предприятиями надо вообще уйти от договорных цен, использовать только преysкуранные, усилив контроль за их обоснованностью.

Вот сейчас, например, на нас буквально давят: заключайте договора. Мы можем заключить очень много договоров с нашими потребителями, потому что кабельная продукция относится к числу очень дефицитных. В отношении сбыта у нас нет вопросов, он гарантирован. Нас тревожит материально-техническое снабжение. Его-то надо стабилизировать в первую очередь. Поставщики отказываются от заключения договора, ссылаются на то, что у них, например, пластикат по лимитам отпускается, медь — тоже, да и другие ресурсы лимитируются. Но до самого октября о своих лимитах мы ничего не знали. Их не довели до предприятий. Министерство ссылается на Госплан, что тот опоздал, а в Госплане отвечают, что передано все Госснабу и это там не успели расписать. А ведь после Госснаба еще и министерство должно иметь время, чтобы распределить фонды, и когда все это окончательно утрясется, хозяйственный год уже начнется.

И еще пример несогласованности в самих руководящих решениях. Совет Министров СССР издает постановление о переходе с 1 января 1991 г. на валютную самоокупаемость предприятия. Смысл такой: если мы приобретаем материалы за рубежом, то должны экспортировать продукцию и зарабатывать себе валюту для покрытия расходов. Разумный вроде бы подход. Но Указом предписывается сохранить хозяйственные связи. Таким образом, два этих документа вступают в противоречие: если сохранять длительные хозяйственные связи, тогда не останется продукции для продажи за рубежом, весь ее выпуск реализуется по госзаказу. В связи с этим возникает вопрос — разве нельзя урегулировать принятие решений так, чтобы они не ставили предприятия в двойственное положение.

Если исполнять первый документ, мы уже должны перейти на чисто рыночные отношения со свободной продажей продукции по рыночным ценам. Но если исполнять Указ о стабилизации хозяйственных связей, то, наоборот, надо усиливать государственное регулирование хозяйственных процессов, особенно цен и материально-технического снабжения.

— И какой, по Вашему мнению, вариант следовало бы избрать в сложившейся ситуации, чтобы действительно добиться стабилизации хозяйственных связей?

— Хочу опять подчеркнуть, что требуется такая система, при которой каждый трудовой коллектив был бы уверен в завтрашнем дне. Нужна ясность, определенность. Нельзя сидеть на двух стульях. В сложившейся ситуации надо определенно сказать, что мы не подготовлены к рынку и рынок это не панацея. И столь же определенно надо высказаться за более гибкий механизм государственного регулирования экономики. Тем более что другого сегодня нет. На мой взгляд, по крайней мере на ближайшие год-два необходимо сохранить и даже усилить плановые методы руководства, т. е. использование контрольных цифр, госзаказов, нормативов, лимитов, фондов, оптовых цен, заданий по номенклатуре, планового соотношения между темпами роста производительности труда и заработной платы и т. д. И еще очень важно внести ясность в систему доходообразования на уровне предприятия, какой она будет — планово-нормативной или рыночно-конъюнктурной. В интересах стабилизации экономики нужна планово-нормативная система формирования доходов.

— То, что Вы предлагаете, может встретить возражение, дескать, возврат назад, к директивной, жесткой, административно-командной практике. Вы не опасаетесь подобного возражения?

— Я выступаю за нормальное плановое управление экономикой и потому против его волюнтаристских и бюрократических извращений, уверен, что по крайней мере на ближайшие годы должен быть сохранен плановый механизм, плановое распределение ресурсов и продукции, по плановым оптовым ценам. Другого выхода сейчас как хозяйственник я не вижу. Иначе просто невозможно сохранить и предотвратить дальнейшего разрушения хозяйственных связей и народного хозяйства в целом. Надо быть реалистом. Мы не можем жертвовать устойчивостью и целостностью народнохозяйственного комплекса ради абстрактной рыночной идеи. Разрушать может каждый. Чтобы разрушить то, что было создано трудом предыдущих поколений, для этого много ума не надо. Любому из нас дайте право, и мы успешно и даже досрочно разрушим то, что еще осталось. А вот создать... Для этого действительно требуются и талант, и ум, и умение организовать, поднять людей на трудную созидательную работу, увлечь их, убедить и заинтересовать. И конечно, время требуется. Правда, время мы уже упустили, но все-таки надо тоже прямо и откровенно сказать, что понадобится такое-то время, чтобы создать четкий, бесперебойно действующий механизм.

Самое главное сегодня — это дисциплина: дисциплина трудовая, поставок, цен. Вот в чем весь вопрос. И если он не будет решен, положение в народном хозяйстве будет еще хуже, хотя и сегодня уже ситуация такая, что хуже некуда. В общем, нужна нормальная плановая и трудовая дисциплина.

Нынешнее положение с дисциплиной очень тревожит. Уже сегодня у нас выпуск продукции снизился до 90% от уровня 1989 г. Коллектив тот же, оборудование прежнее, договора с потребителями заключены, а вот материально-техническое снабжение лихорадит. Недостает материалов и сырья. Естественно, резко возрос простой производственных мощностей, и не потому, что нет потребности в нашей продукции или люди не хотят работать, а только из-за дезорганизации материально-технического снабжения. За срыв договоров мы выплачиваем штрафы, снижаются фонды экономического стимулирования, заработную плату не можем поддерживать на прежнем уровне. Есть коллективы, которые бастуют, из-за чего страдают и они сами, и государство. На нашем заводе, наоборот, коллектив хочет работать, но дезорганизация не дает ему возможность нормально работать. Мы не хотим бастовать, мы хотим работать — так дайте нам такую возможность! У кооператоров почему-то аналогичные материалы и ресурсы есть, а государственные предприятия сидят на голодном пайке.

Говорят, надо броситься в воду и учиться плавать, но весь вопрос: куда плыть и не утонем ли, пока учимся плавать? Сегодня уповают на рынок, но где его инфраструктура, где информация о том, кому и что надо, по каким ценам, в каком объеме, в какие сроки и т. д. Раньше такого рода информацию доводили Госплан, Госснаб, министерства, а теперь ее нет.

Насколько я знаю, когда в капиталистической стране появляется дефицит, государство берет в свои руки функцию распределения или его регулирование и не выпускает до тех пор, пока не отпадет проблема. А у нас со ссылкой на капиталистический мир делается совсем наоборот. Мы отдаем рынку регулирование процессов в условиях острейшего дефицита почти всех ресурсов. Главное в этом деле — цены. Они же могут разорить любое предприятие. Дефицит же только разрастается, при этом масса продукции на единицу дефицитного ресурса сокращается. Усиливается спекуляция, способствующая искусственному усилению дефицита, ажиотажному спросу не только в розничной, но и в оптовой торговле. Отсюда, между прочим, рост складских запасов и издержек по их хранению. Общество несет прямые потери оттого, что выпустило из рук распределение ресурсов и утратило контроль за ним, предоставив его на волю рынка. И надо соразмерить, что мы приобретаем от рыночной свободы, а что теряем. Потери значительно превышают выгоды от такой «свободы». И ссылки на капиталистическую действительность малоубедительны. И там разные страны по-разному живут. А наиболее развитые шли к своему уровню многими десятилетиями, пользуясь дешевыми ресурсами других стран.

Нам сегодня уже нельзя лишь констатировать провалы, надо немедленно принимать решительные меры по восстановлению планового распределения ресурсов и материально-технического снабжения, гарантированного по уровню, ценам, номенклатуре. Нужно разумно использовать и обоснованное плановое задание по производству, и фонды, и лимиты, и нормы расхода сырья и материалов, топлива, энергии. Механизм централизованного распределения важнейших ресурсов должен работать — то ли через Госплан, Госснаб, то ли через другие органы, но он должен работать.

А сегодня каждый из нас приходит на работу и не знает, что будет к вечеру. Работать почти невозможно. Впечатление такое, будто «светлое будущее» видят теперь только в кооперативах, а государственные предприятия ставят в безвыходное положение. Это действует разлагающе на коллективы. Люди ведь, которые остались на предприятиях, все видят и понимают, кому отдается предпочтение, в пользу кого складываются условия хозяйствования. Сегодня, на мой взгляд, происходит самый настоящий подрыв государственной промышленности. Это действует на психологию человека. Когда в трудовых коллективах видят, что кто-то работает только на перепродаже и получает во много раз больше, чем они, которые производят продукцию, то в таких условиях вообще не приходится говорить об усилении заинтересованности людей и повышении трудовой отдаче. У кооператоров, говорят, производительность труда выше. По перепродаже это может быть и так, а по производству — нет. Разве себестоимость у них ниже, чем на государственных предприятиях? Ничего подобного, на эту сторону вообще никто не обращает внимания. Не впряглись кооперативы и в НТП. Так что же получила страна — новый тип производителей?

И самое прискорбное, что все решения, все постановления, все законы принимаются от имени народа и со ссылкой на интересы народа. Но разве заинтересован народ, чтобы трудоспособные люди становились взяточниками, вымогателями, иждивенцами? И сколько времени мы говорим о референдуме, но не беремся проводить его. С народом не

советуются, но выступают от имени народа. Не потому ли принимаемые решения зачастую не воспринимаются трудовыми коллективами?

— Какие, на Ваш взгляд, дополнительные меры нужны, чтобы быстрее стабилизировать обстановку?

— Сейчас положение столь же тяжелое, как и во второй половине 1941 г. Значит, и действовать надо столь же решительно и энергично, как и тогда. Следует установить строгий поквартальный контроль за ходом выполнения годового народнохозяйственного плана по номенклатуре, темпам, срокам, дисциплине цен и поставок, ввести жесткую персональную ответственность всех кадров, от рабочего до министра. Надо выявить и без колебаний устранить все, что дестабилизирует хозяйственные связи, мешает созданию нормальных условий для высокопроизводительного труда на государственных предприятиях.

И здесь хотелось бы еще раз привлечь внимание к договорным ценам и кооперативам при предприятиях. На мой взгляд, допущение и тех и других явилось серьезным дестабилизирующим фактором. Многие выступают за договорные цены, но мы видим, как они вызывают и подталкивают к росту затрат, к нарушениям договорной дисциплины: ведь у поставщика появился соблазн отгружать продукцию не туда, где она нужнее, а тому, кто способен перекупить ее у планового потребителя, заплатив больше. Вот что позволяет рвать уже сложившиеся прочные связи, не считаясь ни с дисциплиной, ни с порядком. Договорные цены нас просто разорят, поскольку на их повышение в одном месте в ответ следует их накручивание в другом. И каждый раз — в ущерб налаженным хозяйственным связям.

А тут еще кооперативы при предприятиях помогают взвинчивать цены. В результате растут и неустойчивость хозяйственных связей, и разрыв между деньгами и товарами. Надо признать, что сегодня возник дисбаланс интересов различных социальных слоев. Причем такой, что он уже не исчерпывается перепадом в доходах и заработках. Различие коснулось социального положения людей, и это сказывается на их интересах и отношении к труду сильнее, чем уровень заработной платы.

В интересах стабилизации, на мой взгляд, надо подумать и, может, отказаться от применения договорных цен между государственными предприятиями. Мера эта, возможно, непопулярная, но, уверен, совершенно необходимая. Особенно для организации устойчивого материально-технического снабжения. И вообще надо иметь в виду следующее: при договорных ценах себестоимость не снизить, а ведь ее снижение — это главный показатель оздоровления экономики. По тем же соображениям считаю, что необходимо отменить решение, которым допущено создание кооперативов при государственных предприятиях. Это позволит пресечь перекачку безличных денежных средств в наличные, послужит оздоровлению финансовой ситуации, повышению дисциплины и ответственности на уровне предприятий. Такие, на мой взгляд, требуются дополнительные меры по стабилизации нашей экономики.

В общем, сейчас надо восстановить то, что разрушено, или создать прогрессивный механизм, который может работать уже сегодня.

Беседу вел С. Губанов

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ И ПЕРЕХОД К РЫНКУ

Переход советской экономики на рыночные рельсы резко высветил те негативные явления, которые сложились в ней задолго до этого: несбалансированность, слабую мотивацию, низкие темпы НТП, инфляцию и т. д. Более того, он породил и новые отрицательные процессы, прежде всего нарушил установившиеся хозяйственные связи, что усугубило и без того сложную обстановку в стране. «Виноват», конечно, не переход к рынку, а средства и методы, которые при этом используются. Но как найти оптимальный вариант? Ответ на данный и сопутствующие ему вопросы сейчас ищут многие специалисты на самых разных уровнях хозяйствования. Мы попросили изложить свою точку зрения представителей руководства одного из крупнейших машиностроительных предприятий страны — производственного объединения «Брянский машиностроительный завод»: заместителя генерального директора по экономическим вопросам — КАПУСТИНА АЛЕКСЕЯ ЯКОВЛЕВИЧА и заместителя генерального директора по коммерческим вопросам — ФОМИЧЕВА НИКОЛАЯ ИВАНОВИЧА.

— Кризисные явления в экономике, к сожалению, нарастают. Об этом свидетельствуют данные Госкомстата СССР о выполнении планов за 9 месяцев текущего года. Одна из главных причин такого положения — нарушение хозяйственных связей. Как это сказывается на вашем объединении?

— А. Я. Нарушение хозяйственных связей серьезно влияет на результаты работы нашего коллектива. В основном это связано с недопоставками сырья, материалов и комплектующих. Так, из-за необеспеченности материалами и комплектующими объединение за 9 месяцев текущего года недодало товарной продукции на 8 млн. руб. (дизели 10-Д-100, вагоны, тепловозы и передвижные дизельные электростанции). Естественно, сорван план по реализации и прибыли, что повлекло за собой снижение фонда материального поощрения. Сегодня объединение находится в такой финансовой ситуации, когда у него на четвертый квартал почти полностью отсутствуют фонды экономического стимулирования, а фонд заработной платы на пределе. В случае дальнейших провалов в октябре — декабре мы окажемся не обеспеченными плановыми фондами заработной платы и материального поощрения, что, безусловно, отразится на коллективе, его кадровом составе.

Неустойчивость положения уже начала сказываться. Так, в текущем году произошло сокращение численности инженерно-технических работников, пусть и небольшое — всего 54 чел. (из 4821 чел.), но оно может оказаться первым звонком по оттоку квалифицированных кадров. Ведь кругом открылось столько кооперативов, совместных предприятий и т. д. Там оплата, как правило, значительно выше, а причиной отмеченного сокращения численности ИТР, на мой взгляд, как раз и послужило снижение заработной платы и отсутствие перспектив ее роста (средняя заработная плата инженерно-технического работника за прошедшие 9 месяцев составила 242,3 руб. против 249,6 руб. в прошлом году).

Надо сказать, что в ухудшении дел с оплатой труда и формированием фондов стимулирования виновато не только невыполнение плана по выпуску товарной продукции. Виноваты и те нововведения в хозяйственной практике, которые внедряются в последнее время. Они не до конца продуманы, часто противоречат друг другу, нарушают старые связи и наносят немалый ущерб предприятиям. Вот пример. Раньше за

поставку на экспорт наше объединение имело солидные отчисления в фонд материального поощрения — около 1,5 млн. руб. С 1 января 1990 г. Минфин СССР принял решение резко их уменьшить — в текущем году они должны составить только 160 тыс. руб., т. е. коллектив теряет более 1,3 млн. руб. фонда материального поощрения. Кроме того, Минфин СССР изменил положение о начислении ФМП за счет надбавок за Знак качества. Здесь мы потеряли еще около 900 тыс. руб.

Если посмотреть за 9 месяцев текущего года на фонд материального поощрения, образуемый из прибыли, в целом, то кажется, что положение складывается нормально: он начислен в размере прошлого года. Но вот его составляющие по отмеченным направлениям резко сократились, что и послужило причиной сдерживания заработной платы ИТР и ухода некоторых из них с предприятия. Уход специалистов, особенно мастеров и конструкторов, не может не тревожить руководство и общественные организации. Но при той неопределенности, которая сопутствует переходу на рыночные отношения, нам пока не удалось найти приемлемых путей решения данной проблемы.

— **Н. И.** Действительно, в последнее время положение с материально-техническим снабжением ухудшилось. Но критическим для нашего коллектива оно стало только в нынешнем году, причем уже на стадии установления плановых заданий и заключения договоров. Задания на 1990 г. для нас не были в полном объеме сбалансированы с материально-техническими ресурсами, в том числе и по товарам народного потребления. А ведь, если помните, в 1989 г., когда в стране резко обострилась проблема товарного покрытия денежных доходов населения и многим промышленным предприятиям и объединениям, в том числе нашему, установили повышенные задания по данной продукции (точнее сказать — повышенный объем госзаказа; для БМЗ прирост к 1989 г. составил 62%), то обещали их полное материальное обеспечение.

Увы, все это оказалось словами. Так, для нашего коллектива обеспеченность госзаказа 1990 г. по металлопрокату составила 80%, по трубам — 72, по алюминиевому прокату — 89%. Но самым сложным оказался вопрос снабжения пиломатериалами. При потребности для выполнения плана в 28 400 м³ (в основном для производства изотермических вагонов, а они все до единого вошли в госзаказ) объединению был выделен лимит в 26 910 м³, а принято к поставке всего 22 000 м³, т. е. 77% потребности. Но это были только наметки, фактическое положение складывается еще хуже. На запланированный небаланс пиломатериалов наложилось и их недополучение — за 9 месяцев около 5 тыс. м³ — от основных поставщиков из Иркутской, Свердловской и Кировской обл. В результате из-за недостатка пиломатериалов мы не смогли выполнить задание 9 месяцев по поставке МПС изотермических вагонов.

Вообще дисциплина поставок в последнее время ухудшилась. Сказывается как экономическая неопределенность, так и политическая нестабильность. Отсюда цепочки разорванных хозяйственных связей. Например, в 1989 г. Ереванское ПО «Армэлектромаш» не поставило Токмакскому ПО «Юждизельмаш» генераторы, те, уже в текущем году, нам — дизель-генераторы на рефрижераторные секции. Вот и еще одна причина невыполнения нашим коллективом задания по этой позиции. По госзаказу мы делаем секции по пять вагонов. Но без дизель-генератора были вынуждены перейти на изготовление одиночных вагонов-холодильников, а их у нас в плане нет, что породило новую для объединения проблему — реализации продукции. До этого практически вся наша продукция была заказной, строго лимитируемой. Мы получали на нее лимиты, заключали договора, по которым осуществляли поставку.

Вот какой была проблема сбыта. А тут приходится самим искать покупателя.

— **А. Я.** Надо сказать, что практически все принимаемые в настоящее время меры по изменению экономической ситуации в стране натыкаются, как на непреодолимую стену, на проблему материально-технического обеспечения производства. Так, наше объединение на 9 месяцев текущего года было обеспечено пиломатериалами лишь на 80% принятой потребности. Или возьмем электрооборудование для производства тепловозов (изготавливает Харьковское НПО «Электротяжмаш»), его поставлено только 77% количества, зафиксированного договором.

Что влекут такие недопоставки? Во-первых, мы недодаем нужную народному хозяйству продукцию. Правда, чтобы спасти положение, коллектив предпринимает определенные усилия. Например, как уже говорил Николай Иванович, вместо рефрижераторных секций мы стали выпускать индивидуальные холодильные вагоны. Но ведь и их без ресурсов, в частности без пиломатериалов, не сделаешь. Во-вторых, ухудшается финансовое и экономическое положение. Себестоимость увеличивается, прибыль падает, фонды сокращаются. Тем самым уменьшаются возможности для научно-технического и социального развития. В-третьих, это сказывается на моральном климате. Недостаточный рост (а по отдельным категориям персонала — падение) заработной платы и премий, неритмичная загрузка, вынужденное занятие несвойственной работой и т. д. вызывают у людей неуверенность в завтрашнем дне. В результате они начинают искать иные места для приложения своих рук и умственных способностей (или подумывают об этом).

К тому же хочется отметить, что временная (на период отсутствия основной работы) переориентация тех или иных производств, цехов или участков для нашего объединения малопримлема. Такие попытки предпринимаются нами не от хорошей жизни, но должного эффекта не дают, поскольку оборудование в основном специализированное. Относительно удачные решения, вроде выпуска индивидуальных холодильных вагонов вместо рефрижераторных секций, редки. Менее эффективными оказались попытки выпускать в тепловозном производстве в моменты простоев запасные части и нестандартное оборудование для предприятий Брянской обл.

— **Вы** отмечали, что трудности с материально-техническим обеспечением производственной программы нынешнего года были заложены еще при составлении плана и заключении договоров. Нельзя ли подробнее рассказать о договорной кампании?

— **Н. И.** Договорная кампания на 1990 г. проходила как и всегда. Те изменения, которые в нее были внесены, затронули наш коллектив незначительно. Тогда снабжение по ряду материалов и комплектующих, в основном по тем, которые не были в дефиците, перевели на оптовую торговлю (всего около 20% необходимых материальных ресурсов). Трудности появились лишь со снабжением подшипниками и авиапроводами, которые оказались вдруг дефицитными. Наши специалисты, да и сам я, предпринимали немало усилий для решения данных вопросов, но, увы, не всегда успешно. Вообще, на мой взгляд, снабжение остродефицитными товарами нельзя переводить на прямые связи и оптовую торговлю. В целом же кампания прошла нормально, и объединение уже к началу октября прошлого года фактически завершило подписание договоров как с поставщиками, так и с потребителями.

Единственное, что осложнило нам прошлогоднюю договорную кампанию, — реорганизации в системе Госснаб СССР, а именно переход от существовавших территориальных управлений по ряду областей к областным. Это привело к некоторому нарушению хозяйственных

связей (возможно, временному) и потребовало одномоментного привлечения большого числа специалистов, к чему, на мой взгляд, Госснаб оказался не готов. В результате качество работы при переходе к новой структуре ухудшилось.

Скажем, раньше объединение обслуживалось Приокским теруправлением, действовавшим на территории четырех областей: Брянской, Орловской, Тульской и Калужской. И у нас не было особых проблем со снабжением материальными ресурсами: чего не оказывалось на Брянской базе, поставлялось с других подчиненных ему баз. Управление имело возможность для маневра и работало достаточно квалифицированно. Более того, с ним мы заключили договор на комплексное гарантированное материально-техническое обеспечение. Его суть заключалась в том, что в случае задержки поставок сырья и материалов от прямых поставщиков управление выдавало их из своих запасов с последующим возмещением. Это значительно упрощало жизнь нашему коллективу, делало более стабильным обеспечение производственных процессов.

Вновь созданное областное территориальное управление отказалось от такой практики. Зачем им подобные договора, ведь это дополнительная работа и ответственность. Они вообще не хотят и не несут практически никакой экономической ответственности. Система сейчас построена так. Областное теруправление обеспечило нам на 1990 г. поставки по позициям, которые через них проходили, на уровне прошлого года, а рост — уже проблема объединения. Но как нам этим заниматься? Ведь предприятия-изготовители не знают нашего объединения, они знают получателя — Брянскглавснаб. Как видите, проявляется равнодушие к интересам клиентов. Зачем такие структуры нужны? И я, и другие специалисты-хозяйственники высказывали свои претензии и предложения старым и новым руководителям Госснаба СССР во время их приездов в область. Но воз, как говорится, и ныне там.

— **Как складывается положение с проведением договорной кампании на 1991 г.? Что мешает?**

— **Н. И.** Что касается следующего года. По состоянию на 16 октября мы заключили с поставщиками всего 207 из 807 договоров. А ведь договорную кампанию должны были завершить к 1 октября (так всегда было раньше). По лесоматериалам из 44 договоров не заключен ни один, по металлопрокату — 13 из 241. Я привел в качестве примера два основных вида потребляемой объединением продукции (по другим видам положение аналогичное). По ним нам поставщики говорят: «Получите лимиты, и тогда договора будут заключены». К сожалению, лимитов у нас пока нет и не знаем, когда их получим (но знаем, что 77—82% металлопроката попало в госзаказ). Когда же получим лимиты, то надо еще время, чтобы заключить договора, а его практически не остается. Скажем, с металлургами по условиям поставки мы должны заключить договора за 45 дней до начала планируемого периода. Затяжка этой работы может привести к срыву снабжения БМЗ металлопрокатом да и другими материальными ресурсами в первом квартале 1991 г.

Говоря о нашей продукции, надо отметить, что по предварительным данным, которые мы имеем, — 50% ее попало в госзаказ. Это вагоны, дизеля, рельсо-шлифовальные комплексы и примерно на 5 млн. руб. товаров народного потребления. Здесь самое трудное для объединения, что в госзаказ из товаров народного потребления не попали два наиболее металлоемких изделия: отопительные котлы КСТГ-10 и газовые баллоны, а они пользуются огромным спросом и являются ведущими по данному направлению нашей продукции. Всего на эту группу товаров идет 23 тыс. т металлопроката и в основном на два названных изделия. Следовательно, объединению в будущем году, прежде всего возглавляемой мной службе, придется решать сложнейшую проблему снабжения металлопрокатом и другими материалами.

С металлопрокатом у объединения есть еще одна серьезная трудность поставки импортных материалов и комплектующих. В частности, на 1990 г. нам выдали наряд на получение 1470 т тонколистовой (1 мм) стали из Югославии и 190 тыс. т тонкостенных бесшовных труб из ФРГ. Эти поставки должны осуществляться через объединение «Промсырье-импорт» и «Снабимпорт». Но пока поступления материалов нет.

— С чем это связано?

— Н. И. Нам говорят, что нет валюты для расчета. Правда, само объединение платит рублями, а уже «Снабимпорт» — валютой. Получение же и распределение подобной продукции идет через «Промсырье-импорт». Предприятиям (объединениям)-получателям выделяются лимиты. Такие лимиты на 1990 г. выданы и БМЗ. Срыв в поставках данных материалов сильно сказывается на выполнении наших плановых заданий по многим изделиям. Так, тонкостенная сталь идет и на тепловозы, и на вагоны, и на котлы. Конечно, нами предпринимаются попытки как-то решить проблему и найти заменители.

— Что еще осложняет заключение договоров с поставщиками?

— А. Я. Проведению нынешней договорной кампании мешает прежде всего отсутствие цен. Президентский Указ по данному поводу вышел только 5 октября. Обычно к этому времени мы уже успевали заключить договора более чем с 95% своих партнеров, выдать планы производства и рассчитать всю свою «экономику» на следующий год. И это не представляло больших трудностей, ведь цены устанавливались централизованно практически на всю продукцию и были известны, как и внутренние возможности, заранее.

Теперь ситуация значительно усложнилась и из-за отсутствия цен мы фактически (как говорится, вплотную, конкретно) еще не приступали к подписанию договоров. Выход президентского Указа тоже пока мало повлиял на обстановку. В нем записано: «В течение десяти дней определить перечень сырья и материалов, на которые будут фиксированы цены, определить порядок исчисления предельного уровня рентабельности». Десять дней истекло, а данные меры не реализованы. Это все сдерживает формирование наших планов и заключение договоров с поставщиками.

— А как обстоят дела с заключением договоров с потребителями вашей продукции?

— Н. И. Как поставщики мы тоже приступили к договорной кампании на 1991 г. Надо сказать, что до настоящего времени мы с этой работой не спешили. До Указа Президента ведь не было никакой ясности, как работать заводам в следующем году. Все говорят: продавайте и покупайте. И в то же время говорят: будет госзаказ. После выхода Указа появился ориентировочный госзаказ. Теперь мы примерно знаем, какие изделия войдут в госзаказ, а какие мы сможем реализовывать по прямым связям. Хочу напомнить порядок — на продукцию, вошедшую в госзаказ, выдаются лимиты с указанием ее получателя.

На сегодня объединением заключено договоров на поставку продукции на 75 млн. руб. из приблизительно 330 млн. планируемых к производству. Остальные договора находятся в оформлении. Это во многом связано с тем, что пока нет соответствующих лимитов на госзаказ. По мере их поступления, а данная работа теперь пошла, договора будут оформляться быстро. Буквально вчера мы получили лимит на тепловозы — все они отданы МПС — и теперь с данным министерством будет заключен договор.

— А в лимите и цена указывается?

— Н. И. Нет, цена указывается в договоре, но она у нас практически на все изделия, в том числе и на товары народного потребления, не договорная, а прейскурантная.

— **А. Я.** В этом смысле для нашего и подобных ему объединений проблема будет заключаться в том, чтобы цены на сырье, материалы и комплектующие в той их части, когда они устанавливаются на основе договоров, не «съели» заложенную в прејскурантную цену прибыль.

Скажем, трудной в нынешней ситуации для объединения оказалась проблема заключения экспортных контрактов. Сейчас у нас около 15—17% продукции идет за границу. Неразбериха с ценами на отечественные сырье, материалы и комплектующие (неопределенность их на сегодняшний момент, необоснованный рост, чему уже есть примеры), а также с условиями внешнеэкономической деятельности осложняют жизнь нашего коллектива. Действительно, зарубежных партнеров не интересуют наши издержки, наши внутренние цены. Для них есть иные эталоны: мировые цены и сертификаты качества. Мы же, заключив экспортные договора и попав в зону неблагоприятных ценовых изменений внутри страны, окажемся без вины виноватыми. Этим же грозят и некоторые не до конца продуманные новации во внешнеэкономической деятельности.

Кроме того, формирование экономических показателей на следующий год всю нашу экономическую работу в этом плане сдерживает так называемый республиканский (региональный) хозрасчет, то, что в объективно верной идее экономической самостоятельности связано с сепаратистскими тенденциями. Именно отсюда, на мой взгляд, и вытекает стремление к необоснованному повышению цен у представителей Прибалтики, Белоруссии, некоторых регионов России и т. д. Сейчас, правда, цены 1991 г. сформированы, выпущены прејскуранты, таким образом, хозяйственникам есть на что ориентироваться. Но уже имеется немало примеров, когда поставщики сырья, материалов и комплектующих при заключении договоров с нами пытаются завязать цены по сравнению с прејскурантом в несколько раз. На что ориентируются те или иные территории, республики при установлении подобных цен, нам неизвестно, да это и неважно. Важно то, что мы с ними имеем хозяйственные связи и в этой ситуации продукция объединения становится менее рентабельной, а то и убыточной, ведь мы-то не можем превысить прејскурантную цену на нее.

— **Что еще в данной сфере мешает вам нормально работать?**

— **А. Я.** Нынешнюю критическую ситуацию в отечественной экономике усугубляют действия тех хозяйственников, которые пытаются использовать монопольное положение своих предприятий и переложить свои трудности на партнеров. Такие хозяйственники выполнение договорных обязательств обуславливают дополнительными требованиями: оплатой в валюте, начислением фонда материального поощрения, осуществлением каких-то работ и т. д. Все это есть проявления своего рода «экономического рэкета». Мы тоже с этим столкнулись. Объединению пришлось часть пиломатериалов выкупать за валюту, ибо другого выхода не было. Еще пример. Таганрогское ПО «Красный котельщик» поставляет нам баллоны пускового воздуха для судовых дизелей. На 1991 г. они, кроме повышения цены на свою продукцию, требуют перечисления по договору 22,5 тыс. руб. в фонды экономического стимулирования. Это, конечно, проще, чем навести у себя порядок, добиться снижения себестоимости и создать эти фонды собственными усилиями.

Некоторые предприятия пытаются убытки, нанесенные им поставщиками (причем нередко согласованные), переложить на плечи партнеров, следующих за ними в технологической цепочке на пути к конечной продукции. И поскольку по многим видам продукции мы крайние, нам зачастую здорово достается. Приведу в качестве примера телеграмму, полученную с Кременчугского вагоностроительного завода: «В связи с вашим отказом по доплате к цене тележки на 98 руб. на возмещение

удорожания буксы Бежецкого стальзавода отгрузка тележек прекращена». Категорично и ясно. Хотя имеется договор на поставку, но для кременчугского поставщика это ничто. Они в результате действия Бежецкого стальзавода потерпели убытки, а перекрыть их должны мы. Это настоящее безобразие, но действенные меры принять в нынешней ситуации трудно. Они сегодня монополисты. И, если мы не согласимся, то тележки не получим. А дело не ждет, пока мы доберемся до арбитража и он рассмотрит данный спор. Ведь не выпустим же мы вагоны без тележек.

— **Переход советской экономики на рыночные отношения означает для вашего объединения и то, что теперь часть продукции будет реализовываться напрямую. Вы к этому готовы?**

— **Н. И.** Что касается реализации продукции по прямым связям, то ранее у нас такой проблемы никогда не существовало. Практически вся продукция была строго лимитированной, заказной. Мы только ее производили, а распределяли за нас другие: в министерстве, Госплане, Госснабе. Впервые с данной проблемой мы столкнулись, как я уже говорил, при осуществлении производственной программы этого года из-за вынужденного выпуска отдельных вагонов-холодильников вместо рефрижераторных секций. Для их продажи мы провели небольшую рекламную акцию: дали информацию в одной из телепрограмм. Теперь мы обеспечены заказом (но не государственным) на эту продукцию минимум на три года.

В предстоящем году только часть продукции объединения войдет в госзаказ. Значит, нам предстоит провести работу, с одной стороны, по материально-техническому обеспечению остальных изделий, а с другой — по их реализации. Вся эта работа будет вестись уже на основании прямых связей, оптовой торговли. В общем, это шаг в рынок.

Но в нынешних условиях, когда многие товары в дефиците, а большинство производителей является монополистами, этот шаг имеет специфическую окраску — натурального обмена. Скажем, приезжает ко мне покупатель — ему нужен один изотермический вагон. Я знаю, что взять такой вагон, кроме как у нас, нигде, и диктую свои условия. Но этот диктат вынужденный, ведь для изготовления того же вагона объединению требуются пиломатериалы, металлоконструкции и т. д. Получить же их наш коллектив может, отдав что-то в обмен, опять же отдав в натуре, а не деньгами, хотя рубли и служат оценочным ориентиром. И только тогда, когда общество сумеет преодолеть натуральный характер обмена, рынок станет действительно рынком.

— **Николай Иванович, как отразится переход на рыночные отношения на деятельности подчиненной вам службы?**

— **Н. И.** Развитие рыночных отношений потребует изменения многих хозяйственных функций, в том числе выполняемых снабженческо-сбытовыми подразделениями промышленных предприятий. Более того, этого требует и сегодняшняя ситуация. Сейчас коммерческие работники должны стремиться продать продукцию как можно эффективнее, но не в чисто денежном варианте, а с натуральным покрытием. Однако думается, что такой период не будет длительным. Наступление рынка вызовет смещение функций (и соответственно структурную перестройку) в сторону появления и усиления подразделений коммерческой информации, маркетинга и рекламы. В целом мы наметили создать коммерческий центр.

Пока мы к этому не готовы. По всей видимости, придется набирать новых людей или переучивать уже работающих. К тому же существенные изменения будут обусловлены компьютеризацией нашей деятельности (а она неизбежна), внедрением новейших средств связи. Новой службе предстоит заниматься не только текущими вопросами, но и

перспективой. Именно отсюда должен идти импульс к конструкторам и хозяйственникам о необходимости изменений номенклатуры и качества продукции.

— **Что, по вашему мнению, ожидает коллектив БМЗ (других промышленных объединений) при функционировании в условиях рынка?**

— **А. Я.** Ответ на данный вопрос позвольте начать несколько изда-лека. Сегодня многие говорят, что рынок, рыночные отношения, к кото-рым страна переходит, сбалансирует все взаимосвязи: и между пред-приятиями, и между предприятиями и центром, и между отдельными территориями, и между территориями (областями, республиками) и центром. Но это вряд ли произойдет, скорее дисбаланс усилится. Поче-му я так думаю? Дело в том, что уже существующие и только принимае-мые законы, указы, постановления и т. п. довольно существенно проти-воречат друг другу. А главное, они фактически повсеместно не выпол-няются. Переход же к рынку невозможен без соблюдения хозяйственно-го законодательства.

Кроме того, следует учитывать, что отход от командно-административных методов (системы) не может быть полным и должен осуществ-ляться постепенно по мере накопления опыта, насыщения рынка теми или иными ресурсами и товарами. Только преодоление дефицита, моно-полизма и других негативных явлений позволит вводить свободные цены, прямые связи и т. д., хотя конкретный механизм может быть разным. Вступление в рынок сейчас, когда экономика отягощена как названны-ми, так и многими другими отрицательными моментами, приведет лишь к резкому взвинчиванию цен без роста объема производства. Кстати, это уже происходит. Прибыль на предприятиях за 9 месяцев нынешнего года, как свидетельствует статистика, значительно выросла, а натуры не прибавилось, более того, ее объемы по отдельным видам продукции даже резко упали.

В подобных условиях, как мне кажется, больше всего пострадают коллективы, подобные БМЗ, т. е. предприятия, выпускающие конечную продукцию, на которую им установлены жесткие прејскурантные цены. Для того, чтобы поднять цены (поступить так, как делают предприятия, производящие сырье и комплектующие), нам необходимо постоянно совершенствовать свои изделия, улучшать их качественные параметры. Только тогда потребитель согласится с этим.

Надо сказать, что коллективы, идущие на неоправданный рост цен на свою продукцию, только на первый взгляд оказываются в выигрыше. Ведь, допустив такое перераспределение средств, они нарушат необхо-димые хозяйственные связи, вызовут встречный рост цен на ту продук-цию, которую они потребляют, породят дефицит и т. д. Ударит это и по отдельным членам таких коллективов, поскольку товарное покрытие заработанных средств ухудшится.

— **Готов ли коллектив БМЗ к рынку?**

— **А. Я.** Ответить на данный вопрос однозначно невозможно. С од-ной стороны, Брянскому машиностроительному заводу в первое время придется проще, чем многим другим предприятиям, ведь на всю нашу продукцию имеется устойчивый спрос. С другой стороны, существует немало негативных моментов. К уже отмеченным назову еще отсутствие четкого представления у членов коллектива, что же нас ждет, а также психологическую неготовность к работе и жизни в условиях рынка. Поэтому всем нам, всем советским людям предстоит многому учиться заново. И много трудиться, ибо только труд создает и материальное, и духовное богатство.

Беседу вел В. Козлов

БЕЗ ДОГОВОРНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДЕФИЦИТ НЕ ПРЕОДОЛЕТЬ

Товаров в магазинах нет, хотя планы по товарообороту выполняются и даже перевыполняются; не уменьшается, если судить по данным Госкомстата СССР, и выпуск многих товаров народного потребления в натуре. Практически полностью исчезли из продажи ткани, которых еще два года назад было в изобилии и по ассортименту, и по количеству. С обувью у нас всегда были трудности. Год назад в журнале «Плановое хозяйство» был организован «круглый стол», на котором обсуждались проблемы производства обуви. Его участники сошлись в мнении, что с 1993 г. спрос на обувь будет полностью удовлетворяться, а на детскую обувь — еще раньше. Но на самом деле положение еще более ухудшилось.

Что же происходит с выпуском товаров народного потребления, каковы перспективы? На эти вопросы мы попросили ответить начальников плановых отделов Московского ордена Ленина шелкового комбината им. П. П. Щербакова **Н. Я. ЯРОВЕНКО** и Московского промышленно-торгового обувного объединения «Заря» **Г. А. АБРАШИНУ**.

— **Как выполняются планы по выпуску в этом году?**

— **Г. А. Абрашина.** Из года в год план производства у нас увеличивается. В этом году он составляет 29,6 млн. пар обуви, что, кстати, выше контрольных цифр, а в 1989 г. — 28,9 млн. пар. В розничных ценах это соответственно 452 млн. руб. и 432 млн. руб. В натуральных показателях выпуск увеличился на 2,3%, а в стоимостных — на 4,7%. Произошло это в основном за счет изменения структуры производства — больше стали производить хромовой и модельной обуви. За 9 месяцев 1990 г. план выполнен на 101%, сверх плана выпущено 247 тыс. пар обуви. Все заключенные с торговлей договоры выполнены.

Предприятия нашего объединения расположены в Москве и Тульской обл. Продукция четырех московских предприятий реализуется в основном в столице — здесь у нас есть четыре фирменных магазина, открывается еще два, обувь поступает и в нефирменные магазины. Предприятия Тульской обл. реализуют свою продукцию на республиканских ярмарках по разнарядке Рособувьторга. Несмотря на то, что поставки в торговлю у нас очень значительны, срывов за последние годы никогда не бывало, спрос на продукцию не уменьшается. По имеющимся у нас данным, завоз в фирменный магазин очередной партии обуви раскупается за два часа, люди занимают очередь задолго до открытия магазина, а на периферии — чуть ли не с ночи. А ведь еще в 1986 г. у нас были даже трудности с реализацией продукции, хотя объем выпуска был меньше. Например, летом не раскупались утепленные сапоги, нам приходилось срочно менять структуру выпуска. Сейчас покупают все и во всякое время года.

— **Н. Я. Яровенко.** У нас в этом году план был составлен на уровне прошлого года. Объем производства 165 млн. руб. в розничных ценах, 80% продукции мы поставляем промышленным предприятиям и 20% — в розничную торговлю (это примерно 2,5 млн. м). Увеличение выпуска не предусматривалось, потому что в настоящее время идет техническое перевооружение производства. Устанавливается новое импортное оборудование на сумму 22 млн. руб. Правда, министерство обещало осуществить это переоборудование еще в прошлой пятилетке, но выделили нам соответствующие фонды только в 1989 г. Закончим эту работу, очевидно, в начале 1991 г.

За девять месяцев этого года план по выпуску суровых тканей выполнен на 87,5%, по выпуску товаров народного потребления в розничных ценах — на 85,5%. Соответственно не выполнен и план в ценах договоров за девять месяцев (98,2%).

Основная причина этого — нехватка сырья. План 1990 г. обеспечен сырьем лишь на 81%. Отделочные комбинаты нашей отрасли, наши поставщики сырья и суровья, красителей и текстильно-вспомогательных

веществ, с которыми у нас существуют многолетние длительные хозяйственные связи и которые примерно на 80% обеспечивают наши потребности в производстве тканей для промпереработки и промпотребления, оказались сегодня в очень тяжелых условиях.

Во-первых, на всех этих предприятиях — острый дефицит рабочей силы и прежде всего высококвалифицированных рабочих основных профессий. Это является одной из причин снижения темпов роста выпуска продукции, несмотря на то, что в результате технического перевооружения предприятий резко повысилась производительность труда и значительно улучшились условия труда рабочих.

Во-вторых, переход на рыночную экономику требует от производителя, чтобы он выпускал то, что нужно потребителю, и то, что дает доходы и прибыль. Но вот с какой проблемой столкнулись наши предприятия-поставщики при определении спроса на свою продукцию и разработке плана.

Оказалось, что 80% выпускаемого ассортимента пользуется повышенным спросом или является дефицитным, т. е. не подлежит замене, но в то же время является убыточным или малодоходным. Это та продукция, которая необходима для выпуска тканей для промпереработки и промпотребления по длительным хозяйственным связям и госзаказу. Возможность выхода из данной тупиковой ситуации при необходимости сохранения длительных хозяйственных связей должна бы быть, кажется, обеспечена реформой цен, но проведенный пересмотр оптовых цен со множеством удорожающих факторов, выраженных в труднообъяснимых коэффициентах к преysкурантным ценам, не решил проблемы повышения доходности не подлежащей снятию с производства продукции. Поэтому предприятия сокращают выпуск нужной продукции, высвобождают мощности для производства более выгодной продукции, в результате самостоятельной деятельности на внутреннем и внешнем рынках находят для себя и более выгодных потребителей.

Мы, конечно, можем применять штрафы при недопоставке сырья. Но наши поставщики их выплачивают по оптовым ценам, мы же при срыве поставок из-за нехватки сырья платим штраф в розничных ценах (по ценам договора). Поэтому применять санкции к поставщикам нам невыгодно, лучше попытаться договориться с ними по-хорошему.

Часть сырья мы всегда получали по импорту. В этом году закуплено его было значительно меньше, чем нам необходимо. Но даже и эти поставки были частично сорваны, так как министерство не оплатило счета по заключенным контрактам на поставку красителей и текстильно-вспомогательных веществ. В результате мы недополучили 300 т сырья, а это повлекло за собой уменьшение на 5% объема выпуска продукции. Если и дальше заключенные договоры не будут соблюдаться полностью, то мы не выполним план производства тканей.

— **А есть ли возможность увеличить выпуск продукции?**

— **Г. А. Абрашина.** Без значительного расширения мощностей — вряд ли. Имеющиеся мощности у нас используются на 99,9%, тогда как в среднем в отрасли — 95—96%, режим работы у нас в две смены, на многих других обувных фабриках — односменный. Что касается производительности оборудования, то перевооружение у нас происходит постоянно, работаем в основном на импортном оборудовании, отвечающем современным требованиям.

Конечно, для того чтобы увеличивать выпуск обуви, нужны не только новые мощности. На многих предприятиях легкой промышленности, как известно, есть две важнейшие проблемы — сырье и рабочие кадры. У нас за восемь месяцев этого года численность работников сократилась на 240 чел. Всего же не хватает 800 чел. (до нормативной численности). И если бы многие работники не совмещали профессии,

то план мы не смогли бы выполнить. Раньше рабочие подготавливались через соответствующие ПТУ, а туда принимались по лимиту. Теперь лимит отменен, и что будет в ближайшие годы — сказать трудно. Люди уходят, несмотря на то, что заработная плата у нас очень высокая — в среднем 336 руб. в этом году. По сравнению с прошлым годом она увеличилась на 15%, т. е. на 54 руб. в месяц. И тем не менее... Конкурировать с кооперативами в доходах мы не можем. Условия, в которых мы работаем, не позволяют нам устанавливать «кооперативную» заработную плату, более того, они не способствуют развитию производства. Например, с 1 января 1990 г. были введены ограничения на применение временных надбавок на новую продукцию улучшенного качества и ассортимента с индексом «Н» до 15%. Размер надбавок к розничным ценам на модные изделия ограничен до 30%, для установления большей надбавки необходимо специальное разрешение местных органов ценообразования. Даже раньше, когда о переходе к рыночным отношениям и не упоминалось, предприятие имело больше прав в области ценообразования. Например, с 1983 г. наше объединение находилось на эксперименте и имело право применять временную надбавку в размере 30% (хотя конъюнктура спроса была другая и объединение практически не пользовалось этой надбавкой) со сроком действия два-три года, а сейчас — только один год. Запрещено нам и применять договорные цены на обувь для детей, а в результате у предприятия нет экономической заинтересованности в разработках нового ассортимента этих товаров.

Кроме всего прочего, опять же с 1 января 1990 г. увеличены отчисления на социальное страхование на 30%. В итоге в этом году по сравнению с предыдущим только за счет изменений в условиях работы валовой доход в объединении уменьшился на 5,8 млн. руб. и целевой доход (за счет установления индексов «Н» и «Д») — на 1,5 млн. руб. Если государство и дальше будет так «заботиться» о своих государственных предприятиях, то, очевидно, будет мало желающих работать там. Ведь теперь есть возможность уйти в кооперативное (а в будущем, возможно, и в частное) производство.

Теперь то, что касается сырья. Как я уже сказала — это наша постоянная проблема. Хотя договоры заключены, это не означает, что мы можем быть спокойны. Мы буквально завалены телеграммами об отказах поставщиков. Служба снабжения у нас — самая «горячая». Работники ее — в постоянных разъездах, «добывая» нужное сырье. Например, фабрика «Пролетарий» должна поставлять нам детали подошвы. По договорам они должны производить их для обуви «люкс», а поставляют нам подошвы для обычной обуви. В результате мы вынуждены спешно менять ассортимент, производственную программу.

Конечно, мы имеем право применять определенные экономические санкции к поставщикам при нарушении ими договоров. Но, как говорится, себе дороже. Тогда договориться с ними будет еще труднее, материальная выгода для нас небольшая, и она отнюдь не компенсирует наши будущие потери. Поэтому эти санкции мы никогда не применяем, а стараемся договориться «полюбовно».

Я согласна с Н. Я. Яровенко: без договорной дисциплины дефицита не преодолеть. Невыполнение договорных обязательств хотя бы в одном из смежных производств влечет за собой срыв производственной программы во всех других звеньях технологической цепи.

— **Н. Я. Яровенко.** Потенциальные возможности увеличить выпуск тканей есть, рсальных же — практически нет. Оборудование загружено лишь на 88%. Но, во-первых, как я уже говорила, нет сырья, а во-вторых, некому работать. Текущая кадров на комбинате очень высока. Среди рабочих основных профессий значительная часть предпенсионно-

го и пенсионного возраста, значит, рассчитывать на будущее не приходится. Уходят и много квалифицированных работников среднего возраста, несмотря на то, что заработная плата у нас достаточно высокая — у ткачей в среднем 370 руб. И одна из главных причин этого — жилищная проблема. Как известно, на текстильных предприятиях Москвы значительная часть работников нанималась по лимиту. Наши работники, а это в основном женщины, по 10—15 лет живут в общежитиях, т. е. не имеют собственного дома, не могут завести семью. И многие, например, уходят работать в РЭУ, хотя заработная плата там намного меньше, но зато быстро дают квартиры. Мы не раз пытались решить этот вопрос с районными властями, но безрезультатно.

Далее, у нас трехсменный режим работы. Для женщин работать так очень трудно физически, а кроме того, опять же нет возможности как-то устроить свою личную, семейную жизнь. Конечно, намного выгоднее работнице перейти, например, в кооператив — и интенсивность работы ниже, и заработок больше, и условия труда лучше. Сейчас, как известно, прием по лимиту прекращен. Если условия труда у нас останутся прежними и не будет решена жилищная проблема, то в скором времени на комбинате некому будет работать.

Пока, пожалуй, единственная реальная возможность увеличения выпуска продукции и улучшения удовлетворения спроса населения — изменение структуры производства. Как я уже говорила, 80% нашей продукции идет на промпереработку и промпотребление. Выпускаем мы ее по госзаказу (причем все это низкорентабельные ткани). Но как используются эти ткани, мы не знаем. Нужны ли они в таком количестве и ассортименте предприятиям? Далее: контрольные цифры последних лет нацеливали нас на увеличение ворсового ассортимента за счет сокращения гладьевого. При прежней конъюнктуре спроса это было оправданно, сейчас же следовало бы изменить структуру: прежде всего надо удовлетворить спрос не на бархат, а на шелковые ткани.

— Ну а что же будет в 1991 г.?

— **Г. А. Абрашина.** К сожалению, точно ответить на этот вопрос никто у нас не может. Производственная программа у нас разработана и уже «продана», т. е. с торговлей заключены договоры. Предусматривается увеличение выпуска на 200 тыс. пар. Надо сказать, что составление программы — дело весьма сложное. При этом мы рассматриваем различные варианты и определяем оптимальную структуру планируемой продукции. Сопоставляем планируемый ассортимент со спросом, с производственной мощностью, наличием трудовых ресурсов, возможностями материально-технического обеспечения, в частности кооперированных поставок заготовок для верха обуви, полуфабрикатов. С большим трудом заключаются договоры на сырье, материалы, полуфабрикаты, так как предприятия-смежники обеспечены сырьем, как правило, на 50%. Но вся эта программа и договоры могут оказаться фикцией, потому что она (программа) должна быть согласована с государственным заказом. Заканчивается октябрь, а госзаказа на 1991 г. все нет и никто не знает, каким он будет.

И мы, и другие обувные фабрики не имеем представления о структуре государственного заказа — останется ли она прежней или изменится, а без этого невозможно построить производственную программу. Как разработанные нами планы будут сопряжены с будущим госзаказом, его структурой и заключенными договорами? Не придется ли объединению расторгать заключенные договоры в наступающем году — остается только гадать.

Другая нерешенная проблема: сейчас в разгар заключения договоров с предприятиями-смежниками на поставку объединению сырья, материалов для производства обуви все еще нет методики формирова-

ния оптовых цен на продукцию производственно-технического назначения. Исходя из Указа Президента договорные оптовые цены на 1991 г. должны строиться на основе оптовых цен, разработанных в соответствии с постановлением правительства № 741. А каковы предельные отклонения от «основы», номенклатура какой продукции войдет в число производственно-технического назначения, реализуемой по договорным оптовым ценам? Ни предприятия-продавцы, ни предприятия-покупатели этого не знают, а значит, мы не можем сейчас определить свои материальные затраты на производство продукции, т. е. предприятия не знают, во что обойдется им выпуск продукции. Точно так же мы не знаем, по каким же ценам имеем право продавать на рынке изготовленную продукцию, а значит, не знаем своих доходов, своей прибыли, своих заработанных средств. До настоящего времени нет закона о ценообразовании. Хотя давно появился закон о налогообложении, в котором определен прогрессивный налог с предприятий в зависимости от уровня рентабельности продукции свыше 30%. Но мы не знаем своей рентабельности, не знаем, сколько прибыли останется на предприятии.

Не хотелось бы заканчивать на такой грустной ноте. Мы все-таки полны решимости повысить темпы производства обуви в 1991 г. и, конечно, заработать средства для нормальной работы и увеличения заработной платы. Если, конечно, эти средства административным методом не изымут у предприятия, как получилось в 1990 г.

— **Н. Я. Яровенко.** Обеспеченность проекта плана выпуска тканей в 1991 г. материально-техническими ресурсами хуже, чем даже в 1990 г. Закуплено лишь 21% необходимого сырья. Полнейшая неясность с импортным сырьем: получим ли его, а если да — то сколько и какое? Усугубило положение и то, что до ноября мы не имели четкого, конкретного представления о госзаказе на 1991 г. А ведь он должен быть гарантом соблюдения общегосударственных интересов, а самое главное — надежного обеспечения плана материально-техническими ресурсами из централизованных источников.

Все это очень осложнило заключение договоров на оптовой ярмарке по продаже тканей на 1991 г., даже несмотря на то, что проходила она в октябре, а не в мае — июне, как это было прежде. Очень важны и необходимы для предприятий гарантии, предусмотренные в указах Президента СССР от 27 сентября 1990 г. «О неотложных мерах по стабилизации хозяйственных связей в четвертом квартале 1990 г. и в течение 1991 г.» и от 5 октября 1990 г. «О первоочередных мерах по переходу к рыночным отношениям». Жалко, что эти указы вышли уже после проведения оптовых ярмарок по закупке сырья и вспомогательных материалов. Не определена в указах и необходимость сохранения соответствующими министерствами договоров с теми иностранными фирмами, с которыми у предприятий длительные хозяйственные связи. Медлительность в решении важнейших вопросов обеспечения материальными ресурсами, тем более таких материалоемких отраслей, как текстильная, где удельный вес сырья в общих затратах на производство составляет до 92%, не может не сказаться на выпуске товаров народного потребления в 1991 г. Необходимо как можно быстрее изыскать возможность закупки сырья по импорту, а наши предприятия — поставщики сырья должны точно и полно выполнять указы Президента. Это первоочередные меры. В дальнейшем же очень важно четко определиться с государственным заказом, получать его в срок, создать условия, при которых размещение его было бы престижно и выгодно для текстильного предприятия.

Беседу вела Л. Щенникова

РЕШАЮЩЕЕ УСЛОВИЕ СТАБИЛИЗАЦИИ

Одна из причин тяжелого положения нашего народного хозяйства — резкое ослабление договорной дисциплины, разрыв давно сложившихся производственных связей между предприятиями. Редакция обратилась к первому заместителю председателя Госснаба СССР С. В. АНИСИМОВУ с просьбой дать характеристику состояния выполнения договорных обязательств накануне принятия плана на 1991 г.

— **Станислав Васильевич, состояние нашей экономики в текущем году почти всеми характеризуется как кризисное. Это проявляется в спаде производства, отражается на отношениях предприятий, нередко практикующих натуральный обмен, не выполняя при этом договорные обязательства. В этом одна из причин издания известного Указа Президента СССР о неотложных мерах по стабилизации хозяйственных связей в четвертом квартале 1990 г. и в течение 1991 г. Как Вы можете охарактеризовать состояние договорных отношений на сегодняшний день, накануне 1991 г.?**

— Если судить по данным статистической отчетности, то невыполнение договорных обязательств не столь уж велико — в пределах 2%. А положение в экономике тем не менее действительно очень тяжелое. Вы знаете, что в прежние годы в целом по Союзу договорные обязательства нередко выполнялись хуже, и тем не менее таких сбоев в работе, как сейчас, не было.

Объясняется это тем, что в настоящее время объем продукции, поставляемой по договорам, значительно меньше, чем был ранее.

Во-первых, по требованию жителей ряда областей были закрыты экологически неблагоприятные предприятия, хотя во многих случаях такое действие было неоправданно поспешным и никакие другие альтернативные решения просто во внимание не принимались. Если предприятие закрыто и продукцию не выпускает, то и договоров никто не заключает. Но в таких случаях рушится технологическая цепочка. Год назад остановили ереванский завод «Наири», а он связан поставками с 700 другими предприятиями. Значит, и у них нарушилось производство. Чтобы поправить положение, часть сырья пришлось закупать за рубежом. Все это сказывается на объеме заключаемых договоров.

Во-вторых, предприятия сами себе устанавливают планы. Нередко они существенно занижены по сравнению с контрольными цифрами и первоначальными разработками тех же предприятий. Тем самым они суживают круг своих потребителей, что облегчает им выполнение договорных обязательств. К тому же поставщики заключают договоры на поставку продукции ниже принятых планов, ставя потребителей в тяжелое положение, и одновременно снимают с себя ответственность за поставки. А что касается партнеров, связи с которыми они резко обрывают, то в отношении их такие бывшие «союзники» действуют по принципам монополиста, занимаясь вымогательством и выгодным для себя обманом. Все это очень серьезно подрывает экономику в целом. Очень беспокоит судьба предприятий автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения. На 1990 г. им были выделены лимиты на листовой прокат, но принятый предприятиями черной металлургии план существенно меньше этого лимита, а покрыть разницу за счет зарубежных поставок мы не в состоянии. Из-за отсутствия металла многим заводам

грозит остановка производства. Так что реальное положение дел гораздо сложнее, чем об этом говорят статистические данные.

В то же время ряд предприятий выпускает продукции сверх плана, продает ее непосредственно зарубежным фирмам. В народное хозяйство она не поступает. Так, за 9 месяцев этого года предприятия недопоставили продукции на экспорт за свободно конвертируемую валюту почти на 900 млн. руб., но одновременно обменивали по бартерным сделкам на 500 млн. руб. И беда еще в том, что на полученные средства приобретаются не предметы первой необходимости, которых так не хватает, а преимущественно дорогие товары культурно-бытового назначения, относящиеся в наших нынешних условиях в определенной мере к предметам роскоши, — автомашины, видеосистемы и другие подобные изделия. А мы буквально по крохам собираем деньги на покупку лекарств и медицинского оборудования. Должен сказать, что пока еще предприятия торгуют с Западом, как представители развивающихся стран, — вывозят преимущественно сырье, а ввозят дорогостоящие потребительские товары.

Все это ведет к тому, что в ряде отраслей складывается очень трудное положение. Не удовлетворяются потребности страны в нефтяном сырье — план принят ниже контрольных цифр, к тому же не выполняется. Еще более напряженная обстановка с лесоматериалами. План меньше контрольных цифр на 11 млн. м³, тоже выполняется не полностью. Поэтому нередко можно наблюдать такую картину: стоят готовые кирпичные коробки жилых зданий, но работы не ведутся, ибо нет оконных рам, дверей, паркета. Сроки получения тысячами семей новых квартир затягиваются.

И еще одна причина, порождающая большие трудности в народном хозяйстве. Речь идет о наших валютных средствах, т. е. по существу о возможностях закупок продукции за рубежом. Как известно, в этом году страна впервые столкнулась с такой ситуацией, когда мы стали нарушать в крупных масштабах валютные обязательства. В силу ряда причин валюты резко не хватает. Нарастают суммы просроченных платежей, мы не можем оплатить уже поступившие товары. Зарубежные партнеры, естественно, стали более осторожно и строго подходить к нашим обязательствам, а все это привело к тому, что мы не можем заключать контракты в том объеме, который необходим. Причем в ряде случаев виноваты сами. Так, например, предприятия черной металлургии должны были отправить на передел за рубеж определенные полуфабрикаты — взамен наше народное хозяйство получило бы 1,8 млн. т холоднокатаного листа. Этого сделано не было, и пошли судорожные поиски необходимого металла.

Особенно беспокоит положение с закупкой сырья для химической промышленности. Если не обеспечить ее своевременно всем необходимым, то постепенно это скажется на всем нашем народном хозяйстве и убытки могут исчисляться миллиардами рублей.

Подводя итог высказанному выше, нужно подчеркнуть — 1991 г. мы встречаем, находясь в тяжелом экономическом положении, за оставшееся время потребуются решить много сложных проблем, но и предстоящий год будет крайне трудным.

— Что предпринимается органами Госснаба СССР для того, чтобы исправить сложившееся положение, улучшить материально-техническое обеспечение предприятий?

— Как вы знаете, в 1987 г. стала вводиться оптовая торговля средствами производства, а предприятиям было разрешено свободно продавать ряд товаров. На макроуровне основные группы товаров были сбалансированы и особых опасений здесь не возникало. Но уже первый опыт торговли, объем которой составил примерно 70 млрд. руб., показал, что внутри групп имеются большие дисбалансы, порождающие определенные негативные тенденции. Сразу выявилось, что предприятия с мас-

совым или крупносерийным выпуском продукции имеют преимущество перед другими, в частности выпускающими уникальное, единичное промышленное оборудование. На их продукцию всегда было много покупателей, они нередко выступали монополистами и диктовали свои условия, порой навязывая натуральный обмен, вызванный дефицитом и инфляцией. Многие экономисты в то время не хотели в это верить, хотя жизнь убедительно доказывала обратное. В последующие годы, когда несбалансированность увеличивалась и рубль почти перестал работать, диктат предприятий-монополистов еще более усилился. Эти явления сопровождались стремительным ростом цен, в частности на стройматериалы и прокат черных металлов — в 4—6 раз. Сейчас эти явления приобрели массовый характер и усиливают дезорганизацию всей экономики страны. Мы попробовали развивать аукционную форму торговли, но большого распространения она не получила. Предприятия неохотно участвуют в ней, так как дефицитные виды продукции они могут продать непосредственно потребителю и не делать при этом никаких отчислений в госбюджет и бюджет местных органов. При аукционной форме торговли предприятие получает не более 40% выручки, а то и меньше.

Предприятия будут стремиться вести дела между собой на условиях натурального обмена до тех пор, пока не будет обеспечено товарно-денежное равновесие. Поэтому главное условие выхода страны из кризисного состояния — укрепление рубля, превращение его в полноценную валюту. Без этого никакие, даже самые строгие законодательные акты существенно положение не изменят.

В октябре начал действовать Указ Президента СССР о соблюдении договорных обязательств. Он, безусловно, сыграет свою положительную роль в заключении договоров по сложившимся связям и выполнении уже подписанных договоров. Но здесь кроется опасность того, что предприятия начнут избегать заключения новых договоров, чтобы не попасть под действие Указа. Правда, потребители могут обращаться в госарбитраж с просьбой обязать поставщика заключить договор, если гот необоснованно отказывается это сделать. Будут контролировать заключение договоров и органы Госснаба СССР на местах, поскольку они хорошо знают и поставщиков, и потребителей, и их взаимоотношения.

На сегодняшний день наиболее сложная задача, стоящая перед Госснабом СССР, — обеспечение необходимыми ресурсами госзаказа на 1991 г. Объемы его мы уже имеем, сложность состоит в том, чтобы в условиях дефицита многих видов продукции сохранить действующие связи. Особо острый дефицит мы испытываем по металлопрокату, лесоматериалам. Ситуация осложняется тем, что мы не знаем, как будут складываться отношения с зарубежными поставщиками. К началу ноября не было заключено ни одного контракта, тогда как ранее мы все контракты на первый квартал нового года заключали в сентябре, поскольку требуется не менее трех месяцев для претворения контракта в реальную поставку товара. Поэтому план первого квартала 1991 г. может оказаться сорванным. Крайне необходимо как можно скорее решить вопрос об импорте химической продукции, металлопроката и комплектующих изделий для машиностроения. Между тем многие вопросы даже с традиционными поставщиками, в том числе из стран — членов СЭВ, до сих пор не решены.

В ходе подготовки плана 1991 г. возникла еще одна проблема — взаимоотношения органов Госснаба СССР с органами снабжения союзных республик. Принятые отдельными республиками решения в области экономики нарушают сложившиеся связи в масштабе всего Союза, усиливают напряженность в народном хозяйстве. Приведу конкретный пример. В РСФСР автономным республикам и областям совместно с предприятиями предоставлено право до 30% продукции госзаказа использовать по своему усмотрению. Возникает вопрос: как в таких условиях

гарантировать обеспечение госзаказа необходимыми ресурсами? Мы рассчитываем на один объем, а что получим, неизвестно. На Украине принято решение о перераспределении всех ресурсов только через Госснаб республики. Metallургическим предприятиям запрещено брать заказы за пределами республики. Заключаются межреспубликанские соглашения, в том числе по вопросам поставок, что вызвало расхождения между объемами поставок по заказам государства и договорами республик.

Чтобы избежать возможных сбоев в снабжении, Госснаб СССР провел серию встреч с представителями республик для принятия мер по обеспечению госзаказов необходимыми ресурсами. В целом нам удалось со многими республиками решить почти все вопросы, хотя расхождения по некоторым видам наиболее дефицитной продукции еще существуют. Очевидно, здесь очень важны правильная оценка приоритетности союзных и республиканских интересов, выработка механизма их удовлетворения наиболее рациональным путем. Работа предстоит большая, но можно надеяться, что по мере накопления опыта она будет идти более успешно.

— Как меняется организационная работа самого Госснаба СССР в преддверии перехода к рыночной экономике, что нового в нее вносится?

— Для лучшего и более быстрого выполнения своих обязанностей перед заказчиками органы Госснаба постоянно ищут новые формы работы. Территориальные органы прежде всего укрепляют взаимосвязи, чтобы иметь возможность обмениваться продукцией для удовлетворения запросов предприятий. Есть органы, полностью закупающие всю необходимую им продукцию для последующего обеспечения потребителей с учетом необходимого обмена, у других положение сложнее. Чтобы сгладить негативные последствия, создаются региональные ассоциации, в РСФСР, например, их образовано уже четыре. Каждая такая ассоциация объединяет 15—20 органов, которые согласованно решают проблемы. Ассоциации вступают в хозяйственные связи между собой, помогая друг другу, а также с республиками. Конечно, успехи их различны, что зависит и от экономической политики, проводимой той или иной республикой. Но большинство республик уже осознало, что без крепких, надежных экономических взаимосвязей преодолеть трудности нельзя, и не отказываются от сотрудничества с территориальными органами.

Работа этих органов осложняется позицией некоторых министерств в отношении выпускаемой продукции. Так, Минмет СССР долгое время не разрешал предприятиям прорабатывать какие-либо вопросы с органами Госснаба. Сейчас такая работа ведется, но задержка была значительной.

Одна из новых форм работы Госснаба — создание посреднических фирм, призванных ускорить реализацию продукции поставщиков и улучшить их снабжение необходимыми материалами. Но пока они находятся в сложном положении, поскольку многие поставщики, являющиеся монополистами в своей области, стараются обойтись собственными силами, исходя из выгоды своего положения. При этом они оказывают давление на покупателей, готовых приобрести продукцию на любых условиях. Появились и первые торговые биржи — в Москве, Рязани, создается в Ленинграде, но это скорее перспектива на будущее, пока они только начинают свою деятельность.

Госснаб регулярно проводит торговые ярмарки — региональные, союзные и даже международные. К сожалению, результаты их работы нельзя назвать успешными. На июльской международной ярмарке было предложено достаточно товаров — на сумму около 80 млрд. руб., однако закуплено примерно на 1 млрд. руб. Дело в том, что иностранные партнеры стремились закупить преимущественно сырье, а наши пред-

ставители — продать готовую продукцию. Диалог не состоялся, но мы от этой идеи не отказываемся, а будем искать пути к тому, чтобы все участники таких ярмарок смогли максимально удовлетворить свои запросы.

— Какова будет роль Госснаба СССР в регулировании рыночной экономики?

— Рынок пока только складывается, и, хотя большой перечень продукции передан в свободную продажу, мы пока пришли не к рынку, не к расширению товарно-денежных отношений, а к натуральному обмену. Поэтому первоочередная задача всех экономических хозяйственных органов — стабилизация экономики, заставить по-настоящему работать наш рубль. Если бы рубль был полноценной валютой, то никто из республик и не ставил бы вопрос о региональных рынках, так как нашей главной конечной целью является создание именно общесоюзного рынка. А сейчас, по существу, диктат ведомств сменил диктат местнический — предприятию указывают и республика, и область, и горсовет. Оно так и не стало самостоятельным юридическим лицом, а без этого невозможен и настоящий рынок. Ведь своим диктатом и республика и область не регулируют рыночные отношения, а опять подменяют их административным правом. Поэтому в условиях, когда рынок реально только начинает формироваться, когда преобладает натуральный обмен, главная задача Госснаба СССР на 1991 г. — прежде всего обеспечить выполнение государственного заказа всеми необходимыми ресурсами, максимально помочь предприятиям, республикам в выпуске не охваченной госзаказом продукции. А для этого требуется сохранить те связи, что были между предприятиями, между республиками до недавнего времени, свести к минимуму ущерб, возникающий из-за их разрыва, не допустить серьезного сокращения производства. В этих целях мы постараемся использовать весь тот арсенал средств, о котором говорилось выше, а также все то прогрессивное новое, что подскажет нам практика.

Беседу вел О. Ефимов

РАЗВИТИЕ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫХ БАЛАНСОВ И ИХ ПЛАНОВО-АНАЛИТИЧЕСКИХ РАСЧЕТОВ (ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ)

А. Москвин,

канд. экон. наук

Осуществляемая перестройка хозяйственного управления и планирования направлена на усиление социального развития, повышение самостоятельности первичных хозяйственных звеньев. При этом существенно изменяются условия функционирования экономики страны в целом и особенно на уровне союзных республик и областей. Теперь в соответствии с принципами самоуправления и самофинансирования в их ведение будут переданы социальная сфера, большая часть предприятий по производству товаров народного потребления и обеспечивающих ее отраслей, сельское хозяйство, строительство и т. п. Все это требует преобразований в планировании и прогнозировании социально-экономических процессов, повышения пропорциональности, эффективности и сбалансированности путем структурного совершенствования народного хозяйства.

В новых условиях на смену преимущественно директивному планированию приходят иные формы его организации: контрольные цифры и лимиты, государственный заказ и нормативы.

И хотя доля государственного заказа сейчас сокращается, это не означает снижения роли регулирования производства и иной деятельности предприятий областей и республик. Просто оно во все большей степени будет осуществляться посредством изменения нормативов, цен, тарифов, налогов, процентов за кредит и других инструментов с учетом анализа реальной ситуации. В уменьшающийся госзаказ нельзя втиснуть всю необходимую стране продукцию (как по номенклатуре, так и по объему). Следовательно, плановые органы должны разрабатывать для объединений и ассоциаций рекомендации по производству той ее части, которая не вошла в госзаказ, и создавать экономические предпосылки, способные убедить их в выгоде ее изготовления. А для этого придется изучать и рассчитывать не только объемы и ассортимент продукции, но и потребность в ней, покупательский спрос, себестоимость, прибыль и эффективность такого производства, обеспеченность его сырьем, материалами и прочими ресурсами.

Таким образом, становится очевидным, что при расширении хозяйственной самостоятельности предприятий, областей и республик обязанности и ответственность плановых органов за внутреннее содержание планов, их социальную направленность, пропорциональность, эффективность, сбалансированность, самообеспечение и комплексность социально-экономического развития возрастут. Однако при этом нужны иные подходы к планированию. Существующие методы, организация и технология планирования во многом непригодны для решения новых и сложных задач хозяйствования. Исторически они складывались как планирование экстенсивного развития с преобладанием производственной направленности и роста средств производства, что было крайне необходимо, особенно в предвоенные годы, для создания производ-

ственного потенциала страны. Кроме того, эти методы по своему содержанию и форме не составляют строгой и стройной методологической системы. В них за долгие годы произошло смещение разных методологических основ, эмпирических способов и приемов разработки планов (методиками рекомендуется к применению значительное число упрощенных, отчасти интуитивных способов и приемов: экстенсивная оценка и экспериментальный расчет, разного рода экстраполяционные методы простого и сложного продления динамических рядов от достигнутого, эмпирические разрозненные расчеты и т. п.).

Существенные недостатки имеет и балансовый метод. Применяется он, хотя и объявлен основным методом планирования, до сих пор ограниченно (особенно на уровне союзных республик) и в основном из-за громоздкости и трудоемкости многочисленных материальных, трудовых, финансовых балансов и балансовых расчетов. При частых изменениях вариантов годовых планов и ограниченных сроках их составления данные документы просто не успевают заполняться.

Слабо используются в практике планирования и **балансы народного хозяйства**. В течение трех десятилетий при их составлении ограничиваются разработкой лишь отдельных показателей воспроизводства: общественного продукта, национального дохода (их потребления, накопления), основных фондов, труда и др. Причем только по ведущим отраслям народного хозяйства, даже без выделения отраслей промышленности, сельского хозяйства и т. д., и тем более без детализации по важнейшим видам и группам продукции. Столь общие данные мало что дают для действительного анализа и планирования пропорций, выявления новых тенденций и закономерностей экономического развития.

Поэтому для изучения более детальной экономической структуры и пропорций в практике статистики периодически стали составляться межотраслевые балансы: производства и распределения продукции в народном хозяйстве СССР и союзных республик (за 1959, 1966, 1972, 1977, 1982, 1987 гг.), труда, основных фондов и т. д. Кроме того, ежегодно разрабатываются краткие межотраслевые балансы, тесно связанные с важнейшими показателями баланса народного хозяйства.

Используются и более сложные и совершенные научно-экспериментальные натурально-стоимостные балансы с сочетанием натурально-стоимостных показателей продукции с основными фондами, затратами труда, финансовыми и другими отраслевыми (и ведомственными) показателями.

В настоящее время в нашей экономике для международных сопоставлений осваивается принцип определения различных показателей, прежде всего валового национального продукта, по методологии англо-американской системы национальных счетов. Проводится работа по сближению и увязке этого методологического направления с методологией отчетных балансов народного хозяйства¹. Все более широкое развитие в экономической практике и научных исследованиях получают составление целевых комплексных программ и применение экономико-математических методов и моделей, которые, по существу, также представляют своеобразные методологические направления.

Как видим, в планировании, статистике и научных исследованиях действует довольно много методов и балансов на разнородных методологических основах, хотя и близких по своему содержанию, но различных по форме. При таком их смещении неизбежны дублирование в работе, излишнее расходование научных и практических сил и государственных средств, что затрудняет плановую и экономическую деятельность, снижает ее уровень и ухудшает результаты. К тому же надо

¹ См.: Иванов Ю., Рябушкин Б. Вопросы сближения и увязки СНС и БНХ // Вестник статистики. 1990. № 3. С. 62—65.

иметь в виду, что современный экономический анализ и планово-прогнозная работа по большей части скользят по поверхности, ограничиваясь изучением и расчетами объемов, темпов, структуры и некоторых других показателей. Для глубокой и трудоемкой проработки вопросов пропорциональности, эффективности и сбалансированности, как правило, не хватает ни времени, ни возможностей.

Применяемые в планировании, статистике и научных исследованиях методы до сих пор не подвергались коренному преобразованию, систематизации и упорядочению. Конечно, задача совершенствования планирования ставилась и раньше. Внешний облик и формы плана постепенно менялись, но его методологическое содержание фактически осталось прежним. Так, в 70-х гг., когда главной экономической задачей было объявлено повышение уровня жизни народа, в планировании расширилось использование показателей социальной направленности, но значительных изменений в его методике не произошло. Отражением этого является тот факт, что в союзных республиках даже спустя четыре пятилетки (1971—1990 гг.) не получили должного развития балансы предметов потребления, необходимые для поиска лучших пропорций.

Вместе с тем, поскольку в настоящее время в народном хозяйстве СССР чрезмерна доля производства средств производства особенно добывающих и сырьевых отраслей, высока материалоемкость и низка эффективность, требуется значительное структурное совершенствование производства и инвестиций. Необходимо поднять объем и долю конечных результатов и эффективность производства. Действительно, при общих результатах производства СССР в 1988 г. на сумму более 1,5 трлн. руб. его конечные результаты (национальный доход, производство и ресурсы предметов потребления) составляют соответственно только 0,6 и 0,5 трлн. руб.² Валовой национальный продукт СССР как конечный результат не только производства, но и всей экономической деятельности страны в 1989 г. достиг лишь 0,9 трлн. руб.

В новых условиях предстоит кардинально изменить в планировании и прогнозировании в первую очередь методики, способы, формы и приемы разработки планов, заменить упрощенные, эмпирические и противоречивые методы и формы более совершенными аналитическими. Они должны базироваться на прогрессивной методологии комплексной разработки проблем социальной направленности, пропорциональности, эффективности и сбалансированности социально-экономического развития. Научную платформу такой методологии, на наш взгляд, может составлять лишь теория расширенного воспроизводства, но она нуждается в значительном расширении, развитии и сближении с существующей практикой хозяйствования. Главным направлением методологического преобразования и создания аналитической, расчетной и конструктивной основы планов и прогнозов следует принять развитие народнохозяйственных балансов и балансовых расчетов. Причем балансы должны отражать современную структуру расширенного воспроизводства, включающего I, II и III³ подразделения, отделы и подотделы орудий, средств и предметов труда, продовольственной и непродовольственной продукции и т. п., внутреннюю структуру трудовых, материальных и прочих долговременных ресурсов и текущих затрат, общих и конечных результатов не только в производстве, но и на иных стадиях воспроизводства.

Для развития народнохозяйственных балансов нужно не только использовать аналитические и конструктивные достоинства и другие

² Народное хозяйство СССР в 1988 г. М.: Статистика, 1989. С. 12, 17, 406; В. Н. Кирichenko. Национальный доход: справедливость распределения // Экономика и жизнь, 1990. № 13. С. 48.

³ В III подразделение надо выделить военную технику и все средства обороны.

рациональные элементы прежних плановых инструментов, но и синтезировать их в новом и более совершенном построении. В частности, требуется преобразовать отраслевую, межотраслевую и продуктовую детализацию в материально-вещественный и натурально-стоимостной состав важнейших видов продукции и сочетать его с практичностью и информационным содержанием традиционных материальных, трудовых, финансовых балансов и основных показателей баланса народного хозяйства.

Более глубокое изучение содержания экономических процессов обуславливает необходимость отражения в балансах распределения общественных ресурсов в соответствии с потребностями (об этом говорил еще К. Маркс). В силу этого в состав народнохозяйственных балансов должны быть включены не только производство, потребление и накопление продукции или распределение и реализация доходов, но и общественные ресурсы и потребности в их различных формах. Однако такое расширение народнохозяйственных балансов (в том числе и связанное с детализацией по отраслям, отделам, основным видам продукции и т. п.) чрезмерно увеличит их объем и затруднит работу. Следовательно, их целесообразно разграничить на различные балансы средств производства и предметов потребления.

В планировании отраслевых комплексов особое внимание нужно уделить развитию: комбинированных балансов ресурсов и использования средств производства; натурально-стоимостных балансов орудий труда (прежде всего по продукции машиностроения), долговременных средств труда (зданий, сооружений и т. п.) и предметов труда (сырья, материалов и др.). В сводном социально-экономическом планировании упор должен делаться на разработку: комбинированных балансов ресурсов и использования предметов потребления; натурально-стоимостных балансов продовольственной и непродовольственной продукции массового спроса (изделий легкой промышленности), товаров культурно-бытового назначения и т. д., а также средств долговременного потребления (жилья, основных фондов культурно-бытовых отраслей, пассажирского транспорта и др.). К этим балансам должны примыкать подразделы, отражающие, с одной стороны, потребности различных субъектов в соответствующих видах продукции, с другой — наличие долговременных производственных ресурсов и осуществление текущих затрат с их составными частями, общие и конечные результаты. Подобные дополнения к балансам делают их комбинированными и многозвенными. На материалах таких балансов средств производства и предметов потребления в развитии баланса национального дохода будут строиться балансы финансовых ресурсов, доходов и расходов по уровням и социальным секторам: государственного, союзного, республиканского и местного подчинения хозяйств, кооперации, колхозов, населения, рабочих и служащих, колхозников, кооператоров, кустарей, пенсионеров, студентов и т. п.

Составление перечисленных балансов и их отдельных частей не ограничивается решением проблем сбалансированности годовых ресурсов продукции и ее использования. Эта работа может включать расчеты потребностей и приоритетов развития производства и потребления различных видов продукции и иные аспекты.

Плановым и прогнозным разработкам проблем приоритетности, пропорциональности, сбалансированности и т. п. должен предшествовать этап анализа исходного уровня экономического развития (объемов, структуры и темпов роста производства, его ресурсов, затрат и результатов, потребления и прочего использования продукции и доходов за ряд последних лет). Возможен и более сложный анализ, при котором учитывается опережение или отставание по сравнению с ростом

средних показателей, структурная динамика, используются группировки и иные способы и приемы более глубокого изучения экономического развития в динамике.

Анализ исходного уровня с учетом первых проектировок будущего плана постепенно перерастает в планово-аналитические и прогнозныe расчеты. Для этого требуется накануне составления плана проработать разделы многочисленных и разнообразных потребностей производства и населения и обслуживающих его организаций непроизводственной сферы. В нынешней практике планирования они также составляются, но в них нередко преобладают ведомственные интересы. И поскольку многие нормы в этих расчетах завышены, то такие потребности мало изучаются, почти не систематизируются и по большей части не принимаются за основу плановых расчетов. Между тем потребности и нормативы конкретизируют цели и задачи экономического развития и составляют одну из сторон его пропорциональности.

Для отраслевого планирования необходимо составление систематизированных таблиц различных производственных потребностей (расчетно-статистических, технико-экономических, прогрессивных и других норм и коэффициентов расхода сырья, материалов, использования оборудования, выработки и т. п.) в натурально-стоимостном измерении для производства основных видов продукции. Большие возможности для систематизации и уточнения вариантов производственных потребностей дают разработки натурально-стоимостных межотраслевых балансов от конечного продукта, полученного по рациональным или прочим видам непроизводственных потребностей.

Для социально-экономического планирования, особенно в союзных республиках, очень важен подраздел непроизводственных потребностей (платежеспособного и покупательского спроса, основных, рациональных и других норм потребления и обеспечения населения предметами длительного пользования и т. п.). Серьезное внимание должно быть уделено разработке рациональных потребностей населения в виде научно обоснованных норм потребления основных продуктов питания, важнейшей непродовольственной продукции и норм обеспеченности предметами культурно-бытового назначения (именно через них конкретизируется содержание основного экономического закона и задается социальная направленность планов).

Более детальное и конкретное изучение социальной направленности приоритетов планов требует разработки индексов потребностей населения по отношению к уровням потребления соответствующих видов продукции (в натурально-стоимостном выражении). Группировки индексов по величине (высокие, выше средних, средние, ниже средних, низкие, обратные и т. п.), а затем по среднегодовым и прочим темпам их изменений к уровням потребления за ряд лет и их сопоставление позволяют получить большой и ценный материал для глубокого анализа, поиска и формирования приоритетов и т. п. Помимо такого формального изучения индексов потребностей, разработка приоритетов плана должна базироваться на более сложном содержательном анализе с учетом состава потребностей, их необходимых, первостепенных, второстепенных и прочих элементов.

Следующий этап плановой деятельности предполагает переход к проработке проблем пропорциональности социально-экономического развития. Сейчас данная функция осуществляется еще недостаточно полно, несистемно, ограничивается отражением отдельных, часто структурных и формальных соотношений между показателями (производством и потреблением, потреблением и накоплением, I и II подразделениями, промышленностью и сельским хозяйством и т. п.). Это не дает развернутой картины пропорциональности общественных ресурсов и производства в соответствии с потребностями. Изучение

пропорциональности путем сопоставления потребностей с производством и годовыми ресурсами соответствующих отраслей и видов продукции, с применяемыми для их производства долговременными производственными ресурсами (вовлеченной численностью работающих, основными фондами и производственными мощностями, оборотными фондами и запасами), а также с текущими затратами труда, сырья, материалов позволит составить массив индексов прямых пропорций социально-экономического развития. Их группировки по уровням и видам отражают сложившуюся или планируемую внутреннюю структуру такой пропорциональности.

Особую группу индексов пропорциональности составит сопоставление потребления различных видов продукции за ряд отчетных и плановых лет по отношению к общим и конечным результатам производства (валовой, товарный, конечный продукт, валовой и чистый доход и др.), годовым ресурсам продукции, долговременным производственным ресурсам, текущим затратам и их основным частям. Рассчитанные за ряд лет, они позволят углубить анализ пропорциональности социально-экономического развития.

Другую группу косвенных пропорций представляют индексы отраслей или производства различных видов продукции по отношению к ее годовым ресурсам, долговременным производственным ресурсам, текущим затратам и их частям и элементам за ряд отчетных и плановых лет. В их число входят давно известные в практике показатели выработки на одного работника, фондоотдачи, продуктивности единицы производственных мощностей и показатели, обратные данным — трудоемкости, материалоемкости и др. Но пока эти показатели используются очень обобщенно и разрозненно, для плано-аналитической работы требуется их систематизировать и дифференцировать.

В новых условиях хозяйствования в республиках и областях аналогичные научные разработки обеспечения пропорциональности необходимы и в производстве средств производства, орудий, долговременных средств и предметов труда, применяемых для производства предметов потребления. Это отразит детальные внутренние производственные и социально-экономические пропорции общественного производства, подразделений, областей, республик и позволит проанализировать их развитие. Помимо внутренних, имеется большое число внешних пропорций и соотношений между продукцией, долговременными ресурсами и затратами разных отраслей производств, ведомств, предприятий, районов, областей и т. п. Все это создаст богатый материал для научных исследований.

На последующем этапе плано-экономический и прогнозный анализ пропорциональности социально-экономического развития переходит в прогнозно-конструктивную разработку пропорций на основе материалов плано-прогнозного анализа. Такие разработки проводятся с учетом приоритетов отдельных видов продукции, отраслей, потребностей республик и областей.

Дальнейшим шагом в достижении большей пропорциональности может стать усиление ее взаимосвязи с эффективностью экономического развития. Отношение общих, конечных или чистых результатов производства к долговременным ресурсам и их составным частям одновременно отражает степень (или интенсивность) использования рабочей силы, основных фондов, производственных мощностей, оборотных фондов и запасов, а также общей массы долговременных ресурсов (при делении результатов производства на величину разных ресурсов соответствующих отраслей, производств, районов, областей и т. п. за ряд отчетных и плановых лет).

Сопоставление продукции или валового дохода с величиной текущих трудовых и материальных затрат за ряд лет будет отражать эконо-

мичность производства (выработку на 1 ч. работы на 1 руб. материальных затрат и т. п.). Сопоставление конечных результатов производства, валового дохода с совокупными ресурсозатратами основных фондов, трудовых и материальных затрат (исключая повторяющие их элементы) дает общее представление об уровне эффективности всего производства. Одновременно путем суммирования оплаты труда и начислений на социальное страхование в составе текущих затрат производства можно определить себестоимость, чистый доход, в том числе прибыль отдельного производства. Это послужит основой расчетов материального стимулирования развития данного производства, а также предпосылкой изменения цен и тарифов.

Полученные показатели, группируемые по степени интенсивности, экономичности или эффективности, а также по темпам их изменения за ряд лет, создадут большой материал для анализа, выбора и формирования наиболее эффективных сочетаний направлений развития производства, отраслей и т. п. В такой работе важно не ограничиться простой регистрацией показателей эффективности по общим отчетным и плановым данным, а вести конструктивный поиск, с тем чтобы эффективные варианты экономического развития сомкнуть с выбором наиболее рациональных пропорций и приоритетных потребностей.

Формируемые в ходе планово-экономического анализа группы отраслей и производств с высокой, средней и низкой пропорциональностью в процессе прогнозных разработок надо сочетать с наилучшей их эффективностью для достижения наибольших результатов экономического и социального развития. Такое сочетание создает новое качественное свойство анализа и прогнозирования — результативность планов и прогнозов.

Все это предъявляет повышенные требования к достижению сбалансированности социально-экономического развития. При составлении многозвенных народнохозяйственных балансов предметов потребления необходимо в пределах планируемых ресурсов и затрат наметить наиболее рациональные, эффективные пропорции развития производства, годовых ресурсов и использования предметов потребления на плановый период. Главная проблема заключается в определении путей совершенствования структуры для дополнительного увеличения годовых ресурсов продукции и более полного удовлетворения потребностей населения.

Киев

НОРМИРОВАНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ*

Л. Шевченко,

*зав. отделом НИИПиНа при Госплане СССР,
канд. техн. наук*

В ходе экономической реформы, когда происходит коренное изменение системы управления, проблеме нормирования стало значительно меньше уделяться внимания как со стороны экономических органов, так и исследователей. Широко распространилось мнение, что теперь, в условиях перехода к рыночным отношениям, нормы якобы утратили свое значение, а если они потребуются, то «рынок поставит все на место». В чем причина ослабления научной и общественной значимости нормирования, в чем должен состоять новый подход к нормированию, обусловленный движением страны к рыночной экономике, каковы теоретические предпосылки и перспективы дальнейшего развития нормирования? Сейчас трудно обосновать законченную концепцию нормирования, поскольку она не может формироваться в отрыве от разработки концепций управления и планирования в условиях рыночной экономики. Для обсуждения предлагается исходная концептуальная схема, т. е. парадигма нормирования в условиях экономической реформы народного хозяйства на основе широкого внедрения рыночных отношений.

Нормы — это инструментарий управления, поэтому нельзя построить нормирование, не ориентируясь на определенные представления о происходящих изменениях в управлении страной и, в частности, в управлении народным хозяйством.

Изменение модели управления

В 1929 г. практически закончилась попытка внедрения в нашей стране модели общественного устройства, важнейшим элементом которой служит рынок, т. е. товарно-денежный горизонтальный эквивалентный обмен, и стала формироваться сохранившаяся до настоящего времени модель, основным элементом которой является перераспределение: внетоварный, неэквивалентный, вертикальный продуктообмен путем изъятия центральной властью у производителя прибавочного продукта и последующего его перераспределения.

С точки зрения управления эта модель общественного устройства представляет собой систему, у которой преобладает команда и крайне слаба обратная связь.

Стала необходимой другая, более демократичная модель общественного устройства, предполагающая независимые от государства субьекты собственности и рынка.

Новая модель управления экономикой видится как сочетание государственного и рыночного ее регулирования, при котором роль основного усилителя обратной связи, обеспечивающего хозяйственным объектам значительную степень самоуправления, отводится рынку. Представляется нелогичным противопоставление плана и рынка, административных и экономических методов управления, так как это равносильно противопоставлению двух обязательных элементов управления — команды и обратной связи. Речь должна идти о гармоничном сочетании этих элементов и методов управления при существенном изменении их содержания.

* В основу статьи положен доклад, сделанный на совещании-семинаре в НИИПиНе, по нормированию в условиях перехода к регулируемой рыночной экономике.

Перевод экономики в новое качественное состояние, на наш взгляд, должен осуществляться с использованием существующей системы управления и постепенного ее изменения без обострения социальной напряженности и сокращения объемов производства. Подобное решение может быть реализовано путем последовательного расширения сектора рыночного регулирования цен и сокращения сектора государственного регулирования цен в двухсекторной модели экономики.

Другой путь, предусматривающий слом существующей и ввод новой системы управления, представляется менее эффективным, так как сопровождается неизбежной временной потерей управления, годами экономического спада и обострением социальной напряженности. Но мы уже пошли по пути изменения существующей системы управления и ввода (подчас недостаточно обоснованного) элементов нового хозяйственного механизма. В результате наступил период ослабления текущего управления. В этих условиях снизился интерес к нормам.

Нормативный метод управления

Ясно, что такое состояние долго продолжаться не может. Однако сложившиеся представления о нормировании нельзя просто перенести в рыночную экономику — здесь нужен новый подход. И прежде всего требует пересмотра представление о том, что нормирование — это только установление норм.

Управление деятельностью социальных групп и отдельных индивидумов путем установления и использования правил (норм), регламентирующих эту деятельность, можно рассматривать как особый нормативный метод управления.

В самом общем понимании норма — это мера должного. И нормативное управление состоит в том, что устанавливаются меры должного — нормы, с помощью которых осуществляется воздействие на объект управления с целью изменения сущного и проверяется результат этого воздействия путем сопоставления сущного с должным. Представление о должном, формируемое в результате объективного анализа общественных процессов, составляет научную основу нормативного управления. В то же время представление о должном как желаемом для субъекта управления дает основания для ненаучного, волюнтаристского подхода к нормированию, для дискредитации нормативного метода управления.

Представление о норме всегда связывается с понятиями норма-мера и норма-правило. Первое характеризует измерительную функцию нормы, второе утверждает обязательность ее выполнения. В условиях действовавшей системы управления принцип обязательности выполнения нормы доведен до предела и она стала нормой-директивой. Директивность устанавливаемых норм, обязательность их выполнения каждым объектом управления стала одним из основных принципов экономического нормирования. Норма-директива получила глобальное распространение в экономике. В установлении таких норм сплошь и рядом проявлялся субъективизм, подчас они теряли научную обоснованность, слабо отражали интересы объектов управления. В то же время не придавалось должного значения действительно универсальной измерительной функции норм. Норма — это всегда норма-мера, но не всегда норма-директива.

Перестройка управления экономикой, развитие самоуправления хозяйственных объектов требуют резкого сокращения числа директивно устанавливаемых норм, при одновременном расширении общего числа разрабатываемых норм, выполняющих измерительную функцию. Таким образом, переход от директивного нормирования к метрологическому

является важнейшей характеристикой перестройки нормативного метода управления экономикой, в которой ярче всего выражается демократическая сущность этого процесса. При этом, конечно, не исключается установление норм-директив, особенно в начальный период перестройки. Однако измерительная функция норм должна стать главной, что и позволяет говорить о концепции метрологического нормирования в экономике.

Метрология и нормирование

Метрология в ее современном понимании — это наука об измерениях. В дословном же переводе с греческого «метрология» — это учение о мерах (метрон — мера, логос — учение).

Развитие человеческого общества как части природы происходит в соответствии с объективными законами, в изучении которых важная роль принадлежит измерениям. При этом обычно широко используются измерения физических величин. Вместе с тем для характеристики общественных явлений используются особые меры, которые называют нормами. Поэтому в определенном плане нормирование можно рассматривать как направление метрологии в ее изначальном смысле (учение о мерах), которое занимается изучением вопросов установления и использования норм для управления общественными процессами.

Что касается нормирования в экономике, то для понимания его научного содержания надо учитывать, что экономические нормы — это меры, имеющие числовое значение, которые используются для изучения и применения в практике хозяйствования объективных экономических законов. Поэтому экономическое нормирование можно рассматривать как науку об измерениях экономических величин, являющуюся самостоятельным направлением метрологии в ее современном понимании (наука об измерениях).

Концепция метрологического нормирования в экономике дает основание для теоретического обобщения работы, проделанной в стране в области нормирования, и для создания научной базы экономических измерений.

В практике планирования и хозяйствования для решения различных задач применяются разные виды норм, для которых не удавалось найти общего определения. Концепция метрологического нормирования позволяет решить эту проблему, считая любую из этих норм экономической мерой. При этом устраняется неоднозначное понимание норм по иерархиям управления. Например: норма расхода это максимально допустимый расход для субъекта управления и минимально необходимый для объекта управления. Норма как экономическая мера является научной основой всех хозяйственных расчетов.

Экономические измерения

Измерению в экономике подлежит экономическая величина, которая является характеристикой изучаемого с ее помощью экономического явления, процесса. Последние связаны с воспроизводством экономических ценностей — объектов хозяйственных (экономических) интересов людей.

Зависимость экономических явлений, процессов от интересов людей, своей деятельностью оказывающих влияние на их течение, принципиально отличает экономические явления от физических, протекание которых не зависит от интересов людей. Это обстоятельство выделяет экономические измерения, отличает их от измерений физических величин.

Одной из задач экономических измерений является измерение количества ценностей. Это можно сделать в основных процессах воспроизводства экономической ценности, в которых она проявляет себя в форме потребительной, меновой стоимости.

Групповые интересы людей, их отношения по поводу собственности, наиболее ярко отражаются в меновой ценности, часто отождествляемой с понятием экономической ценности. Это отождествление лишь отражает тот факт, что групповые интересы людей проявляются сильнее, чем интересы общества и личности.

Индивидуальные интересы людей наиболее полно проявляются в потребительских ценностях, предназначенных для удовлетворения различных потребностей людей. Они не имеют общих свойств и поэтому нет общей единицы их измерения. Характеризуются посредством натуральных показателей как атрибуты материи — вещество, энергия, информация. При этом используются единицы измерения физических величин.

Технологические процессы производства как взаимодействия общества с природой выдвигают и другие, непосредственные измерители общественных затрат, которые можно выразить, например, в энергетических единицах. Энергия как универсальное средство производства и как общая мера движения материи обладает необходимыми для этого измерительными свойствами.

Складывается тройственная характеристика результатов экономической деятельности с позиции потребления, обмена (торговли) и производства, отражая всю совокупность интересов людей — индивидуальных, групповых и общественных. Лабораторией натуральных измерений и оценок служит потребление, денежных — торговля, энергетических — непосредственно производство. В работах НИИПиНа при Госплане СССР и ВНИИЭГазпрома получены и использованы для расчетов пределов роста газовой промышленности СССР энергетические оценки затрат, что, в частности, способствовало принятию решения о дальнейшем повышении объемов добычи природного газа.

Системный подход в нормировании

Одна из проблем нормативного управления, которая должна быть по-новому проанализирована в условиях перехода к рыночной экономике, — системный подход к формированию и использованию норм. Установившееся ограниченное представление о нормировании как процессе установления норм обуславливает и соответствующее ограничение логичности и действенности сложившейся системы норм, которая рассматривалась как взаимосвязанная совокупность входящих в нее элементов. Но взаимосвязи между нормами, группируемыми как инструменты управления по назначению, в явном виде не просматривались, что ставило под сомнение саму идею формирования Системы норм. В то же время систематизация норм по их назначению при всей условности образуемой таким образом Системы имеет большое практическое значение, так как вносит определенный порядок в формирование инструментария управления.

Задача системного подхода в нормировании состоит не только в том, чтобы навести порядок в расположении инструментов управления, что само по себе немаловажно, но и в особенности в том, чтобы используемый инструментарий управления полнее учитывал взаимосвязи, существующие в самом объекте управления, и тем самым обеспечивал при комплексном использовании норм различного назначения решение соответствующих задач управления. Такой системный подход практически отсутствовал в нормировании даже в период своего наи-

более благополучного состояния. Да и сейчас, при переходе к рыночной экономике, когда значительно возрастает прикладной интерес предприятий к отдельным видам норм, практически не наблюдается роста интереса к Системе норм. А именно системный подход позволяет вскрыть резервы повышения эффективности нормативного управления.

Для управления обществом необходимы три основные группы норм: моральные, правовые, экономические. Они различны по своей природе и содержанию. Потому могло бы казаться, что для управления экономикой достаточно ограничиться экономическими нормами. Но системный подход означает, что для управления экономикой необходимы все три дополняющие одна другую группы норм.

В ходе перестройки приходит понимание того, что без повышения нравственного уровня общества не решить задач его преобразования. Рыночная экономика не может успешно развиваться, если нормы моральные, будучи мерой нравственности, формируясь в сознании людей, не отрицают воровства, насилия, лжи. Дефицит нравственный играет не последнюю роль в устойчивом функционировании дефицита экономики, в которой всегда чего-то не хватает. Нужен моральный кодекс делового человека, недвусмысленно утверждающий, что экономика не должна быть сферой деятельности нечестных людей.

Правовые нормы, ранее действовавшие в экономике, в большинстве своем не способствовали демократизации управления, расширению прав тех, кто создает материальные и духовные ценности. Поэтому для правовой регламентации экономической деятельности в условиях рыночной экономики должна быть создана, по существу, новая система правовых норм. Она уже начала формироваться. Это находит отражение в законах «О собственности в СССР», «О предприятиях в СССР», об основах законодательства Союза ССР и союзных республик о земле и об аренде и др.

Эти законодательные акты изменяют в принципе сложившиеся представления о правах хозяйств, создают юридическую основу функционирования рыночной экономики. С их выходом работа по формированию системы правовых норм рыночной экономики только начинается. Разработка и совершенствование хозяйственного права должны стать постоянной заботой соответствующих отраслей науки и законодательных органов.

Система норм воспроизводства

В триаду основных групп норм, необходимых для нормативного управления обществом, входят нормы экономические, которые целесообразно обособить в Систему по их назначению как инструменты управления общественными отношениями в процессе воспроизводства.

В данном случае объектом управления, осуществляемого при помощи норм, является воспроизводство, включающее четыре фазы: производство, распределение, обмен, потребление. Задача системного подхода к нормированию состоит в том, чтобы при помощи норм обеспечить эффективное управление всеми четырьмя фазами воспроизводства. Поэтому Система экономических норм можно представить состоящей из четырех основных подсистем, в каждой из которых нормы выступают как экономические меры производства, распределения, обмена и потребления соответственно. Таким же образом, рассматривая более детально составляющие воспроизводства, можно установить содержание каждой из подсистем Системы экономических норм. По своему содержанию это будет Система норм воспроизводства. Примерное содержание четырех подсистем таково.

Нормы потребления включают в себя нормы непроизводственного и нормы производственного потребления.

Нормы непроизводственного потребления должны обеспечить нормативное управление потреблением материальных благ и различного рода услуг для населения. По своему содержанию эта группировка включает нормы, которые принято называть социально-экономическими. Их разработке в соответствии с задачами экономической реформы должно быть уделено первостепенное внимание.

Нормы производственного потребления — к этой группировке относится производственное потребление материально-технических, трудовых, финансовых и природных ресурсов.

Нормы производственного потребления являются обязательной составляющей противозатратного механизма, создаваемого для решения задач ресурсосбережения. Здесь накоплен большой опыт нормирования, значительная часть которого может быть использована в рыночной экономике.

Нормы обмена предназначены для нормативного управления обращением товарно-денежных ценностей. К ним относятся цены, тарифы, разработанные в соответствии с ведомственной принадлежностью, вне связи с другими группами норм. Это важнейшая в условиях рыночной экономики группа норм должна разрабатываться и проводиться в жизнь с учетом всех достижений нормирования. При переходе к рыночной экономике должно быть обеспечено государственное и рыночное регулирование обмена и соответственно два вида норм обмена.

Нормы распределения — наиболее активная часть системы по своему прямому воздействию на отношения между участниками общественного производства, экономической деятельности по поводу распределения ее результатов. Это нормы отчислений, налоги, нормативы формирования фондов и др. Данное направление нормирования должно получить широкое развитие в рыночной экономике.

Нормы производства — практически наименее разработанная группировка. В планировании и функционировании производства нормативный метод управления почти не применяется. По нашему мнению, здесь должны быть нормы выработки, объемов производства продукции и услуг, интенсивности, эффективности производства и др. Эта подсистема должна стать объектом самого пристального изучения. Нельзя полагать, что в рыночной экономике все объемы производства будут складываться стихийно.

Рассмотрение **Системы экономических норм как Системы норм воспроизводства** показывает возможность и необходимость реализации системного подхода к нормированию путем правильного отражения определенных упорядоченных элементов, образующих объект нормативного управления. Трудно добиться успехов в ресурсосбережении только путем ужесточения норм потребления без прогрессивных норм распределения и обмена. А именно так решались задачи нормирования до настоящего времени, поскольку практически разрабатывалась лишь одна подсистема (и то не полностью) из четырех. Система норм воспроизводства, составленная из группировок норм по их назначению, является исходной базой — «инструментальным ящиком» для систематизации их использования при решении задач управления.

Теоретическая разработка Системы норм дает возможность предвидеть необходимость создания новых инструментов нормативного управления экономикой. Если бы раньше велась подготовка предлагаемой Системы, то наверняка обратили бы внимание на почти неразработанный раздел «Нормы распределения» (т. е. экономические нормативы, налоги). Но и теперь формировать эту систему необходимо, используя все имеющиеся заделы.

Важно отметить, что перенос центра тяжести системного подхода с инструментов управления на объект управления упрощает организа-

ционно-методическую работу по созданию Системы норм, поскольку ее элементы могут подготавливаться автономно.

В соответствии с заданием Госплана СССР НИИПиНом разработана для новых условий хозяйствования Система норм и нормативов, которая включает следующие группы: социальные, финансово-экономические; капитальных вложений и продолжительности инвестиционного цикла; расхода и запасов сырья, материалов, топлива и энергии; затрат труда и заработной платы; использования и потребности в оборудовании; использования производственных мощностей и продолжительности освоения проектных мощностей и экономических показателей; охраны окружающей среды.

Рассмотрение этой Системы показывает, что она не охватывает весь процесс воспроизводства и конкретно — фазы производства и обмена. В то же время в Системе норм воспроизводства не определено расположение некоторых практически используемых групп норм. Таким образом, хотя и имеется концептуальная схема Системы экономических норм для регулирования рыночной экономики, но она нуждается в более глубокой проработке. При этом важно не столь достигнуть полного согласования в группировках, сколь не упустить какие-то группы норм, необходимые для регулирования рыночной экономики.

Пересмотр содержания нормирования по направлениям

Переход к рыночной экономике связан с изменениями многих частных задач регулирования экономических отношений. Должны быть пересмотрены все ставшие привычными решения экономических задач, связанных с использованием норм. Необходимо проанализировать традиционное применение норм, определить, каким должно стать нормирование в условиях рыночной экономики и в период перехода к ней. Такую работу целесообразно провести по всем направлениям нормирования. Проиллюстрируем постановку задачи на примере нормирования запасов. Традиционное нормирование запасов ориентировано на централизованное распределение ресурсов и сложившиеся схемы снабжения ими. В условиях рыночной экономики при прямых связях поставщика и потребителя решающее значение приобретают экономические факторы — минимизация издержек на создание и поддержание запасов. В переходный период еще будут действовать факторы, характерные для централизованного распределения ресурсов, и прежде всего их дефицит, и в то же время начнут проявляться жесткие требования рыночной экономики по сокращению издержек. Для каждого из трех указанных периодов необходим свой подход к нормативному управлению запасами.

Требуется пересмотра содержание нормирования по уровням управления.

На предприятиях в условиях рыночной экономики станет актуальной задача создания нормативной базы хозрасчета, использование нормативного управления снижением издержек производства. Предприятия должны быть объективно заинтересованы в разработке и использовании научно обоснованных прогрессивных норм как необходимого условия эффективной хозяйственной деятельности.

На верхних уровнях управления количество традиционно используемых норм резко сократится, однако потребуются нормативная база для решения стратегических задач государственного регулирования рыночной экономики, а также для хозяйственных расчетов государственных нужд. По мере развития рыночного саморегулирования экономики вмешательство государственных органов управления всех уров-

ней в хозяйственную деятельность предприятий будет сокращаться и сводиться в основном к установлению нормативных актов, определяющих правила хозяйствования. Однако нельзя ввиду этого принижать роль государственного нормативного регулирования экономики. Оно носит стратегический характер. Это своего рода установки, подаваемые в современной демократической, цивилизованной форме, корректируемые мощной обратной связью рыночного регулирования.

Особую роль приобретает территориальное нормирование, которое имеет целью нормативное управление воспроизводством на данной территории. Оно осуществляется при помощи норм соответствующими территориальными органами хозяйственного управления и охватывает деятельность объединений, предприятий, организаций, расположенных на этой территории независимо от их ведомственной принадлежности. Расширение прав республик, областей, городов, районов определяет необходимость развития этого, по существу, нового направления нормирования.

Автономное формирование норм по уровням управления

Нормы нужны на всех уровнях управления, однако конкретные хозяйственные процессы осуществляются на низших уровнях, в основных звеньях, где накапливается информация о движении ценностей и возможно их прямое соизмерение. Для определения норм на более высоких уровнях управления необходима соответствующая информация, которая создается на основе материалов, представляемых снизу. В практике хозяйствования прочно утвердилась методология иерархического формирования норм, которая предусматривает разработку норм на каждом уровне управления путем агрегирования норм, представляемых низшим уровнем, последовательное формирование пирамиды норм по уровням управления снизу доверху.

В то же время при формировании планов, прежде всего перспективных, нормы на высших уровнях управления нужно было иметь раньше, чем на низших. В связи с этим возникла потребность автономной их разработки по уровням управления и на основе соответствующих методов, которые были созданы и опробованы в практике нормирования расхода топливно-энергетических ресурсов и химических материалов. Однако более широкого распространения они не получили.

В условиях рыночной экономики возможности иерархического формирования норм агрегированием снизу доверху резко сокращаются, а необходимость разработки отдельных норм по уровням управления возрастает. Возможность автономной разработки норм на каждом уровне управления определяется тем, что норма является одной из характеристик свойств и закономерностей данной хозяйственной системы, отличающихся от свойств и закономерностей элементов, ее образующих. На каждом уровне управления есть свои нормообразующие факторы, изучив влияние которых на норму, можно выразить их, построив математическую модель.

Учет всех нормообразующих факторов практически осуществить невозможно. Однако опыт показывает, что величина нормы зависит от сравнительно небольшого числа основных факторов, в то время как большое число учитываемых и не поддающихся учету факторов существенного влияния на величину нормы не оказывает. Это обстоятельство можно эффективно использовать, сочетая в расчетной модели расчетно-аналитический и расчетно-статистический методы определения норм.

Основной принцип построения таких моделей состоит в том, чтобы

детально учесть расчетно-аналитическим методом важнейшие факторы, оказывающие основное влияние на величину нормы, а прочие, не столь существенные — совместно расчетно-статистическим методом, не раскрывая роль каждого. Для построения и практического использования при расчете норм таких моделей требуется накопление на каждом хозяйственном объекте необходимой информации. Важная особенность моделей, построенных по такой комбинированной схеме, состоит в том, что они представляют управление с обратной связью, которая не позволяет норме оторваться от реальности фактов.

Автономная разработка норм по хозяйственным объектам всех уровней управления позволяет лучше учитывать достижения научно-технического прогресса, создает условия для демократизации самого процесса их разработки. А в рыночной экономике является искомой альтернативой традиционной методологии иерархического формирования норм.

Демократизация порядка установления норм

Совершенно неприемлем в условиях перехода к рыночной экономике сложившийся порядок установления норм. Существовавшая при директивном нормировании практика, при которой норма устанавливалась свыше как обязательная для исполнения предприятием, зачастую без учета его интересов, должна быть изменена.

Нормы как экономические показатели выражают общественные отношения людей по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических ценностей. В них отражаются интересы участников соответствующих хозяйственных процессов — общества, трудовых коллективов, личные интересы людей. Проблема соединения интересов общества с интересами личности и коллектива — одна из главных проблем управления экономикой. В нормировании она особенно остро проявляется в нормах распределения, выработки, обмена и непроизводственного потребления материально-технических ресурсов, но даже в нормах производственного потребления, которые в значительной степени определяются техническими характеристиками, проблема учета интересов остается злободневной.

В рыночной экономике создаются демократические условия установления норм с учетом интересов участников соответствующих экономических процессов. Следует полагать, что она позволит превращать норму-меру в норму-правило в основном по договору заинтересованных сторон.

Повышение роли обмена в фазах воспроизводства — это естественный процесс, обусловленный углублением общественного разделения труда. Товарно-денежный обмен, или рынок, является достижением этого исторического процесса.

Цель сознательного вмешательства в этот процесс состоит в том, чтобы вывести систему на уровень оптимальной упорядоченности. И здесь недопустим экстремизм. Альтернативой ему является идеология нормирования, существо которой составляет чувство меры. Оптимальная упорядоченность системы общественных отношений — состояние, связанное с представлением о регулируемой рыночной экономике. Для выхода на нее нужны современные научно обоснованные прогрессивные нормы.

Нормативное управление экономикой с использованием таких инструментов, как норма-мера, позволяет уйти от диктата директивного нормирования и не захлебнуться в анархии «дикого» рынка.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ*

Г. Субботин,
канд. экон. наук

Хозяйственный механизм в инвестиционной сфере, хотя и имеет существенную специфику, представляет собой неотъемлемую составную часть системы управления народным хозяйством. Поэтому переход к рыночным отношениям в данной области следует рассматривать в тесной связи и рамках построения рыночной модели управления экономикой в целом.

Анализ мирового опыта показывает, что регулирование рыночной экономики — весьма существенная функция государства. Направления и формы влияния государства на хозяйственную жизнь в западных странах претерпевали изменения по мере развития рыночной экономики, ее производительных сил. Эффективность функционирования рыночной модели экономики неразрывно связана с действием механизмов осуществления государственного вмешательства в экономику. Эволюция этого процесса шла по пути от прямых и жестких форм и методов к применению более тонких экономических инструментов.

В большинстве развитых стран в число функций государства входят: организация таких рыночных факторов, как возможность свободного перемещения продукции, услуг, капиталов и рабочей силы; осуществление антимонопольных и других мер для поддержания здоровой конкуренции; разработка и проведение в жизнь политики доходов и социальной поддержки населения, структурно-инвестиционной и научно-технической политики в целях сочетания текущих интересов предпринимателей и перспектив развития страны; обеспечение соблюдения товарно-денежного и бюджетного равновесия путем осуществления эффективной, финансовой и налоговой политики.

Государственное регулирование осуществляется через систему правового, экономического и организационного обеспечения, охватывающую создание законов и нормативных актов, предписывающих субъектам хозяйствования правила поведения в экономической сфере и контроль за их соблюдением. Для этих целей используются такие инструменты и рычаги, как налоги, кредиты, таможенные тарифы, субсидии, госзаказы, регулирование рынка труда, информационно-маркетинговое обеспечение, арбитраж, суды, и др. Воздействие государства на экономику в западных странах осуществляется также путем подготовки на основе макроэкономического анализа прогнозов развития страны и на их базе разработки и реализации крупных экономических и научно-технических программ (например, в области космоса, создания материалов с заранее заданными свойствами и др.), а также социально-экономических программ и проектов. Среди подобных государственно-административных и хозяйственных механизмов управления такими программами можно назвать Федеральную контрактную систему США.

Переход народного хозяйства СССР к регулируемым рыночным отношениям требует осуществления коренной перестройки управления, в частности, планирования на всех уровнях руководства экономикой. Это в полной мере относится и к капитальному строительству.

Мировой опыт показывает, что в условиях рыночной системы управления общественным производством нет необходимости в сплош-

* В порядке обсуждения.

ном государственном регулировании взаимосвязей производителей и потребителей, установлении большого числа плановых заданий прямого действия.

В настоящее время формируется новая концепция механизма функционирования экономики СССР. Переход от экстенсивных к интенсивным факторам развития экономики невозможен без использования принципиально новых методов планирования и управления. Они связаны с достижением наибольшего экономического эффекта и базируются на выборе критериев и адекватного экономического инструментария, что позволяет получить более высокие результаты от реализации прогрессивных мер, имея те же ресурсы. Необходимыми условиями планирования являются: обеспечение при помощи соответствующих пропорций плана состояния общего равновесия экономики; переход от централизованного планирования движения продуктов труда к созданию косвенного механизма управления натуральными товарными потоками при формировании условий мобильности факторов производства и прежде всего труда и капиталов; проведение политики гибких цен, позволяющей устанавливать более высокие цены на особо эффективную продукцию, сохранять равновесие на локальных рынках. В условиях рыночных отношений централизованное планирование должно выполнять следующие функции:

стратегическую — прогнозирование социально-экономического развития, формулирование направлений, выбор главных приоритетов и определение макроэкономических пропорций развития, разработка принципов и факторов, формирующих экономическую среду и условия функционирования рыночных механизмов (реализуется посредством перспективных и пятилетних планов);

регулирующую — обоснование и реализация соответствующих механизмов создания таких экономических условий, которые позволяли бы ускоренно решать задачи в области выбранных приоритетов (реализуется в основном в пятилетние периоды);

корректирующую — разработка системы экономических показателей, выполняющей роль своеобразного критерия реализации экономических процессов, проведение анализа хода достижения запланированных целей, своевременная корректировка или принятие системных мер в случае выявления отклонений (осуществляется через годовые планы);

информационную — формирование системы различного рода прогнозов, информации о намерениях хозяйственных субъектов (распространяя их через специальные информационные издания), дающих возможность предприятиям выбора эффективных решений своего развития.

Важнейшей составной частью планов должны стать целевые комплексные программы и заказы, среди которых основными на очередной пятилетний период будут являться общегосударственные социальные, экономические, экологические и другие программы, финансируемые из государственного бюджета. Разработка и принятие комплекса мер по их реализации — функция экономического центра. Состав и количество программ должны быть достаточно ограниченными и исходить из приоритетных направлений развития народного хозяйства. С их помощью создается возможность оказывать необходимое влияние на важнейшие структурообразные пропорции народного хозяйства. Рассчитывается эффективность программ, общий срок их реализации разбивается на временные этапы, определяются необходимые материально-технические и финансовые ресурсы. Разработка программ и размещение соответствующих государственных заказов на производство продукции, выполнение работ и услуг в рамках их реализации осуществляются на конкурсной основе.

Принятые в последнее время решения по экономической реформе

в СССР определяют задачи практического осуществления комплексной **перестройки** хозяйственного механизма народного хозяйства. Системный подход предполагает необходимость проведения этой работы в тесной связи с перестройкой хозяйственного механизма в **отраслях** народного хозяйства, имеющих определенную специфику.

Капитальное строительство — важнейшая составная часть народнохозяйственного комплекса страны. Уровень эффективности функционирования строительного комплекса страны непосредственно оказывает влияние на социально-экономическое развитие народного хозяйства СССР.

За последние пятнадцать лет в сфере капитального строительства в стране сложилось неудовлетворительное положение. Планы ввода в действие производственных мощностей систематически не выполнялись, продолжительность строительства превышала нормативную в 2—3 раза, нарастало распыление финансовых и материально-технических ресурсов по большому количеству одновременно строящихся объектов. Неоправданно высокой остается ресурсоемкость строительной продукции, много лишних материалов уходит в массивные конструкции и отходы. Длительный период удельный вес строительно-монтажных работ в технологической структуре капитальных вложений превышает 50%. Практически во всех отраслях народного хозяйства темпы роста капитальных вложений опережали темпы ввода в действие основных фондов. В результате этого их отдача постоянно снижалась.

Непрерывный **рост объемов незавершенного строительства** как в абсолютном размере, так и по отношению к годовому объему капитальных вложений **был остановлен** посредством перехода в 1980 г. к системе расчетов между заказчиками и подрядчиками за полностью законченные и сданные в эксплуатацию объекты. Это позволило за 1980—1986 гг. снизить объем незавершенного строительства к годовому объему капитальных вложений на 12%.

Однако с августа 1986 г. в строительстве восстановлены **расчеты за выполненный объем** строительно-монтажных работ. Это незамедлительно вызвало **быстрый рост незавершенного строительства** и удлинение сроков строительства объектов. Только за 1987—1989 гг. объем незавершенного строительства возрос на 50 млрд. руб., а выплаты «бестоvarной» заработной платы, по расчетам специалистов, составили около 7 млрд. руб. в год. Общий объем незавершенного строительства на 1 января 1989 г. составил 186,3 млрд. руб., что соответствует 84% к годовому объему капитальных вложений, из них сверхнормативный объем достиг 40 млрд. руб. Это способствовало значительному усилению роста инфляции.

В связи со сложившимся тяжелым положением в капитальном строительстве было принято решение осуществить переход с 1990 г. к расчетам, формированию прибыли и фондов экономического стимулирования после ввода в действие предприятий, их очередей и объектов, т. е. вернуться к порядку расчетов, действовавшему в 1980—1986 гг. Но этот шаг был, безусловно, запоздалым и не спасал положения, поскольку за эти годы в стране произошли изменения в хозяйственной системе.

Росту незавершенного строительства и неэффективному использованию ресурсов стало способствовать бесконтрольное увеличение количества строящихся объектов за счет средств предприятий. Только в 1989 г. их численность увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 48% общей сметной стоимостью 7,6 млрд. руб. Для выполнения работ на этих объектах были отвлечены материально-технические ресурсы с плановых пусковых объектов, что в еще большей степени разбалансировало экономику и увеличило инфляцию.

В 1990 г. ввод основных фондов ожидается в объеме менее 70% принятых планов, а сверхнормативный объем незавершенного строительства приближается к 60 млрд. руб.

Каким же видится сегодня выход из создавшегося положения? Эффективное развитие инвестиционной сферы возможно лишь при создании рыночной инфраструктуры, позволяющей осуществлять ускоренный перелив средств, а также формировании эффективного механизма, способного разрушить монополизм и обеспечить здоровую конкуренцию в строительном производстве. Поэтому формирование рыночных механизмов в инвестиционной сфере должно быть синхронизировано во времени с введением аналогичных мер в других отраслях и сферах народного хозяйства.

Анализ состояния дел в капитальном строительстве показывает, что идет постоянный рост нецентрализованных инвестиций за счет увеличения свободных остатков средств предприятий, которые уже достигли 100 млрд. руб. Проводимые в 1988—1990 гг. меры по консервации строек оказались малоэффективными, а дальнейшее снижение централизованных капитальных вложений может привести к развитию кризисных явлений в системе железнодорожного транспорта, нежелательному отставанию развития энергетических и других систем.

Следует отметить, что за последние пятилетки темпы роста объемов капитального строительства обеспечивались прежде всего за счет насыщения отрасли строительными машинами и механизмами, повышения фондовооруженности труда. Взаимодействие между внедрявшимися промышленными технологиями, техническим уровнем оборудования и организацией капитального строительства практически не изменялось, что явилось одной из основных причин длительности сроков сооружения объектов (включая нормативные), высокой их ресурсоемкости на единицу мощности, неудовлетворительной по сравнению с мировыми достижениями технологической структуры капитальных вложений. Не были обеспечены должная эффективность капитальных вложений и рост производительности общественного труда, характеризующий относительно снижение затрат живого и овеществленного труда на единицу выпускаемой продукции. Вместе с тем не достигнуты в целом кардинальные изменения объемно-планировочных и конструктивных решений сооружаемых предприятий, применение в проектах принципиально нового, менее громоздкого технологического и энергетического оборудования, резкое сокращение сроков строительства объектов.

Производству более экономичной и производительной продукции инвестиционного комплекса способствует принципиально новая технология строительства предприятий, базирующая на синтезе промышленной и строительной технологии и блочно-модульного принципа создания основных фондов. По нашему мнению, интенсификация инвестиционного процесса должна производиться на основе применения уже хорошо зарекомендовавшего себя на практике комплектно-блочного метода (КБМ) строительства объектов, который позволит резко повысить эффективность функционирования этой важнейшей сферы народного хозяйства, улучшить финансовое положение страны, подготовить экономическую базу для устойчивой работы в рыночных условиях.

В целях коренного улучшения дела следует разработать систему государственного регулирования и стимулирования инвестиционной деятельности с учетом эффективности создания мощностей в комплектно-блочном исполнении. Прежде всего это применение системы налогов с дифференцированием налогообложения, налоговых ставок и льгот, а также проведение эффективной амортизационной, ценовой и кредитной политики, экспертирование проектов, предоставление государством финансовой помощи на развитие отдельных регионов, отраслей и производств.

Исходя из общей концепции экономической системы, новых подходов к планированию, задачи и функции в области управления инвестиционной деятельностью на союзном уровне определяются комплексом последовательно решаемых задач, относящихся к стратегическому планированию. При этом возрастает роль комплектно-блочного строительства (КБС) как приоритетного направления НТП.

Обобщающие показатели прогноза развития КБС отражаются в комплексной программе научно-технического прогресса СССР на 20 лет; на народнохозяйственном уровне формируется техническая и экономическая стратегия, результатом которой может стать государственная общесоюзная целевая комплексная программа «Блок-комплект» по развитию этого вида строительства в стране на 10-летний период, являющаяся базой при разработке перспективных и текущих планов социально-экономического развития СССР. Эта программа должна увязываться с показателями развития КБС, предусмотренными в комплексной программе НТП на 20 лет. На ее основе могут разрабатываться республиканские и отраслевые программы по развитию комплектно-блочного строительства.

Достижение целей развития КБС будет осуществляться в первую очередь в процессе технического и строительного проектирования на основе применения прогрессивных нормативов, отражающих уровень использования не только блочных устройств и промышленных конструкций, но и степень их использования. Эти нормативы должны быть увязаны с показателями уровня блочности и эффективности создаваемых предприятий и периодически обновляться в направлении их прогрессивности.

Планирование комплектно-блочного строительства предполагает следующие процессы на разных уровнях управления общественным производством.

На общесоюзном уровне: разработку прогнозов масштабов КБС на длительную перспективу совместно с республиками, исходя из социально-экономических задач развития республик, намерений предприятий, конъюнктуры общесоюзного рынка; концепции развития КБС (техническая и экономическая стратегия) и на ее основе целевой межотраслевой комплексной программы «Блок-комплект»; государственных заказов по стройкам, финансируемых из централизованных источников; системы экономических регуляторов и стимулов.

На республиканском уровне: составление прогнозов масштабов КБС; целевых комплексных программ развития КБС по отраслям народного хозяйства республики; системы экономических регуляторов и стимулов применительно к условиям республики; формирование республиканских заказов по стройкам, сооружаемым за счет бюджета республики.

На уровне объединений, предприятий и организаций: технико-экономический анализ и расчеты эффективности создания производственных мощностей в комплектно-блочном исполнении; научные исследования и проектирование; разработка производственной программы и заключение договоров на изготовление и поставку оборудования, материалов и конструкций, а также выполнение подрядных и субподрядных договоров; составление планов предприятий, занятых изготовлением блочного оборудования, блочно-комплектных устройств (БКУ) и монтажом объектов.

Важнейший элемент системы экономического управления — организационно-экономический механизм, охватывающий организационные структуры управления и экономические инструменты (цены, все виды экономического стимулирования, налогообложение, амортизационные отчисления). В настоящее время показатели строительных организаций тес-

но связаны с объемами выполненных строительно-монтажных работ (СМР) по сметной стоимости, с их структурой. На сметную стоимость СМР определяющее влияние оказывают оптовые цены промышленности на строительные материалы, дальность и способы доставки грузов на строительную площадку. Новые эффективные технические решения по конструкциям и материалам, объемно-планировочным решениям, принятые при разработке проектов, как правило, приводят к уменьшению физических объемов, СМР, потребности в материальных, трудовых и других ресурсах и, как следствие, снижению сметной стоимости по сравнению с объектом аналогичного функционального назначения и той же производственной мощности. Следует учесть и то обстоятельство, что для строительных организаций большое значение имеет величина сметной цены строительной продукции, и в связи с этим коллективам невыгодно снижение объемов СМР по сметной стоимости, в то время как народнохозяйственная эффективность основывается на снижении всех видов затрат. Так, например, в нефтегазовом строительстве многие годы действует методика определения цен на БКУ, которая базируется на затратном методе и не учитывает потребительские свойства блочной продукции, доплаты за улучшение эксплуатационных показателей вводимых производственных мощностей.

Переход от затратного ценообразования к рыночным ценам целесообразно осуществить поэтапно одновременно с работой по демополизации строительной сферы. На первом этапе договорная цена строительной продукции зависит от потребительских свойств по сравнению с базовым объектом. Увеличение цены производится в виде доплат за счет части полезного эффекта. Инвестор является распорядителем средств, направляемых на стимулирование участников КБС, а конкретные размеры вознаграждения при условии выполнения принятых обязательств указываются в договорах. На втором этапе рыночные цены будут определяться в процессе конкурсов на строительную продукцию в зависимости от ее качества и сроков создания. Величина народнохозяйственного эффекта может стать основой цены нижнего или верхнего предела на конкурсах, аукционах.

Для дальнейшего развития комплектно-блочного метода строительства необходимы порядок определения его эффективности и научно обоснованная методология. Применяемая в настоящее время методика, основанная на сопоставлении приведенных затрат по сравниваемым вариантам проектных решений объектов в традиционном и комплектно-блочном исполнении, не во всех случаях дает представление о реальном народнохозяйственном эффекте. Кроме того, нередко при сравнении вариантов строительных конструктивных решений не учитываются анализ технологической части проекта, изменения структуры капитальных вложений и влияния на инфраструктуру, объемы жилищного и культурно-бытового строительства, социальные и экологические последствия КБС. По нашему мнению, проблему экономической оценки комплектно-блочного строительства следует рассматривать с различных позиций. Оценка первого уровня эффективности — это определение локального экономического эффекта от создания объемно-планировочных и конструктивных решений строительной части проекта объекта в комплектно-блочном исполнении, а также влияния технических достижений на технологию производства будущего предприятия, а в машиностроении — на технологическое оборудование и эксплуатационные показатели данного производственного объекта. Изменение отдельных конструктивных элементов в объекте либо применение новых материалов, не изменяющих габариты сооружения, должны анализироваться на уровне этих элементов.

Ввиду того, что для сооружения объектов в комплектно-блочном

исполнении необходимы иные транспортные и монтажные машины, квалификация и численность рабочих по сравнению с объектами, выполняемыми в традиционных решениях, все эти виды затрат следует сравнивать для выявления экономического эффекта. При его определении сравнивается сметная стоимость (без учета нормативных плановых накоплений) не только по так называемой строительной части, а по проекту в целом. Это обусловлено тем, что зачастую изменения строительной части проекта происходят за счет технического прогресса в технологии производства и оборудования, его компоновки, влияющих на объемно-планировочные и конструктивные решения объекта. Вместе с тем необходимо проводить анализ изменения стоимостной и материальной структуры нового типа сооружения по сравнению с заменяемым.

Объективность экономической оценки зависит во многом от обоснованности выбора базы для сравнения. Если для первых проектных решений объектов в комплектно-блочном исполнении технически и экономически правомерно в качестве базы сравнения принимать проекты в неблочном (традиционном) исполнении, то при создании новых, более прогрессивных типов сооружений необходимо проводить анализ с заменяемыми лучшими проектно-конструкторскими решениями объектов в комплектно-блочном исполнении.

Как показал опыт, изменяются состав и характер расходов при эксплуатации мощностей в комплектно-блочном исполнении. Это необходимо учитывать при экономической оценке нового технического проекта объекта в комплектно-блочном исполнении.

Второй уровень эффективности КБС должен включать оценку региональных изменений. К их числу следует отнести: снижение затрат на межобъектные коммуникации производственных комплексов, создаваемых из объектов в комплектно-блочном исполнении; уменьшение потребности в капитальных вложениях на строительство жилья и объектов культурного и бытового назначения в связи с относительным уменьшением численности работающих и их семей вследствие реализации новых менее трудоемких проектных решений по сооружению в отдаленных неосвоенных районах страны предприятий и автоматизации управления технологическими процессами, в том числе при изготовлении БКУ.

На третьем уровне следует учитывать уменьшение нарушений природных условий и рациональное использование природных ресурсов.

Большое значение в экономической системе имеет налоговая политика. В принятом Законе СССР о налогах с предприятий, объединений и организаций предусмотрена практически единая налоговая ставка, что не создает экономических условий для развития научно-технического прогресса, коренной модернизации производства, осуществления крупных природоохранных мероприятий, выполнения государственного заказа. Требуется разработка и обоснование системы налоговых льгот, способствующих решению приоритетных общегосударственных и региональных задач. В инвестиционной сфере, особенно в период стабилизации экономики и перехода к рыночным отношениям, льготное налогообложение должно применяться прежде всего к капиталовложениям, направляемым на создание и развитие предприятий по комплектно-блочному строительству, прибыли, полученной от выполнения госзаказа по строительству объектов в комплектно-блочном исполнении.

Анализ мирового опыта показал, что для предприятий, занятых производством оборудования и объектов в комплектно-блочном исполнении, целесообразно применять метод ускоренной амортизации, позволяющий списывать до 75% своих основных производственных фондов уже в первой половине срока их службы. Данный метод является важ-

ным стимулом научно-технического прогресса, поскольку при увеличении величины амортизационных отчислений предприятия повышают издержки производства и соответственно уменьшают балансовую прибыль, которая облагается налогом.

Не менее важное звено в новой экономической системе — эффективная организация управления инвестиционной деятельностью. Сложившиеся за многие десятилетия организационные структуры управления, закрепление соответствующих функций за участниками инвестиционного процесса, неадекватная полномочиям их ответственность за сроки ввода объектов в эксплуатацию породили массу различных нормативов, инструкций, положений и правил, но так и не избавили данную сферу от многочисленных неувязок и необходимости наведения должного порядка.

В целях улучшения организации строительства и повышения ответственности за ввод в действие мощностей и объектов необходимо с 1991 г. осуществить последовательный переход к системе контрактов, заключаемых между предприятием (организацией)-заказчиком, проектными, проектно-конструкторскими, подрядными и пусконаладочными организациями, предприятиями — изготовителями оборудования, исполкомом местных Советов народных депутатов, территориальными органами снабжения, финансирующими учреждениями банков и другими участниками строительства. В контрактах устанавливаются обязательства сторон, сроки их выполнения по каждому этапу и всему инвестиционному циклу, условия и формы экономического стимулирования.

Наиболее эффективной организационной формой реализации мер, связанных с переходом на контрактную систему, осуществлением прежде всего крупных инвестиционных проектов по госзаказам, является метод строительства объектов «под ключ», получивший широкое применение за рубежом. При этом генеральный подрядчик концентрирует все функции, связанные с созданием производственных мощностей, начиная от проектирования и кончая пусконаладочными работами. Он в этом случае выступает разработчиком, изготовителем и продавцом готовой строительной продукции.

Одна из причин, длительное время сдерживающих переход к строительству методом «под ключ», — строгое разграничение обязанностей между заказчиком и подрядчиком по обеспечению строительства оборудованием, материалами, технической и проектно-сметной документацией.

Переход к рынку устраняет эти недостатки и открывает широкий простор к выбору вариантных проектных решений, поставщиков оборудования и материалов, подрядных строительных и монтажных организаций.

Функционирование такой системы управления будет способствовать финансовой стабилизации экономики, осуществлению вырабатываемой инвестиционной политики, повышению результативности строительного комплекса прежде всего за счет развития реальных товарно-денежных отношений, упрочению эффективных горизонтальных связей предприятий и организаций, ориентации их хозяйственной деятельности на ускорение сроков ввода в действие мощностей, получению обществом реальной, а не фиктивной прибыли, и на этой основе сдерживанию инфляционных процессов, повышению уровня жизни народа.

Анализ организации управления комплектно-блочным строительством в Миннефтегазстрое СССР, б. Минлеспроме СССР и б. Минводхозе СССР выявил тенденцию формирования отраслевых систем управления с использованием этого вида строительства, включающих научно-исследовательские, проектные и конструкторские организации,

предприятия по производству и монтажу блочной продукции. Результатом комбинирования и агрегирования организационных структур явилось создание в 1974 г. экспериментального объединения «Сибкомплект-монтаж» по изготовлению, транспортировке и монтажу крупных нефтегазовых объектов в комплектно-блочном исполнении со сложными технологическими, электротехническими, контрольно-измерительными, сантехническими, вентиляционными и другими системами. Организационная структура управления этого объединения позволила осуществить комбинирование шести сфер деятельности: **промышленной** — заводы по изготовлению элементов блочных устройств, блоков, суперблоков, нестандартизированного оборудования, технологической оснастки, экспериментальных образцов транспортных средств на воздушной подушке; **монтажной** — передвижные механизированные колонны по монтажу БКУ; **транспорта и комплектации** — передвижные механизированные колонны по перевозке и комплектации объектов блочными устройствами; **собственного капитального строительства** — строительные и транспортно-комплектовочные организации по развитию производственной и социальной базы объединения; **социальной** — структурные подразделения по социальному развитию и обеспечению трудящихся; **научно-технической** — технологический институт с вычислительным центром, проектно-конструкторские бюро, нормативно-исследовательская станция.

Такие организационные структуры могут вполне успешно функционировать в новых экономических условиях, при сооружении производственных мощностей «под ключ».

В условиях рыночной экономики важно создание общесоюзной информационной системы, обслуживающей инвестиционную сферу, которая обеспечивала бы функционирование единого банка данных, аккумулирующего сведения о возможностях использования КБМ в отраслях народного хозяйства с выпуском специальных каталогов. В них содержалась бы не только техническая информация, но и экономическая (например, эффективность новых фондов, ориентировочные цены, экономические льготы, которые может иметь инвестор и т. д.).

Учитывая значение проводимой в СССР конверсии для ускоренного создания производственных мощностей нового поколения, требуется разработать механизм интеграции предприятий оборонных отраслей с инвестиционной сферой (проектирование и изготовление высокоавтоматизированного комплектного технологического и энергетического оборудования в блочном исполнении).

В современных условиях будет полезно иметь прямые договорные отношения с зарубежными предприятиями в целях оснащения сборочно-комплектовочных предприятий по производству БКУ оборудованием, приобретения прогрессивных технологий, а также создания современных предприятий по созданию мощностей в комплектно-блочном исполнении методом «под ключ».

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

АКЦИОНЕРНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

А. Хандруев,
*директор НИИ банков СССР,
д-р экон. наук*

Ю. Бабичева,
*зав. отделом НИИ банков СССР,
канд. экон. наук*

Радикальная экономическая реформа потребовала пересмотра традиционных и поиска более эффективных форм организации хозяйственной деятельности, и в первую очередь акционерных форм мобилизации и перераспределения временно свободных средств населения и предприятий в целях их производительного (т. е. в интересах всех членов общества) использования. В СССР создаются и проходят проверку практикой первые межхозяйственные объединения, получившие названия: концерны, консорциумы, акционерные предприятия, общества, хозяйственные товарищества. Из-за отсутствия адекватной нормативно-правовой базы зачастую многие из перечисленных образований не имеют ничего общего с традиционными межхозяйственными объединениями, их общепринятой в мировой практике трактовкой. Соответственно совершенно иную окраску принимает их деятельность, на них возлагаются нередко неоправданные надежды, они наделяются одиозными, с точки зрения западного бизнесмена, функциями.

Процесс создания различных видов акционерных образований в СССР идет достаточно быстрыми темпами. Предполагается: к началу 1991 г. можно ожидать появления порядка 1,5 тыс. хозяйственных единиц, организованных в форме акционерных обществ, а совокупная стоимость выпущенных ими фондовых ценных бумаг составит около 200 млрд. руб. Для сравнения отметим, что на начало 1990 г. предприятиями и организациями было выпущено акций на сумму в 600 млн. руб. Расширяются и масштабы операций с ценными бумагами банков СССР. За 1989 г. их объем увеличился более чем в 1,5 раза.

Многие из созданных акционерных образований отличаются высоким уровнем рентабельности, регулярно выплачивают достаточно привлекательные дивиденды. Однако подведение первых итогов свидетельствует о наличии как позитивных, так и негативных моментов. К первым можно отнести относительно высокую степень заинтересованности трудового коллектива в покупке собственных ценных бумаг: доля работников преобразованных акционерных предприятий, купивших акции, колеблется от 30 до 75%; постоянно расширяется круг владельцев акций; имеются факты дополнительных выпусков акций. При этом отвлекаются наличные деньги из оборота. Например, при реализации акций совхоза «Заветы Ленина» Московской обл. 60% из них было оплачено его работниками за счет «безналичных» средств — чеков, денежных документов, средств на счетах в Сбербанке СССР, а 40% акций — за счет наличности, находящейся на руках у населения.

Однако следует подчеркнуть, большинство из существующих акционерных обществ и предприятий являются ими больше по форме, а те изменения, которые должны подготовить основу для использования

акционерной формы организации хозяйственной деятельности, происходят медленно. Выпускаемые на сегодняшний день акции предприятий и трудовых коллективов — это на самом деле разновидность облигаций, кредитные билеты участия. Не случайно только в СССР известен такой феномен, как акции предприятий, трудовых коллективов и акции «акционерных обществ». Во всех остальных странах, если речь идет об акциях, то само собой разумеется, что это акционерные общества или командиты, так как только эти виды образований наделены правом выпуска акций и на этой основе — формирования акционерного капитала.

Например, производственное объединение «Харьковтракторозапчасть» выпускает не только акции своего предприятия и трудового коллектива, но и акции «Основные фонды», уровень дивидендов по которым определяется не размерами полученной прибыли за год, как это принято и в мировой практике и в соответствии с советскими нормативными актами, а в зависимости от стажа¹. К тому же и срок устанавливается в 10 лет, по истечении которого объединение должно либо выкупить акцию у ее владельца (что мало чем отличается от погашения облигации), либо заменить ее новой.

Аналогично к негативным явлениям можно отнести и создание фиктивных акционерных образований, включая многие предприятия, банки, центры, имеющие в своем названии слово «акционерный», а также концерны (например, известный всем «Бутэк»), не сопровождающееся выпуском акций или их суррогатов вообще. По существу, в этих случаях создаются товарищества с ограниченной ответственностью, а доход, выплачиваемый учредителям, «объявляется» дивидендом.

Далеко не однозначно и отношение к появлению акционерных форм собственности. Наше общественное мнение еще не освободилось от той подозрительности и недоброжелательности ко всякой сколько-нибудь широкой торгово-промышленной деятельности. Подобное отношение «подпитывается» нынешней достаточно острой социально-политической обстановкой в стране, дефицитностью практически всех видов товарно-материальных ресурсов, ошибками, допущенными при проведении начальных этапов экономической реформы: предоставление большей хозяйственной самостоятельности при одновременном понижении экономической ответственности предприятий-монополистов, создание неравных условий хозяйствования для государственных предприятий и кооперативов и др. Многие опасаются, что появление различных акционерных объединений приведет к углублению социальной напряженности, и рассматривают процесс разрушения старых хозяйственных форм и замены их новыми как занятие, вредное для нашего хозяйства.

Естественно, что любое нововведение в экономической жизни неизбежно несет с собой и позитивные, и негативные моменты. Важно уметь их предвидеть и своевременно нивелировать отрицательные, с точки зрения общества, последствия. Вместе с тем широкое разъяснение целесообразности развития акционерных форм хозяйствования, их перспективности имеет особую значимость, поскольку думается, что от правильного понимания сущности акционерных форм хозяйствования во многом зависит степень их «приемлемости» и привлекательности. Поэтому имеет смысл осветить основные проблемы, связанные, на наш взгляд, с реализацией указанного Положения.

Одной из самых важных является проблема собственности. Не случайно со дня разработки первых проектов Закона СССР об акционерных обществах и иных видах хозяйственных товариществ до утверждения Положения прошло более года. И связано это прежде всего с тем, что длительное время среди специалистов-практиков и ведущих советских ученых дебатировался вопрос о возможности введения част-

¹ Экономика и жизнь. 1990. № 30. С. 9.

ной собственности на средства производства в наших условиях. Вызывал сомнение и вопрос о целесообразности развития акционерных форм, предполагающих в том числе и частную собственность акционера на принадлежащие ему акции и соответствующую им долю имущества. Поскольку в СССР в большинстве случаев речь идет не о создании новых акционерных обществ, а о трансформации действующих унитарных предприятий в акционерные, то, по существу, решение проблемы упиралось в возможность трансформации государственной собственности в смешанную, в качестве «совладельца» которой могут выступать и чисто государственные хозяйственные образования, и кооперативные, и, что смущало больше всего, частный капитал, в том числе иностранный. Именно поэтому в тексте принятого Положения так многочисленны ограничения форм участия частного капитала в акционерной собственности. Сегодня мы, по сути дела, «на ощупь» подошли к пониманию необходимости использования всех возможных форм собственности и постоянного изменения их соотношения в целях наиболее полного удовлетворения потребностей социально-экономического и культурного развития как отдельного гражданина, так и общества.

Рассматривая акционерное дело с точки зрения перспектив развития советской экономики, следует отметить, что в отличие от унитарных хозяйственных образований, основанных на единстве входящих в его состав производственных единиц и единоначалии, не имеющих самостоятельных дочерних подразделений и многоотраслевого характера деятельности, акционерное общество имеет следующие преимущества.

Во-первых, объединяя равноправных участников, оно обеспечивает новую форму реализации коллективной формы собственности, повышая заинтересованность в конечных результатах труда. Распространение акций среди членов трудового коллектива создает дополнительный канал участия трудящихся в прибылях, способ стимулирования творческой активности и хозяйственной предприимчивости.

Выпуск и реализация акций среди работников коллектива представляет собой, с одной стороны, законный способ увеличения заработной платы и поощрения наиболее квалифицированных, предприимчивых и работоспособных специалистов, акции которым могут продаваться, например, со скидкой в 40—60%. С другой стороны, доходы от размещения акций могут быть использованы на перестройку структуры предприятия, улучшение условий труда, переобучение работников.

Во-вторых, посредством выпуска и реализации акций появляется специфическая форма контроля за хозяйственной деятельностью со стороны акционеров, расширяются функции каждого работника, возможности участия трудящихся в принятии управленческих решений.

Решается и важная психологическая проблема современного производства — каждому рабочему (держателю акций) обеспечиваются управленческие функции, возможность избирать и быть избранным в руководящие органы, давать предложения по улучшению деятельности предприятия, отдельных подразделений и руководителей.

В этом плане чрезвычайно продуктивной является практика регулярных (ежемесячных и т. д. — по решению собрания акционеров) встреч руководства с членами коллектива с целью непосредственного влияния на процесс оперативного управления, постановки требующих немедленного решения или спорных, конфликтных вопросов.

В-третьих, акционерная форма организации хозяйственной деятельности представляет собой дополнительное средство социальной защиты работников коллектива. По решению акционеров могут быть предусмотрены различные виды стимулирования заслуженных работников или особо проявивших себя членов коллектива при определении условий пенсионного обеспечения.

В-четвертых, выпуск акций создает возможность быстрого привлечения средств и на этой основе практически неограниченного расширения, модернизации и диверсификации производства. По существу, единственным ограничителем здесь выступает доверие вкладчиков.

Однако это пока теоретически выстроенная система. На практике использование акционерных форм хозяйственной деятельности наталкивается на серьезные трудности, связанные в первую очередь с тем, что акционирование действующих предприятий выступает как составная часть программы разгосударствления экономики, к реализации которого существует множество подходов.

На наш взгляд, проблема проблем советской экономики — сложившаяся жесткая монополизация практически всех сфер экономики одним или несколькими предприятиями или организациями, отдельными ведомствами. В данной связи подходы к разгосударствлению экономики, акционированию необходимо рассматривать не изолированно, а в контексте осуществления демонополизации, создания условий для конкуренции и реальных стимулов, непосредственной заинтересованности руководства и персонала в эффективной деятельности отдельных хозяйственных единиц. Это очень важно, поскольку сама по себе децентрализация при сохранении действующего механизма хозяйствования (предпринимательства) на уровне низового и среднего хозяйственных звеньев приведет к обострению кризисных процессов, еще большей дестабилизации экономики. Соответственно программа акционирования должна рассматриваться как составная часть, один из этапов программы демонополизации экономики, преследуя в первую очередь следующие цели: дробление и передачу в частное или корпоративное (смешанное) владение действующих производств; создание на принципах долевого участия новых альтернативных производств, «дублирующих» производство всех дефицитных видов продукции за счет объединения части имущества действующих хозяйственных единиц и граждан.

Для решения вопроса о последовательности и сроках отдельных этапов и механизме акционирования представляется необходимым в централизованном порядке разработать региональные и отраслевые программы разгосударствления. Исходя из приоритетов социально-экономического развития страны центральными ведомствами СССР должны быть определены отрасли: остающиеся в собственности центральных и местных органов власти; приватизируемые на 100%, на 50—80%, с тем чтобы сохранить за государством возможность контроля за деятельностью отдельных групп предприятий.

Метод акционирования целесообразно использовать при приватизации крупных предприятий, сохраняя при этом за государством не менее 20% выпущенных акций и заключая контракт с руководством о приоритетном праве их последующего прямого выкупа.

Что касается последовательности приватизации, то в первую очередь ей должны подлежать услуги и промышленность. Учитывая сложность ситуации в аграрном секторе, рационально ввести такую форму, как сдача сельскохозяйственных предприятий в аренду с правом последующего выкупа. А в банковской системе следует с особой осторожностью подходить к организации процессов приватизации.

Второй, не менее важной проблемой является определение подходов к решению следующего вопроса: продавать или распределять бесплатно акции трансформируемых предприятий.

В Положении (п. 46) на этот счет дается однозначный ответ: при преобразовании государственного предприятия в акционерное общество по совместному решению трудового коллектива государственного предприятия и уполномоченного на то государственного органа акции продаются (распределяются) либо путем открытой (т. е. без ограничения

числа участников), либо закрытой (т. е. среди ограниченного и заранее определенного числа организаций и граждан) подписки.

В этой связи необходимо отметить, что в случае принятия решения о распродаже государственного имущества в качестве основных методов трансформации предприятий в акционерные общества (помимо указанных в Положении) могут использоваться следующие методы акционирования.

Новые инвестиции сторонних юридических лиц и граждан, членов трудового коллектива в государственное предприятие в форме вкладов. На практике это означает, во-первых, преобразование предприятия в акционерное общество, в котором государству принадлежит 100% акций. Они выпускаются на всю стоимость имущества предприятия на дату его трансформации. Оценка стоимости имущества производится фондом государственного имущества, соответствующим министерством, финансовыми органами с привлечением членов трудового коллектива. Во-вторых, одновременно с преобразованием государственного предприятия в акционерное общество объявляется о дополнительном (новом) выпуске акций (на условиях открытой или закрытой подписки) в целях расширения и модернизации действующих производств.

Если акционируемое таким образом предприятие ранее выпустило акции трудового коллектива и акции предприятия и мобилизованные с их помощью средства были направлены на улучшение показателей хозяйственной деятельности предприятия, его реконструкцию и перепрофилирование, то в уставе данного акционерного общества целесообразно наделить владельцев (держателей) акций трудового коллектива и акций предприятия правом их замены на любой другой вид ценных бумаг, выпускаемых акционерным обществом. Это укрепит доверие вкладчиков и гарантирует интересы. В этом случае будет происходить постепенное (по мере выпуска новых акций) уменьшение доли государственного участия в акционерном капитале общества.

Ограниченное открытое (публичное) или закрытое акционирование. Оно предполагает, что государством (в лице соответствующего органа) предварительно устанавливается лимит выпуска акций, предназначенных для открытой (или закрытой) подписки среди юридических лиц и граждан. В остальном порядок действий аналогичен.

Дробное акционирование, т. е. трансформация государственных предприятий в акционерные общества в процессе их дробления. Этот метод единственно приемлемый, когда предприятие является крупным монополистом и поэтому должно быть разукрупнено в целях развития конкуренции.

Дробное акционирование означает разделение государственного предприятия на несколько самостоятельных акционерных обществ, либо преобразование государственного предприятия в холдинговую компанию с несколькими дочерними компаниями, вобравшими в себя активы и обязательства первоначально трансформируемого государственного предприятия. В дальнейшем акции дочерних предприятий могут продаваться или передаваться другим акционерным обществам, кооперативам и населению. Возможно также выделение из государственного предприятия одного или нескольких производств, различных вспомогательных служб, филиалов, имущества, либо в целях их последующей продажи (на условиях аукциона) другим предприятиям, кооперативам и населению, либо — объединения и создания нового акционерного общества. При этом в государственной собственности могут быть сохранены основные виды деятельности разукрупняемых предприятий, имеющие особое народнохозяйственное значение.

Поэтапное акционирование с использованием контрактных и арендных отношений. В этом случае государство (в лице соответствующего

органа) заключает контракт на управление или договор об аренде либо с руководителями данного предприятия (администрацией), советом трудового коллектива, иностранными юридическими или физическими лицами с правом приобретения акций (или их части) предприятия по заранее оговоренной цене по окончании срока аренды или контракта.

Контингентированное акционирование путем выкупа предприятия его администрацией, рабочими и служащими, а также частично служащими министерства. Данный метод может использоваться в качестве альтернативы ликвидации предприятия и распродажи его имущества. Естественно, приобретение предприятия администрацией, рабочими и служащими может представлять собой стимул для значительного повышения производительности труда. Вместе с тем он предполагает предоставление администрации предприятия или рабочим и служащим крупных кредитов, возможно, превышающих акционерный капитал предприятия. В таких случаях важно, чтобы у предприятия были достаточно хорошие перспективы роста. Кроме того, необходимы компетентная и квалифицированная администрация, а также стабильный контингент рабочих и служащих, преданных предприятию. Рассмотренные методы акционирования для различных предприятий могут применяться и отдельно и в разнообразных сочетаниях.

Что касается акционирования предприятий методом открытой подписки, как это предусматривается в Положении, то необходимо отметить следующее. Чтобы быть приемлемым и привлекательным для открытого (публичного) акционирования, предприятие должно отвечать определенным требованиям, и прежде всего в отношении основных показателей финансово-хозяйственной деятельности: иметь достаточный уровень рентабельности, неизношенные основные фонды, находиться в составе перспективных отраслей экономики и т. п. Если же предприятие имеет большое количество долгов, нуждается в существенной реконструкции, обновлении основных фондов или перепрофилировании, то акционирование путем открытой подписки будет в значительной мере затруднено и потребует создания дополнительных льгот и стимулов для привлечения потенциальных акционеров.

Далее, исходной предпосылкой применения данного метода служат достаточно развитый рынок ценных бумаг и возможность свободной перепродажи приобретенных акций. В противном случае трудно рассчитывать на привлечение вкладчиков. Необходимым условием является также наличие значительного объема временно свободных денежных средств на счетах предприятий и населения.

В этой связи необходимо отметить, что, несмотря на остро ощущаемую в нашей стране несбалансированность размеров платежеспособного спроса и его товарно-материального покрытия, в целом свободные денежные средства предприятий и населения, которые могут быть направлены на покупку акций, ограничены.

Поскольку акционировать целесообразно крупнейшие предприятия, то при выборе возможных вариантов осуществления данного процесса необходимо исходить из того, что денежные ресурсы, которыми располагает хозяйство и население, составляют порядка 300 млрд. руб. (вклады населения в Сбербанке СССР) и 100—120 млрд. руб. (остатки на счетах предприятий), причем и те, и другие средства, как правило, предназначены для каких-либо целей и не могут быть использованы не по назначению. Кроме того, эти средства в случае покупки на них ценных бумаг будут перераспределены из частного и производственного (приватизируемого) сектора в государственный бюджет, а государственные инвестиции могут оказывать менее эффективными, чем частные, что имеет немаловажное значение в условиях структурной перестройки.

Не менее важны и социальные последствия распродажи акций

населению, так как большинство вкладов граждан (порядка 70—80%) составляет небольшие суммы, отложенные для покупки товаров длительного пользования или для других непредвиденных обстоятельств, и не будет истрачено на покупку ценных бумаг. В итоге акции в большинстве случаев окажутся невыкупленными, а распроданная их часть осядет у магнатов подпольного бизнеса.

Акционирование путем закрытой подписки имеет то преимущество, что потенциальный акционер и его финансовое положение заранее известны и с ним можно вступить в переговоры. Не исключается и вариант выбора акционера из числа иностранных юридических и физических лиц с учетом предоставления ими дополнительных «преимуществ», таких, как передача управленческого опыта, новых технологий, обеспечение рынков сбыта советской продукции и т. п. В итоге рационально выбирается потенциальный крупный акционер-партнер. Тем более что успешная деятельность трансформируемого предприятия имеет не меньшее значение, чем сумма, вырученная от акционирования. Во многих случаях ограниченное акционирование путем закрытой подписки становится первым этапом публичного акционирования (путем открытой подписки) и, по существу, его подготовкой.

Однако этот метод также может привести к нежелательным социальным последствиям. Необходимо учитывать, что государственная собственность в нашей стране рассматривается как коллективная собственность всех членов общества. Соответственно в случае разгосударствления каждый гражданин вправе рассчитывать на ее часть либо в форме выделения соответствующего числа акций трансформируемых предприятий, либо в виде доходов, полученных государством от продажи акций государственных предприятий частным лицам, на организацию производства и обеспечение населения социальными (общественными) товарами и услугами. Имеются в виду товары и услуги, обладающие всеобщей потребительной стоимостью и предназначенные для одновременного удовлетворения потребностей всех или большинства членов общества (например, защита окружающей среды, освещение и озеленение городов, оборона и т. п.).

Однако для реализации данного положения нужны следующие предпосылки: динамика цен отражает изменение общественной потребности в тех или иных продуктах экономической деятельности, направленность движения общественно необходимых затрат на производство различных товаров и услуг; проводимая правительством политика, а также его социально-экономическая программа в области организации производства и обеспечения населения социальными товарами и услугами (предполагаемые масштабы и структура производства, общая стоимость программы) нашли свое общественное признание в процессе демократических выборов органов законодательной и исполнительной власти; органы законодательной власти имеют возможность осуществлять контроль за разработкой и исполнением указанных государственных программ в процессе ежегодного составления и утверждения государственного бюджета; государство достаточно эффективно осуществляет возложенные на него общественные функции.

Если перечисленных предпосылок нет, распродажа государственной собственности частным лицам вряд ли будет отвечать критерию социальной справедливости, а следовательно, может вызвать резко отрицательное отношение к новым формам хозяйствования со стороны различных групп населения.

Следует также отметить, что отдельный гражданин — держатель акций не может (да это и нерационально) ежедневно анализировать экономическую ситуацию и на этой основе оценивать перспективы развития (а следовательно, и получение дохода по акциям) того или иного акционерного общества.

Более эффективным в подобных условиях является безвозмездное распределение акций равномерно среди населения СССР (включая детей) в равных суммах на каждого члена семьи. Чтобы не возникало проблемы «выбора» предприятия, акции которого население хотело бы иметь в своей собственности, печатания и распределения большого количества акций, в том числе и на мелкие суммы, управление акциями трансформируемых предприятий целесообразно возложить на специально созданные инвестиционные фонды, выпускающие свои ценные бумаги — инвестиционные сертификаты. Населению выдать на руки сертификаты инвестиционных фондов, разрешить свободное вторичное обращение ценных бумаг в рамках биржевого и внебиржевого оборота.

При этом возможен вариант, когда по крайней мере 50% акций вновь образуемых акционерных обществ распределяются в равных пропорциях среди населения СССР с учетом численности его на момент принятия решения о трансформации. Около 30% акций подлежало бы распределению между центральным правительством в лице соответствующих государственных ведомств, республиканским правительством и исполкомами местных органов власти в целях создания оптимальных условий отраслевого и территориального управления, сочетания союзных, республиканских и местных интересов. А оставшиеся 20% акций подлежали бы продаже с использованием всех вышерассмотренных методов акционирования.

Кроме того, в уставе вновь образуемых акционерных обществ необходимо предусмотреть положение, в соответствии с которым, если предприятие работает успешно, рабочим и служащим акционерных обществ предоставляются льготные условия подписки на акции, право приобрести по заранее согласованной цене (со значительной скидкой по сравнению с рыночным курсом) определенное их число в течение срока, устанавливаемого в уставе, но не превышающего пяти лет. Это право может быть выражено в специальном свидетельстве, выдаваемом рабочим и служащим.

Что касается организации деятельности инвестиционных фондов, то управление ими может быть поручено либо соответствующим отделениям Сбербанка СССР, либо отделениям Госбанка СССР и госбанков союзных республик, коммерческим банкам на основе специальной лицензии, выдаваемой Госбанком СССР и госбанками союзных республик. При выдаче лицензий следует учитывать как уровень подготовленности банковских работников к проведению операций с ценными бумагами, так и размеры уставного фонда, количество филиалов.

Инвестиционные фонды должны выпускать «собственные» акции — инвестиционные сертификаты, выдаваемые населению на сумму, эквивалентную доле каждого в акционируемых предприятиях. Сертификаты должны быть именными, не подлежать продаже в течение первых пяти лет с момента выпуска, но могут быть обменены их владельцами по рыночному курсу на акции любой акционерной компании.

Банки, ответственные за управление инвестиционным фондом, должны иметь полную возможность свободно покупать и продавать имеющиеся в его распоряжении акции компаний, исходя из общих интересов держателей инвестиционных сертификатов, принимая во внимание характер и перспективы развития различных акционерных обществ, уровень доходности их ценных бумаг. Естественно, контролировать деятельность различных акционерных обществ, расположенных во всех частях нашей страны, способен только крупный банк с разветвленной сетью филиалов и корреспондентских отношений с другими банками.

Следует также отметить, что владельцы инвестиционных сертификатов наделяются практически всеми правами акционеров, а инвестиционные фонды — статусом акционерного общества. Отделение банка,

отвечающее за управление фондом, ежеквартально отчитывается перед членами наблюдательного совета инвестиционного фонда, избираемыми на общем собрании акционеров (держателей инвестиционных сертификатов). Оно также обязано ежегодно представлять отчет о результатах деятельности, стоимости акционерного капитала, курсах акций и другую информацию собранию акционеров. Общее собрание правомочно принимать решение о доле прибыли, направляемой на покупку дополнительного числа акций и на выплату дивидендов.

Главное преимущество рассмотренного метода трансформации государственной собственности в акционерную заключается в возможности смягчить остроту социальных конфликтов, неизбежно связанных с переходом на свободные цены и увеличением безработицы в процессе структурной перестройки экономики, а также в предоставлении всем членам общества примерно равных стартовых условий при переходе на новые формы хозяйствования. Вместе с тем конкретный механизм реализации данного метода на практике нуждается в тщательном анализе и существенной доработке.

И еще одна важная проблема, связанная с использованием акционерных форм, — отсутствие специалистов, обладающих необходимой профессиональной подготовкой и способных возглавить работу отдельных подразделений акционерного общества. В первую очередь это относится к планово-экономическим, бухгалтерским и финансовым службам, поскольку организация деятельности данных подразделений имеет определенную специфику.

Хуже всего обстоит дело с бухгалтерией, традиционно игравшей подчиненную, второстепенную роль на предприятии и довольствовавшейся минимальным штатом, минимальной заработной платой и максимальными объемами работ и ответственности. Главбух акционерного общества — это не просто организатор учета и отчетности, это финансовый директор предприятия, компетентный в своей области и владеющий азами предпринимательства и коммерции, экономического анализа, финансового менеджмента и маркетинга, в совершенстве владеющий хозяйственным законодательством. Это одновременно и юрист, и финансист, и бухгалтер, и предприниматель, и управленец. На сегодняшний день специалисты подобной квалификации исчисляются десятками (а хотелось бы сотнями, тысячами). Поэтому подготовку предприятия к переходу на акционерные формы хозяйствования необходимо начать с разработки программы подготовки и переподготовки кадров, прежде всего управленческих, обучения (переобучения) смежным профессиям, изучения основ предпринимательства, организации стажировок специалистов в СССР и за рубежом.

Следующей серьезной проблемой, возникающей в процессе перехода к акционерным формам хозяйствования, является преодоление инерции коллектива, создание условий для реальной демократизации управленческого процесса, а не простой смены названий управленческих структур, как это произошло на большинстве трансформированных предприятий. Сменяется вывеска, изменяется название органов управления, а коллектив остается пассивным. Сторонние акционеры передоверяют свои права по управлению руководством предприятия — и жизнь течет по накатанному руслу. Одно из основных преимуществ акционерной формы хозяйствования — механизм экономической ответственности руководства, или так называемая «обратная связь», так и остается неиспользованным.

И еще один аспект, на который следует обратить внимание. При преобразовании предприятия в акционерное общество возникает комплекс сложных (требующих немалых затрат и соответствующей квалификации исполнителей) проблем, связанных с выпуском и размещением

ценных бумаг, расчетом и выплатой дивидендов, привлечением акционеров и вкладчиков, страхованием от возможных потерь на курсовой разнице ценных бумаг и т. д. И здесь не обойтись без кредитно-финансового учреждения или банка, выступающего в роли агента, консультанта и управляющего валютно-финансовым портфелем предприятия, берущего на себя функции по выпуску и размещению акций, купле-продаже ценных бумаг иных акционерных обществ.

В этом отношении в гораздо лучшем положении находятся те предприятия, которые выступают пайщиками того или иного коммерческого банка. Они уже имеют надежного партнера и консультанта, заинтересованного в успешной деятельности своего пайщика. Перед всеми остальными предприятиями стоит достаточно серьезная проблема выбора такого банковского учреждения, так как принято решение о переориентации деятельности государственных специализированных банков и их трансформации в акционерные (паевые) банки, действующие на коммерческой основе.

И последний момент. В настоящее время создаются необходимые предпосылки для глубоких социально-экономических и идеологических изменений в направлении сближения Востока и Запада, большей открытости общества.

Вполне естественно, что развитие интеграционных процессов экономик стран Востока и Запада должно сопровождаться не только унификацией хозяйственного законодательства, но и ориентацией хозяйственных руководителей на расширение масштабов внешнеэкономических связей, углубление контактов с иностранными партнерами. А это, в свою очередь, делает необходимым организацию бизнеса в доступной, приемлемой и понятной для иностранного партнера форме, включая: «читабельный» баланс акционерного общества, его проверку и подтверждение независимой и обладающей безупречной репутацией аудиторской фирмой; возможность получения гарантии солидных деловых партнеров; адекватную организацию расчетов; дисциплину поставок и платежей; наличие соответствующей материально-технической базы, и прежде всего компьютерного обеспечения.

Итак, можно сделать выводы, что использование акционерных форм организации хозяйственной деятельности обладает многочисленными преимуществами, является объективно необходимым элементом организации производства на базе рыночных отношений, одним из потенциальных резервов повышения эффективности механизма хозяйствования, демократизации экономической жизни. Экономическая демократизация невозможна без расширения прав и самостоятельности низовых хозяйственных звеньев. Вместе с тем расширение самостоятельности немыслимо без значительного повышения экономической ответственности предприятий за результаты своей деятельности, устранения всех форм монополизма и монополистических образований в нашей экономике, развития конкуренции производителей. Только в этом случае предоставление предприятиям экономической самостоятельности будет способствовать насыщению нашего внутреннего рынка товарами и услугами, выходу экономики СССР из затянувшегося кризиса.

Главное, чтобы создание и функционирование акционерных обществ отвечало целям повышения эффективности экономики СССР и насыщения внутреннего рынка товарами и услугами, а не привело к созданию новых монополистических структур и образований в нашем хозяйстве.

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

М. Коробейников,

*зав. отделом Института прикладной политологии
АОН при ЦК КПСС*

Ю. Бинатов,

д-р экон. наук

Регулируемая рыночная экономика для нормального функционирования требует определенных предпосылок. В их числе: эффективные экономические регуляторы; введение наряду с государственными регулируемыми ценами свободы в ценообразовании; материально-финансовая сбалансированность; демополизация экономики, структура производства, соответствующая конъюнктуре рынка и платежеспособному спросу; рациональная система социальной защиты населения. Основным условием реализации этих предпосылок являются хозяйственная самостоятельность и экономическая ответственность хозяйствующих субъектов перед обществом и своими работниками за конечные результаты труда, создание механизма юридической, но прежде всего экономической ответственности.

Регулирование через механизм экономической ответственности заложено в понятие категории рыночной экономики. В современном мире нет рыночного хозяйства, которое было бы нерегулируемым со стороны государства и законов рынка одновременно. Экономика развитых капиталистических стран — это прежде всего структура с отношениями субординации и координации, плановая (внутри фирм), в известной мере централизованная и регулируемая сверху. Значительная часть ее национального продукта проходит через государственный заказ или другие формы регулирования. Цены на многие виды продукции определяет правительство, а не рынок; «свободной игры цен» фактически нет, а действует политика, опирающаяся на экономику, и экономика, опирающаяся на политику.

Но мгновенный прыжок в рынок нашей страны с одновременным ослаблением регулирующей роли государства, ее стратегических планирующих функций чреват серьезными последствиями, которые уже сегодня остро проявляются. Не создав еще рынка, обрывают производственные связи, складывавшиеся между смежниками годами, ссылаясь на то, что это порождение административно-бюрократической системы. Не сдерживают напора в этом направлении Госплан и Госнаб Союза ССР. А ведь рынок предполагает прежде всего четко налаженную систему производственных связей и отношений, и вышеназванным государственным органам следовало бы сегодня серьезно этим заняться, тем более после издания Президентом Указа о переходе к рынку.

Новая идеология управления народным хозяйством в условиях становления рынка не должна отказываться от проверенных практикой и жизнью мер по повышению эффективности его ведения. В этой связи нам представляется, что следовало бы ускорить принятие Союзного договора. Причем сделать бы раньше, чем утвердить программу перехода к рынку. Это позволило бы усилить процесс консолидации социальных слоев и общностей, нейтрализовать противостояние между предприятиями-смежниками, производителями и потребителями, между центральными и местными органами управления, союзными и автономными республиками, значительно уменьшить нарастающую лавинообразно социальную напряженность в обществе.

Переход к регулируемой рыночной экономике предполагает повы-

шение экономической ответственности во всех сферах материального производства и общественной жизни. Призывами к сознательности и общими декларациями эту проблему не разрешить. В условиях регулируемого рынка возникает объективная необходимость теоретической разработки и практического создания четкого механизма экономической ответственности.

Имея эффективную обратную связь, такой механизм как мощный материальный стимул, пронизывая всю систему «работник — трудовой коллектив — общество», становится одним из основополагающих регуляторов рыночных отношений. Это обусловлено следующими особенностями развития рыночного хозяйства. Прежде всего правомочиями собственника — владением, пользованием и распоряжением. Он, с одной стороны, материально заинтересован в высокоэффективном использовании средств производства. С другой, — получив «ношу собственности» как исключительно принадлежащую ему, товаропроизводитель принимает на себя экономическую ответственность за судьбу и эффективное использование этих «собственных средств производства». И это очень важно, иначе ростки рыночных отношений могут быть заглушены.

Новые функции собственности при переходе к реализации рыночных законов будут носить активный, побудительный характер, создавать новый механизм мотивации к высокопроизводительному труду и усиливать индивидуальную экономическую ответственность. Но, конечно, должны быть четко обозначены хозяйствующие субъекты персональной материальной ответственности — отдельный работник, коллектив, управленческий аппарат, государство как один из его органов.

Экономическая ответственность в условиях рыночных отношений тесно связана с такими понятиями, как хозяйственная самостоятельность, инициатива и предпринимательство, хозяйственный риск, повышение трудовой и социальной активности, напряженность и интенсивность труда. Поэтому мы рассматриваем раскрытие всеобщего характера экономической ответственности участников рыночного хозяйства как активный регулятор поведения людей.

Ответственность и интересы выражают конкретные действия человека на рынке. Вот почему усиление роли личной ответственности выдвигается на первый план. Персональная ответственность за свою деятельность и свое хозяйство, свой участок работы, перед коллективом и обществом означает широкую самостоятельность и инициативу в своих действиях.

На наш взгляд, следует выделить четыре функции ответственности товаропроизводителей и управленческого аппарата в условиях становления и развития рыночного хозяйства: стимулирующую, компенсационную (возмездительную), контрольную (сигнализационную) и воспитательную (предупредительную). Комплексное усиление всех этих функций в конечном счете будет способствовать укреплению рыночной экономики, формированию работника с новым качеством ответственного поведения.

Но здесь уместно сказать следующее. Например, раскрепощение, разделение труда внутри общественных хозяйств создали условия, при которых большинство крестьян не желают брать на себя ответственность, необходимую для ведения фермерского хозяйства. Конечно, проявляются и другие причины: тяжелый ручной труд, неуверенность в стабильности условий законоположений и т. п. Определенную пассивность и боязнь экономической ответственности у сельских тружеников подтверждают и социологические исследования, проведенные отделом аграрной политики НИИ «Опыт» АОН при ЦК КПСС в марте 1990 г. в хозяйствах Ленинградской, Ростовской и Саратовской областей. Свыше

40% опрошенных высказались не за владение, а за пользование землей. Многие полагают, что колхозы и совхозы — основная форма организации производства. И только одна девятая часть считает, что его основой должны стать крестьянское (фермерское) хозяйство и их кооперативные объединения.

Неизведанная для нас сфера рыночных отношений требует длительного воспитания работника, прежде всего в духе экономической ответственности. Только экономически ответственные товаропроизводители в условиях рыночных отношений смогут как свободные предприниматели создавать, преобразовывать и ликвидировать предприятия и их филиалы, организовывать акционерные общества, кооперативы, концерны, консорциумы, различного рода объединения и ассоциации, уверенно заниматься индивидуальной и семейной трудовой деятельностью. Такой товаропроизводитель сможет идти на риск, активно действовать в сложных обстоятельствах (социальные потрясения — банкротство, безработица и т. д.). Жесткие условия экономической ответственности предполагают быстрое и эффективное использование общественных резервов, резкое сокращение материальных потерь. Такой подход не исключает создания и развития крестьянских хозяйств, а также кооперативных, коллективных, арендных и государственных конкурирующих между собой на рынке предприятий. Но это невозможно осуществить в рыночном хозяйстве без решения ряда важнейших проблем конкретного становления механизма экономической ответственности в масштабе всей страны.

Последовательный переход от обязательного плана и государственного заказа (на конкурентной основе) к индикативному плану и планированию на договорной основе, а в конечном счете к стратегическому планированию, когда в плане излагаются только основные приоритеты развития экономики, предполагает решение ряда долгосрочных проблем. Прежде всего обеспечение социальной защищенности, развитие отраслей, касающихся нужд всего общества, проведение научных исследований должны регулироваться планом. Об этом свидетельствует многолетний опыт ряда развитых капиталистических стран. Вместе с тем приоритетное развитие получают рыночные отношения, а вследствие этого и все большее значение придается экономической ответственности. Превращение крупных государственных предприятий в акционерные общества и народные предприятия ведет к тому, что большинство трудящихся становятся одновременно работниками и собственниками. Все это усилит хозяйственные мотивации и сознание высокого уровня ответственности.

Эффективность формируемых отношений экономической ответственности возможна при условии, если труженик, коллектив станут реальным субъектом собственности, если будут усилены стимулы к труду, экономному использованию ресурсов. Тогда и возможно наладить оптимальное соотношение между результатами труда и доходами.

В настоящее время монопольным собственником у нас выступает государство, что в современных условиях уже сдерживает эффективное развитие народного хозяйства. Рынок предусматривает как раз многообразие форм собственности путем разгосударствления и приватизации собственности, но, естественно, до определенных размеров, чтобы не подорвать ведущие отрасли народного хозяйства. По нашему мнению, вряд ли можно согласиться с предложениями о передаче акционерным обществам и в частные руки до 70% народнохозяйственных фондов.

С переходом на рыночные отношения ликвидируются монопольные организации, занимающиеся административно-распорядительными функциями в торговле, бытовом обслуживании, легкой и пищевой промышленности (торги, тресты, управления и т. п.). Но спрос все еще значи-

тельно превышает предложение, насыщение рынка товарами должно происходить под определенным контролем государства, чему могут способствовать меры экономической ответственности, включенные в создаваемый хозяйственный механизм рынка.

По нашему мнению, в зависимости от отраслей следует установить на первом этапе формирования рынка от 40 до 70% монопольного производства того или иного продукта. В случае нарушения должны включаться (по опыту США, других стран) меры экономической ответственности в форме крупных штрафов.

В этих условиях важно разработать систему экономических и правовых мер по обеспечению строгого контроля за личными доходами; созданию примерно равных условий хозяйствования различным товаропроизводителям; взиманию прогрессивных и льготных налогов на личные доходы и прибыли товаропроизводителей; строгому соблюдению договорных обязательств и государственного заказа; борьбе с безработицей путем переквалификации и обучения безработных, предоставления им работы в других отраслях материального производства и в сфере обслуживания, выдачи пособий по безработице.

В условиях рынка необходимо регулирование экономических связей государственных предприятий с представителями других форм собственности. Регулирование рыночной экономики со стороны государства не будет противодействовать законам рынка, если наряду с другими стоимостными регуляторами начнет действовать механизм экономической ответственности за результаты хозяйствования. Ведь при рыночных отношениях прекратится выплата всех видов дотаций убыточным и малорентабельным предприятиям. Берется курс на ликвидацию неэффективных предприятий. От усиления экономической ответственности за результаты деятельности зависит снижение негативных последствий от таких объективно отрицательных сторон рынка, как потенциальное расслоение населения по социальному признаку, жесткость мер по отношению к неудачникам в конкуренции, уровень неизбежной текущей безработицы.

Экономически ответственное поведение населения, выражающееся в росте эффективности производства, в условиях рынка может быть лишь в том случае, когда государство на справедливой основе последовательно проводит курс на повышение жизненного уровня трудящихся, т. е. изымает через прогрессивный налог часть чрезмерно высоких доходов и подтягивает доходы наиболее социально уязвимых слоев населения посредством индексации и социальных программ.

Введение единых твердых ставок налога на отчисления от прибыли в союзный и местный бюджет создает для товаропроизводителей равные условия хозяйствования и формирует экономически ответственное их поведение на рынке. Здесь необходимо назвать и такой важный фактор, как сдерживание чрезмерной дифференциации граждан по жизненному уровню, облегчение приспособления населения к жизни и работе в условиях рыночных отношений, обеспечение компенсации роста стоимости жизни, развитие системы трудоустройства и переподготовки кадров. Одним словом, негативные процессы будут сдерживаться по мере создания в рыночной экономике эффективной системы социальной поддержки и защиты населения.

Как центральный экономический орган, государство должно управлять переходными процессами к рынку с помощью ценовой, финансово-кредитной и налоговой политики, госзаказа и резервов, централизованных инвестиций. Предполагается, что предприятия будут финансировать основную часть капитальных вложений из своих прибылей, использовать банковские кредиты. Но ведь более острая нужда в капитальных вложениях может ощущаться в других отраслях, на других

предприятиях (например, как сейчас в переработке и хранении), в то время как на данном предприятии расширение производства не планируют. Как будет осуществляться перераспределение средств? Через банковскую систему? Путем вложений средств одного предприятия в другое? Покупкой акций? Тут предстоит решить немало сложных практических вопросов. Надежды на то, что возникающие здесь трудности легко устраняются развитием рынка капитала и свободной игрой цен, необоснованны. Нужен точный прогноз, а для этого требуется дополнительная информация. Конечно, предстоит расширить свободу действий предприятий, повысить роль децентрализованных инвестиций, но упрощения здесь допустить нельзя, так как даже самые «радикальные» цены и связанная с ними сегодняшняя рентабельность не дают нам достаточно информации о будущем, о том, как будут реагировать конкуренты, поставщики и потребители. А ведь капитальные вложения самым прямым образом связаны с будущим.

Поскольку рыночные отношения, как предполагается, начнут в первую очередь развиваться в монополизированной сфере потребительских товаров и услуг, находящихся в стране в огромном дефиците, потребуются значительное усиление контрольных и компенсационных функций экономической ответственности, которые практически не работают. Причин здесь немало. И главная из них — отсутствие механизма реализации принятых за последнее время законов, указов, постановлений. И именно в этой ситуации, как никогда ранее, повышаются роль и ответственность прежде всего государства. Это предполагает создание на всех уровнях Советской власти государственных контрольно-ревизионных служб, способных гибко, высокопрофессионально, с учетом прежде всего интересов человека-труженика проводить в жизнь все законы, указы и постановления. Одним словом, речь должна идти о становлении реального, экономически мощного правового государства. И переход к рыночной экономике возможен только при условии проведения жестких административных мер по реализации идей этой программы.

Налаживание рыночного оборота невозможно без достоверной информации о спросе и предложении, покупателях и продавцах (поставщиках), ценах. Обеспечение такой информацией может быть возложено на различного рода ассоциации производителей и потребителей, которые бы занимались рекламой и распространением коммерческих бюллетеней.

Особую роль механизм экономической ответственности приобретает в системе взаимосвязей центра и союзных республик. Реализация принципов экономической самостоятельности и самоуправления республик в условиях рыночной экономики предполагает комплекс мероприятий по системе отношений экономической ответственности. В основном они будут направлены на усиление в региональной политике хозрасчетных принципов, сочетание экономической ответственности республик и осуществление их суверенных прав с взаимной помощью в рамках федерации при широком использовании товарно-денежных отношений. Причем осуществление главного принципа — самофинансирования территорий предполагает наличие специального фонда регионального развития для выравнивания условий отдельных союзных республик и автономных образований.

Следует также подчеркнуть важность создания механизма экономической ответственности местного и республиканского Советов за уровень социальной политики на региональном уровне. Он формируется за счет всех предприятий, расположенных на территории региона и обязанных выплачивать налоги для формирования не только союзного, но вместе с налогами с населения и местного бюджета. Тем самым закла-

дываются основы усиления экономической ответственности местных властей в условиях рыночного хозяйства за рациональным расходованием средств.

Развитие рыночных отношений и формирование соответствующей инфраструктуры предполагают создание на коммерческой основе оптово-посреднических фирм. Поскольку основной их задачей является выполнение коммерческих операций, то в их уставе, по нашему мнению, обязательно должен быть раздел о поощрении и санкциях за своевременное обеспечение потребителя ресурсами в нужном ассортименте и качестве. Это найдет отражение в экономическом механизме ответственности различных товарных бирж и ярмарок как регуляторов конъюнктуры рынка.

В антимонопольном законодательстве потребуется система мер, регламентирующих работу участников хозяйственной деятельности государства, включая критерии оценки недобросовестной конкуренции и меры экономической ответственности за подобные действия. Вместе с тем необходим строгий контроль, обеспечивающий монополию государства на производство и реализацию драгоценных металлов и камней, алкогольных напитков, табачных изделий и других товаров по перечню, определенному Верховным Советом СССР.

В переходный период становления рыночных отношений в связи с дефицитом продовольствия может вводиться натуральный налог для непосредственных производителей сельскохозяйственной продукции. При этом оплата поставок по этому налогу скорее всего будет производиться по дифференцированным закупочным ценам, а вся оставшаяся продукция — по свободным рыночным ценам. В этой ситуации, на наш взгляд, механизм экономической ответственности должен учитывать мероприятия по контролю за выполнением натурального налога и соблюдению верхней границы рыночных цен на продовольствие, особенно на мясо, молоко и хлеб.

Экономически ответственное поведение товаропроизводителей невозможно без осуществления денежной реформы и реформы ценообразования, которые бы защитили граждан малоимущих и с фиксированными доходами. Но, соблюдая механизм социальной защищенности, важно помнить и другое. Необходим такой уровень оптовых, закупочных и розничных цен, который бы, с одной стороны, постоянно побуждал к активной трудовой деятельности, обеспечивая расширенное воспроизводство на базе научно-технического прогресса, а с другой — создавал условия наиболее полного накопления общественных фондов. Расчет этого уровня — архисложная задача, но без ее решения нельзя рассчитывать на повышение экономической ответственности субъектов рыночных отношений.

На первом этапе становления рыночного хозяйства вряд ли целесообразно повсеместно переходить на свободные цены, формирующиеся по законам спроса и предложения. Важно максимально изыскать резервы государственных дотаций на поддержание стабильности или в крайнем случае умеренного роста розничных цен на продовольствие, одежду, обувь, мебель, другие предметы первой необходимости.

При организации финансового рынка основными носителями функций механизма экономической ответственности будут контрольно-финансовые учреждения — аудиторские фирмы. Учитывая слабую развитость финансового рынка и вероятность финансовых нарушений, потребуется строго регламентировать сферу деятельности банков, выпуска ценных бумаг, работу фондовых бирж, определяющих порядок их эмиссий. То есть использовать максимально жесткие методы регулирования финансового рынка.

Конечно, экономический механизм ответственности в банковском

деле будет работать как единое целое в том случае, если регулирование денежно-кредитных отношений будет производиться непосредственно Госбанком СССР. На первом этапе перехода на рыночные отношения он может повысить процентные ставки по ссудам. Следует особо отметить, что усиливающиеся инфляционные процессы разрушают структуру механизма экономической ответственности на всех уровнях.

Гораздо более широкое использование кредитов возможно при укреплении экономически ответственного поведения хозяйствующих субъектов.

Безответственность порождается на иждивенческой основе, и прежде всего уравнительным распределением фондов, дефицитом ресурсов и преимущественно государственным инвестированием. Поэтому создание рынка предполагает, по предварительным расчетам, финансирование капитальных вложений в целом по стране за счет собственных средств предприятий на 50%, республиканского бюджета — на 35 и союзного госбюджета — на 15%.

Таким образом, может значительно усилиться и экономическая ответственность банковского дела.

Создание в стране открытой рыночной экономики потребует также осуществления ряда практических мер по соблюдению экономической ответственности товаропроизводителей на внешнем рынке, с тем чтобы страна более активно включалась в мировую торговлю и валютные системы.

Об эффективности последовательного применения системы мер по экономической ответственности и реализации элементов рыночных отношений свидетельствует практика работы народного предприятия «Ставропольское», образованного в 1989 г. на базе государственного бройлерного объединения.

Народное предприятие — это добровольная ассоциация работников-совладельцев, имеющих право на получение личных трудовых доходов от владения долей в коллективном имуществе и как обособленное от государства юридическое лицо действует в интересах работников-совладельцев. Управление народным предприятием осуществляется на основе демократизации, гласности при выработке решений и строгой дисциплине, персональной ответственности, единоначалии при их реализации. Высшим органом управления является собрание уполномоченных, избранных от входящих в него коллективов.

С 1983 г. объединение «Ставропольское» перешло на самоокупаемость и самофинансирование. Это стало закономерным следствием развития и совершенствования во всех подразделениях нормативного планирования, хозяйственного расчета, бригадного подряда, что способствовало расширению хозяйственной самостоятельности и росту на этой основе экономической ответственности за конечные результаты производства. Здесь изначально применяются конкретные меры по реализации механизма экономической ответственности. На уровне отдельных работников: снижение разряда, класса, применение дифференцированных расценок, компенсация перерасхода фонда заработной платы, оплата 75% перерасхода материальных ресурсов и 100% стоимости горючего, оплата брака, депремирование за низкое качество продукции и труда.

Для управленческого аппарата существуют другие меры экономического воздействия: перевод на нижеоплачиваемую должность; материальная ответственность за бесконтрольность, нераспорядительность, приведшие к ущербу; удержание части должностного оклада и доплат за недополучение продукции, полное или частичное лишение премий.

К трудовым коллективам птицефабрик применяются следующие санкции: отмена скидки с оптовых цен, тарифов и услуг, закупочных

цен; компенсация убытков (в сумме нанесенного ущерба и упущенной выгоды); прекращение кредитно-расчетных операций; исключение из отчетов некачественной продукции; изъятие прибыли в доход объединения (госбюджета).

Экономическая ответственность резко повысилась в связи с созданием народного предприятия. Каждый работник стал одновременно и собственником. Дивиденды на собственность совладелец получает в зависимости от коэффициента личного вклада, стажа работы, квалификации, сложности выполняемых обязанностей. Гарантированный доход (из расчета 130—150 руб. в месяц) исчисляется каждому совладельцу, исходя из расценок в расчете на 1 тыс. руб. принадлежащей ему суммы неделимых фондов. Доход совладельцев за конечные результаты работы образуется из хозрасчетного дохода за вычетом гарантированной оплаты, платежей в бюджет, сумм для выкупа фондов, оплаты наемных работников, пенсий и пособий, выплат доходов держателям акций, финансирования капитростроительства. Оставшаяся часть распределяется в соответствии с процентом трудового участия. При этом личный пай совладельца собственности народного предприятия является его личной собственностью.

Меры экономической ответственности получили определенное ужесточение в связи с реорганизацией бройлерного объединения в народное предприятие. Причиненный ущерб виновник возмещает (с учетом неполученной выгоды) из своего дохода.

Работники — совладельцы народного предприятия имеют право на льготное пенсионное обеспечение, предоставление льготных ежегодных трудовых отпусков и отпусков по уходу за ребенком, помощь из спецфонда по временной безработице. На время учебы по переквалификации и при увольнении по сокращению штатов за совладельцами до трудоустройства сохраняются выплаты в размере гарантированной оплаты по неделимым фондам и проценты по акциям до шести месяцев.

Эти и другие меры по расширению хозяйственной самостоятельности и развитию экономической ответственности позволили объединению за 15 лет работы увеличить производство мяса с 11,8 до 74,4 тыс. т. С 1986 г. объединение самостоятельно реализует продукцию через собственную торговую сеть фирменных магазинов в Москве и городах Ставропольского края. Объем фирменной торговли увеличился с 1,3 млн. руб. в 1985 г. до 10 млн. руб. в 1989 г. Налажены также деловые связи с ФРГ, Данией, Австрией, Голландией, Венгрией, Югославией. За счет улучшения показателей переработки народное предприятие в 1990 г. получит дополнительно 28,5 млн. руб. прибыли, полностью окупит все затраты на реконструкцию. Прибыль в расчете на 1 т живой массы увеличится с 348 до 690 руб., или почти в 2 раза.

Таким образом, достигнуть высоких показателей в системе рыночных отношений можно путем укрепления трех взаимосвязанных по экономической природе начал социалистического хозяйствования: расширения самостоятельности, усиления заинтересованности и повышения ответственности за конечные результаты деятельности. Отсюда важность повышения экономически ответственного поведения работников, которые и являются носителями рыночных отношений. В конечном счете именно люди, успешно реализующие механизмы экономической ответственности, и определяют судьбу становления регулируемой рыночной экономики.

ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РАСЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЕТАЛЛУРГИИ

Ю. Кусков,

*зам. нач. экономического отдела
Министерства металлургии СССР*

Развитие внутрихозяйственного расчета на предприятиях металлургии осуществляется в соответствии с новыми условиями хозяйствования. Проведена организационно-подготовительная работа по переводу большой группы предприятий и организаций на вторую модель хозяйственного расчета, которую в настоящее время используют 96 предприятий и организаций. Они выпускают 27% объема товарной продукции и дают 29% прибыли отрасли, здесь занято 27% работников, 29 предприятий переданы в аренду своим коллективам. Среди них такие крупные, как Оскольский электрометаллургический комбинат, Днепровский трубный и Ревдинский метизно-металлургический заводы.

Новые требования и задачи, поставленные перед предприятиями, перестройка экономических условий, а также подходов к оценке деятельности трудовых коллективов, образованию фондов экономического стимулирования и премированию работников предприятий обусловили необходимость существенных изменений в организации внутрипроизводственного хозяйственного расчета.

Для более детальной отработки принципов и методов организации внутрихозяйственного расчета в различных подотраслях металлургии определен ряд базовых предприятий, на которых совместно с отраслевыми институтами проводится работа по совершенствованию внутрипроизводственного хозрасчета, доведению его до непосредственных исполнителей. Полученный опыт использования новых форм и методов хозяйствования распространяется затем на всех предприятиях отрасли.

Проследим, как поставлена эта работа и какова ее действенность на примере Горьковского опытного производственно-металлургического завода. Здесь начали с отлаживания хозяйственного механизма. В 1988—1990 гг. основным цехам доводились: объемы производства продукции в стоимостном и натуральном выражении, прибыль, нормативное соотношение между приростом производительности труда и средней заработной платы. Ввели разработанное с учетом последних нормативных документов положение о внутрипроизводственном хозрасчете. В распоряжение структурных подразделений выделили фонды заработной платы и материального поощрения. Их создают на определенных, широко известных в цехах условиях. В частности, фонд заработной платы основных цехов формируется по утвержденному на пятилетку нормативу: на 1 руб. товарной продукции для пилюножевых цехов и на 1 т продукции для сталеплавильного и прокатного цехов. Образовавшаяся с начала года и пятилетки экономия фонда заработной платы остается в распоряжении коллектива соответствующего цеха. Перерасход фонда заработной платы возмещается за счет средств цехового фонда материального поощрения.

В 1988 г. некоторые цехи завода допустили перерасход фонда заработной платы. Новые условия хозяйствования тут же отреагировали на это: фонды материального поощрения этих цехов были уменьшены на сумму перерасхода, что практически оставило их без средств для вознаграждения по итогам работы за год. Тогда советы трудовых коллективов этих цехов обратились в СТК завода с просьбами о выделении средств на выплату вознаграждения, которые были рассмотрены и удов-

летворены, однако на возвратной основе. И в установленный срок деньги были полностью возвращены, поскольку хозрасчетные результаты значительно улучшились. Для более тесной связи с конечными результатами работы фонды материального поощрения цехов на Горьковском заводе формируются по следующей схеме:

в основных цехах: базовый фонд материального поощрения увеличивается на 1% за каждый процент увеличения прибыли и на 10—15% (дифференцированного по цехам) — за полное выполнение заказов или графиков производства и уменьшается на 1% за каждый процент недополученной прибыли и на 3% — за каждый процент невыполнения заказов;

во вспомогательных цехах: базовый фонд материального поощрения увеличивается (уменьшается) на 3% за каждый процент снижения (удорожания) сметы затрат и уменьшается на 2% за каждый процент невыполнения утвержденных заявок по работам и услугам.

Принятый порядок фондообразования позволил усилить ответственность структурных единиц за итоги хозяйственной деятельности. Так, в 1988 г. три цеха завода из-за невыполнения плана прибыли образовали фонд материального поощрения (ФМП) ниже планового уровня. На указанную сумму уменьшены выплаты годового вознаграждения. В системе, способствующей установлению хозрасчетной ответственности, создана и работает заводская комиссия по непроизводительным расходам. Она рассматривает все поступившие на заводе претензии, определяет конкретных виновников и размер возмещаемого с них ущерба. Только за 1989 г. исходя из выводов комиссии к ответственности привлечено 34 работника завода, общая сумма взыскания составила 2,7 тыс. руб. Внутри завода действует также система взаиморасчетов между цехами. Однако она не всегда позволяет полностью возместить убытки, понесенные за счет других цехов. Так, прокатным цехом были предъявлены претензии за поставку некачественного металла электросталеплавильному цеху на сумму 1,9 тыс. руб., в то же время сам он уплатил штрафы за поставку некачественного проката инструментальным цехам в размере 4 тыс. руб. Отсюда следует, что взаимоотношения между цехами лучше строить с таким расчетом, чтобы предотвращать убытки, исключать возможность их появления. К сожалению, достичь этого пока не удастся.

Внутрицеховой расчет отлаживается как составная часть внутризаводского. В основных цехах установлены нормативы образования фонда заработной платы, функционируют лицевые счета экономии, т. е. хозрасчетные отношения развиваются на уровне участков и бригад. Более 90% всех рабочих завода охвачены бригадной формой организации труда, в том числе более 70% заняты в хозрасчетных бригадах. При переходе завода с 1 января 1989 г. на вторую модель хозяйственного расчета до цехов доведены нормативы платы за фонды и за трудовые ресурсы, отчисления от дохода в бюджет и в централизованный фонд завода.

Хорошая организация внутрипроизводственного хозрасчета позволила заводу добиться значительных результатов. За период с 1986 по 1989 г., не вводя новые мощности, завод увеличил объем продукции на 8,3%, значительно улучшилось выполнение договорных обязательств. На 8,4% возросло производство стали, на 5,6 — готового проката. С 8,1 млн. руб. до 11,1 поднялась прибыль, а всего на 37%, при этом затраты снижены с 85,6 коп. до 83,3 коп. На 30% увеличилась производительность труда, улучшилось финансовое состояние предприятия.

На Волгоградском сталепроволочно-канатном заводе проверяется несколько иная модель. Особенностью является то, что положением о внутрипроизводственном хозрасчете предусмотрено доведение до структурных подразделений принципов полного хозяйственного расчета и само-

финансирования. Иначе говоря, здесь пошли по пути предоставления структурным подразделениям большей самостоятельности.

На 1988—1990 гг. основным цехам установлены следующие нормативы: плата за основные и оборотные фонды в размере от 3 до 6%, плата за трудовые ресурсы — 300 руб. за одного занятого; плата предприятию, которая определена на уровне суммы отчисления в бюджет и централизованный фонд министерства; нормативы образования фондов материального поощрения и заработной платы; предельный уровень оборотных фондов. В качестве фондообразующего показателя для основных цехов определена прибыль, вместе с тем в качестве оценочного установлена себестоимость, что продиктовано необходимостью более жесткого режима экономии материальных и трудовых ресурсов: это нацеливает коллективы цехов на противозатратный метод хозяйствования и получение сверхплановой прибыли преимущественно за счет снижения издержек производства.

Ориентация цехов на экономию материальных и трудовых ресурсов усилила связь дохода с конечными результатами работы, что позволило заводу увеличить прибыль на 7,5 млн. руб. (10%), при этом затраты на рубль товарной продукции снизились с 69,1 коп. до 67,3 коп. Очень важно, что производительность труда (15,5%) опережает рост заработной платы (15,3%). Благодаря этому соотношению и другим результатам предприятием достигнуто устойчивое финансовое положение.

Интересен также опыт развития нормативной системы хозрасчетного управления на Полтавском горно-обогатительном комбинате. Плановое руководство работой хозрасчетных подразделений осуществляется через систему показателей, норм и экономических нормативов, определенных для подразделений. Хозрасчетным подразделениям комбината, переведенным на коллективный подряд, устанавливаются, кроме того, внутрикомбинатские расчетные цены, которые фактически представляют собой плановые нормативы издержек конкретных видов продукции.

Показатели хозрасчетных подразделений делятся на утверждаемые и расчетные. При этом состав и величина утверждаемых показателей определяются государственным заказом, контрольными цифрами и производственной программой комбината. К утверждаемым для основных цехов относятся показатели производства и поставки продукции установленного качества, материальные затраты на единицу продукции (работ), задания по росту производительности труда, объему товарной продукции.

Утверждаемые показатели вспомогательных цехов по объему и номенклатуре работ определяются исходя из потребности подразделений комбината в работах или услугах, а также на основании заключенных со сторонними организациями договоров на оказание услуг и поставку продукции. Кроме того, вспомогательным цехам устанавливаются задания по объему товарной продукции, росту производительности труда, материальным затратам на единицу продукции и выполнению мероприятий по обеспечению производства и повышению его эффективности.

На комбинате введены внутрипроизводственные расчетные цены, исходя из которых ведутся расчеты по объему продукции и определению размера фонда оплаты труда. Цены внутри комбината определяют по формуле:

$$Ц = (M_{\pi} + \frac{\Phi OT_{\pi}}{H}) : O_{\pi};$$

где $Ц$ — расчетная цена единицы продукции (работ), руб.;

M_{π} — материальные затраты по плану на весь объем продукции (работ), руб.;

ΦOT_{π} — плановый ФОТ цеха на соответствующий период;

H — норматив образования ФОТ от хозрасчетного дохода;

O_n — плановый объем продукции (работ) в соответствующих натуральных единицах.

Как видим, расчетные цены являются здесь формой планового норматива себестоимости конкретной продукции. Они утверждаются на комбинате на год и в течение этого периода пересмотру не подлежат. В случае если цеху утверждаются цены на несколько видов продукции, то материальные затраты и плановый фонд оплаты труда для расчета цены принимаются в части, относящейся к данному виду продукции¹.

С целью обеспечения увязки начисления фонда оплаты труда в подразделениях комбината с размером ФОТ по комбинату в целом всем подразделениям устанавливается единый норматив образования фонда оплаты труда в долях единицы к хозрасчетному доходу подразделений. Для расчета плановой величины ФОТ, если она определяется суммированием плановых фондов заработной платы и материального поощрения, всем подразделениям комбината доводятся нормативы образования названных фондов. Кроме утвержденных и ряда расчетных показателей им доводятся также норматив образования фонда социального развития, нормативное соотношение между приростом производительности труда и средней зарплаты, нормативы запаса товарно-материальных ценностей, нормы расхода сырья и материалов, топливно-энергетических ресурсов, графики ремонта основного оборудования.

Свои особенности имеет и внутризаводской хозрасчет на Полтавском горно-обогатительном комбинате. Здесь оценка хозрасчетной деятельности подразделений отражает конкретный вклад каждого из них в общие конечные результаты работы комбината, на основании которого определяется и размер материального вознаграждения. Оценка выполнения цехами показателей производства продукции производится с учетом выполнения плана по объему межцеховых поставок в натуральном выражении нарастающим итогом с начала года. Особое значение придается выполнению плана-графика, или ритмичности, поставок за месяц:

$$P = \frac{П - Н}{П} \times 100\%,$$

где P — ритмичность поставок, %;

$П$ — плановый объем поставки на месяц для соответствующего цеха, т;

$Н$ — фактически недопоставленный по итогам каждой недели объем в течение месяца (против плана-графика), т.

В счет выполнения плана-графика засчитывается продукция, поставленная по плану за неделю, а также сверх недельного плана при условии, что по итогу работы за предшествующие недели месяца не было допущено отставание от плана-графика. При этом сверхплановая продукция последующих недель не учитывается для покрытия долга, допущенного за предшествующие недели месяца. По итогам выполнения плана-графика цехи-смежники предъявляют друг другу санкции в соответствии с заключенными договорами.

Показатель производительности труда определяется по хозрасчетному доходу на одного работника. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) цеха за отчетный период исчисляется как сумма произведений фактического объема всех видов продукции на соответствующие внутрикомбинатские расчетные цены. При этом она увеличивается

¹ Вообще говоря о расчетных ценах, надо сделать одно замечание. В последнее время появилась тенденция превращать их из орудия внутризаводского хозрасчета в орудие перераспределения общей прибыли предприятия между его структурными подразделениями под влиянием рыночной конъюнктуры. Мы против такого подхода, потому что он не на пользу практике. В таком случае расчетные цены становятся «яблоком раздора», разъединяют интересы, вместо того чтобы соединять их.

(уменьшается) на сумму приплат или скидок за качество продукции, установленных комбинатом.

Обобщающим экономическим показателем для оценки результатов хозяйственной деятельности подразделений является хозрасчетный доход. Он определяется в виде разницы между выручкой за продукцию цеха и материальными затратами на их производство с учетом коррективов и увеличивается (уменьшается) на величину штрафов и санкций, предусмотренных положением о хозрасчете и двусторонними договорами цехов-смежников.

В целях более полной связи между величиной трудового вклада коллективов и размерами материального вознаграждения фонды оплаты цехов комбината формируются в соответствии с показателями работы конкретного подразделения. Установлена прямая зависимость размера фонда оплаты труда от роста (уменьшения) объема производства, уровня себестоимости продукции, материальных затрат, хозрасчетного дохода.

Итоги деятельности хозрасчетных подразделений за отчетный период рассматриваются хозрасчетной комиссией, которая выносит решение по всем претензиям, предъявленным цехами, а также определяет величину тех хозрасчетных санкций, которые в соответствии с положением о внутрипроизводственном хозрасчете предъявляются цехам только по ее решению. По всем спорным или не предусмотренным положением случаям решения принимаются хозрасчетной комиссией. Учет хозрасчетных санкций отражается в соответствующих показателях анализа хозрасчетной деятельности, отдельно от итога фактических затрат.

Применение изложенной системы внутрипроизводственного хозрасчета позволило комбинату при непрерывном производстве окатышей и железной руды, за счет повышения их качества увеличить только за 1989 г. выпуск товарной продукции на 6%, полностью выполнить договорные обязательства, получить значительный рост прибыли.

Однако далеко не все предприятия используют передовой опыт организации внутрипроизводственного хозяйственного расчета, что крайне негативно сказывается на результатах их работы.

Так, на Кузнецком металлургическом комбинате, перешедшем на вторую модель хозрасчета с 1989 г., положение о внутрипроизводственном хозрасчете с учетом работы в новых условиях разработано с опозданием на год. Нормативы установлены по структурным подразделениям без обоснованных расчетов и только на один год. При определении пятилетних планов цехов экономические показатели доведены без соответствующих расчетов. Экономические нормативы цехов определены без балансовой увязки с нормативами комбината и образованы по показателям годового, а не пятилетнего плана. Вследствие этого плановый фонд оплаты труда структурных подразделений превышает в сумме фонд комбината. Но главная беда в том, что отсутствует контроль за расходованием фонда оплаты в соответствии с порядком его образования. Это значит, что заведомо не существует ни реальной материальной заинтересованности в конечных результатах, ни материальной ответственности за них. О каком хозрасчете можно говорить, если размер оплаты не связан с необходимыми результатами? Не случайно планирование всех показателей структурным подразделениям ведется от достигнутого уровня, без достаточно обоснованных расчетов соотношения затрат и результатов.

Не случайно и договорные обязательства выполняются здесь только на 98,5%, снижаются объемы производства основных видов продукции: чугуна, стали, труб. Ожидаются в 1990 г. уменьшение прибыли предприятия на 3 млн. руб., рост затрат на производство товарной продукции. Производительность труда составит только 99,8% при росте средней зарплаты на 112,3%. Значительно ухудшилось финансовое состояние предприятия, недостаток оборотных средств составил 700 тыс. руб.

Во многих случаях хозрасчет носит формальный характер и не влияет на издержки продукции. Практически отсутствует ответственность подразделений, а также персональная ответственность администрации за сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей, непроизводительные расходы, не налажен достоверный и оперативный учет затрат на производство. Так обстоит дело, например, на Челябинском металлургическом комбинате. Именно неудовлетворительная организация внутрипроизводственного хозяйственного расчета препятствует здесь стабильной работе. Выполнение договорных обязательств составило 94,8%. Объем производства в 1990 г. снизился на 4%, прибыль — на 10 в 1989 г. и еще на 20% в 1990 г. При этом затраты за 2 года возросли на 5%, производительность труда снизилась на 12%.

На Северском трубном заводе организация внутрихозяйственного расчета имеет аналогичные недостатки. Из стабильных нормативов, позволяющих увязать заинтересованность с конечными результатами труда, предусматривалось доведение до структурных подразделений только норматива прироста фонда заработной платы и части фонда материального поощрения, составляющей лишь 10% ФМП (разовые премии, внутрицеховое социальное соревнование и оказание материальной помощи). Притом данные нормативы, как и большинство фондообразующих и оценочных показателей, доводятся до подразделений только на один год, что мешает трудовым коллективам хозяйствовать с расчетом на перспективу.

Хотя на заводе установлен новый оценочный показатель — «валовой доход», критерии и условия премирования руководителей и специалистов завода действуют старые, установленные еще при переходе на первую модель хозрасчета. Что же касается условий оплаты труда большинства рабочих завода, то они вовсе остались без изменений. Отсутствие достаточных стимулов к труду, несоответствие уровня внутреннего хозрасчета современным требованиям, а также перебои в материально-техническом снабжении привели к резкому снижению в 1990 г. показателей работы завода. Объем производства уменьшился на 5%, прибыль — на 10, производительность труда — на 2%, при этом себестоимость товарной продукции возросла.

Таким образом, наряду с предприятиями, где внутрихозяйственный расчет более или менее организован, действует и обеспечивает концентрацию усилий трудовых коллективов на снижение себестоимости продукции, работают предприятия, где наблюдается противоположная ситуация. Наиболее слабым местом остается обеспечение связи между заработной платой и конечными результатами труда. Эта проблема является ключевой в организации хозяйственного расчета предприятия и его внутренних звеньев. И, собственно, во многом ради ее решения и потребовалось реформирование хозяйственного механизма, поскольку главное сегодня — «замкнуть» интересы и коллективные, и индивидуальные на достижение высоких конечных результатов, причем «замкнуть» методами экономическими. Цель эта не достигнута. Каждое предприятие выходит из положения по-своему, когда более, а когда менее успешно.

О том, каково общее состояние внутрихозяйственного расчета в отрасли, определенное представление дают итоги анализа, проведенного при заполнении паспортов предприятий. Им было охвачено около 30% общего количества всех предприятий черной металлургии, здесь выпускается 62% продукции, занято 55% работающих и используется 60% основных фондов отрасли. Кроме того, 29 предприятий (30% числа обследованных) работают на второй модели хозрасчета, аренде или являются кооперативными, 70% работают на первой модели. В общем, результаты анализа достаточно представительны для черной металлургии в целом.

Как выяснилось, почти у половины обследованных предприятий отсутствуют положения об образовании и использовании фондов социаль-

ного развития, развития производства, науки и техники по структурным подразделениям, что, с одной стороны, ведет к снижению заинтересованности трудовых коллективов в достижении высоких конечных результатов, а с другой — позволяет оперативно «выделять» или «забирать» у коллективов цехов указанные фонды. Это настраивает подразделения не на зарабатывание средств, а на их «выколачивание».

Еще хуже обстоят дела с организацией внутрипроизводственного учета и отчетности — более трети (34%) обследованных предприятий указанные вопросы не регламентируют, что также является одной из причин неудовлетворительного первичного учета, неразвитости весового хозяйства, слабого внедрения вычислительной техники. Соответственно, на этих предприятиях не выявляются подразделения, а также конкретные виновники непроизводительных расходов, убытков от брака, недостатков и хищений, перерасхода материальных и топливно-энергетических ресурсов и других потерь.

Между тем состояние первичного учета и контроля за использованием материальных и трудовых ресурсов является своего рода зеркалом внутризаводского хозрасчета, который начинается с учета затрат на выпуск продукции. И если учет организован плохо, то это первый признак формального, бездействующего хозрасчета. Поэтому приведенные факты не могут не настораживать. Они еще раз подтверждают, что реформа «споткнулась» на пороге предприятия, цеха, участка, бригады.

О том же свидетельствует и тот факт, что 30% предприятий не применяют по отношению к функциональным отделам принципы хозяйственного расчета, хотя влияние большинства из них на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятий огромно. На практике принятие со стороны начальников и специалистов функциональных отделов экономически недостаточно обоснованных решений, за последствия которых ни они, ни их вышестоящие руководители хозрасчетной ответственности не несут, порождает в отделах чувство безответственности, стремление решить вопрос не с экономических позиций, а путем «наименьшего сопротивления». С другой стороны, в коллективах цехов появляется чувство безысходности, невозможности повлиять на результаты своей работы. К сожалению, и в этом отношении позитивных сдвигов анализ не фиксирует.

Чрезвычайно важным и в то же время сложным является вопрос о выборе предприятиями фондообразующих показателей. Прибыль или себестоимость — вот к чему сводится в конечном счете суть вопроса.

Обследование показало, что больше половины всех предприятий, доводящих нормативы образования фонда материального поощрения до цехов, выбрали в качестве фондообразующего показателя основных структурных звеньев себестоимость, причем среди предприятий, работающих в условиях нормативного распределения дохода — 83%. Второе место (44%) занимают предприятия, установившие для этих целей прибыль цеха. Каждое пятое предприятие выбрало другие показатели, такие, как производительность труда, товарную продукцию, расходование конкретных видов материальных ресурсов, материальные затраты и т. д. Одновременно с чисто цеховыми результатами большая группа предприятий в качестве фондообразующих показателей избрала балансовую, расчетную или остающуюся в распоряжении предприятий прибыль. Удельный вес этих предприятий составляет соответственно 20, 17 и 12%.

На наш взгляд, на заводах не случайно отдают предпочтение себестоимости. Ориентация на ее снижение не противопоставляет интересы одного цеха другому и предприятию в целом, нацеливает на развитие производства, сокращение затрат на выпуск общезаводской продукции. В случае же, когда основным фондообразующим показателем выбирается прибыль, дело обстоит по-другому. Наблюдаются расхождение ин-

тересов, ослабление слаженности действий и ритмичности работы, снижение управляемости предприятием как единым организмом. Поэтому там, где стремятся строить благополучие коллектива на техническом прогрессе, неуклонном сокращении издержек, повышении уровня управления, выбор сделан в пользу себестоимости. Тем не менее почти каждое второе предприятие избрало именно прибыль в качестве фондообразующего показателя цехового хозрасчета, хотя преимущество такого выбора не находит подтверждения практическими результатами хозяйственной деятельности. На наш взгляд, не случайно для вспомогательных цехов 78% предприятий в качестве фондообразующего показателя выбрали себестоимость цеховой группы и только 5% — прибыль цеха.

В ходе обследования выявлены интересные данные о статьях сметы образования и расходования ФМП предприятий, средства которых доводятся до структурных подразделений. В целом можно сделать вывод, что на большинстве предприятий самые крупные статьи фонда материального поощрения — вознаграждение по итогам работы за год, оплата отпусков, районных коэффициентов, премирование за выполнение особо важных производственных заданий — по-прежнему используются по распоряжению администрации. Коллективам структурных подразделений в основном выделяется две статьи: премирование ИТР за основные результаты работы и премирование рабочих по дополнительным положениям.

Распределение средств на оплату труда по структурным подразделениям проводилось, как правило, без длительной апробации положения, в условиях отсутствия данных о возможных последствиях делегирования функций завода коллективам цехов. Все это предопределило необходимость создания общезаводских резервов. Такие резервы по фондам материального поощрения, фонду заработной платы и фонду оплаты труда создали от 30 до 43% всех обследованных предприятий.

Гораздо меньшее число предприятий выделяет в распоряжение структурных подразделений фонд социального развития. Из числа обследованных предприятий только 39 (или 40%) делегируют его в распоряжение цехов. Причем доля таких предприятий, работающих на первой модели, заметно ниже — 30%, чем на второй форме хозрасчета — 73. Необходимо отметить, что число предприятий, разработавших положение о формировании ФСР в цехах, несколько выше — 58%.

Итак, по итогам проведенного анализа можно выделить две группы причин, обуславливающих в целом низкий уровень внутрипроизводственного хозрасчета. Во-первых, внутренние причины. В отрасли имеется положительный опыт, но он не стал достоянием всех предприятий. Чем это объяснить? На наш взгляд, сказываются как невнимание к вопросам организации и оплаты труда, так и не всегда достаточная компетентность управленческого персонала. К сожалению, очень часто промахи и просчеты субъективного порядка стараются прикрывать ссылками на всякого рода объективные причины. И это порой удается, еще более отвлекая от дела организации производства.

Но, во-вторых, есть и внешние причины, прежде всего общие условия хозяйствования: рост цен, разлад материально-технического снабжения, необязательность поставщиков, дестабилизация хозяйственных связей и управления экономикой. Все это не способствует формированию действенной системы внутрихозяйственного расчета, заинтересованности работников в повышении качества продукции и снижении себестоимости. В отношениях материального и социального стимулирования работников, бригад, цехов существенных изменений фактически не происходит. А это значит, что хозяйственная реформа не достигла главного и потому нуждается в существенных коррективах.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА РУБЕЖЕ ХХІ ВЕКА

А. Авдеев,

канд. экон. наук

И. Троицкая

Может показаться парадоксом, но в условиях перехода в экономике к рыночным отношениям значение планирования развития социальной сферы существенно возрастает, так как она становится одним из немногочисленных инструментов воздействия государства на долгосрочные тенденции социально-экономического развития. Социальная сфера, и прежде всего такие ее составляющие, как культура, образование и здравоохранение, имеет огромное значение для формирования нравственного, высокоинтеллектуального и физически здорового поколения и, следовательно, в значительной степени определяет качество нашей жизни в ближайшем и отдаленном будущем. Развитие этой сферы должно быть приоритетным в бюджетном финансировании независимо от текущей экономической и политической ситуации, ведь сэкономить здесь сегодня, нам придется гораздо больше заплатить завтра, если вступающие в жизнь поколения окажутся болезненными, плохо профессионально подготовленными и социально адаптированными.

Одним из главных факторов, который будет определять не только параметры социальной сферы, но и в значительной степени экономическое и политическое развитие СССР на рубеже ХХІ в., становится демографическая ситуация, тенденции роста населения. Причем наша страна в этом отношении не является исключением, процессы, которые будут происходить в ней, — отражение общих мировых тенденций.

В XX в. проблема населения приняла глобальный характер, что было обусловлено очень быстрым ростом числа жителей Земли. В 1900 г. население нашей планеты составляло 1,6 млрд. чел., а к 2000 г. оно увеличится до 6, 122 млрд. В ХХІ в. эта цифра может удвоиться и даже утроиться. Прогнозы ООН, предполагавшие стабилизацию мирового населения на уровне около 12 млрд. чел. к концу следующего столетия, очевидно, оказались слишком оптимистичными, так как исходили из гипотезы более быстрого снижения рождаемости в Азии и Африке, чем это оказалось на самом деле.

Наиболее быстрый рост населения происходит в самых бедных странах, что усиливает имеющиеся там социальные и экономические проблемы. В 2000 г. в развитых странах будет проживать около 20% населения мира (в 1985 г. население этих стран составляло четверть населения мира), а к 2025 г. — только 17%. В настоящее время почти 60% населения мира сосредоточено в Азии, а первое место по темпам роста населения занимает Африка. Все это не может не отразиться на отношениях между странами и на геополитической ситуации в целом. Рост бедности и пауперизация населения — плодородная почва для различного рода экстремистских движений как национального, так и космополитического характера.

Быстрое увеличение населения может повлечь за собой ухудшение условий жизни, и прежде всего экологической ситуации: истощение земель и увеличение площади пустынь, уничтожение тропических лесов — легких нашей планеты.

Все эти моменты должно предвидеть, с тем чтобы разрабатывать и осуществлять меры по нейтрализации возможных негативных последствий. Именно поэтому эксперты ООН рекомендуют сосредоточить усилия на разработке и внедрении экологически чистых технологий, развитии социальных программ, способствующих профессиональной адаптации мигрантов из развивающихся стран (а поток миграции в богатые страны Западной Европы и Северной Америки будет увеличиваться), улучшении систем здравоохранения, включая планирование семьи. Но самое главное — необходима интернационализация действий в области народонаселения, так как эта проблема затрагивает интересы всех стран.

В настоящее время СССР представляет в демографическом отношении как бы мини-модель современного мира. Хотя если рассматривать общесоюзные показатели, то ситуация представляется довольно благополучной. К 2000 г. численность населения в целом увеличится не более чем на 21—22 млн. и достигнет 311—312 млн. чел., а к 2030 г. —

370 млн. Рождаемость будет медленно уменьшаться: в текущем пятилетии годовое число родившихся на 1000 чел. населения будет составлять в среднем 17,6, в последнем пятилетии XX века — 16,4, а к 2030 г. снизится до 15—15,2, т. е. до современного уровня развитых стран. Общий коэффициент смертности (годовое число умерших на 1000 чел. населения) несколько увеличится, что связано с изменением возрастной структуры населения, в частности, с ростом доли лиц старших возрастов — это, в общем, тоже не должно вызывать опасений. Но за благополучными цифрами общесоюзных показателей скрываются значительные региональные различия, которые могут стать уже в ближайшее десятилетие основой острых социальных и экономических проблем.

Главной особенностью современной демографической ситуации в СССР является сосуществование двух контрастных типов воспроизводства населения. На большей части территории (РСФСР, Украина, Белоруссия, республики Прибалтики) абсолютный естественный прирост населения очень незначителен, более того, существует потенциальная тенденция суженного воспроизводства. Некоторое превышение ежегодного числа родившихся над числом умерших в основном обеспечивается за счет потенциала демографического роста, накопленного в структуре населения. Но этот потенциал будет исчерпан в ближайшие 20—30 лет, и тогда этим территориям будет реально угрожать уменьшение численности населения и его значительное постарение.

Очевидно, что существующие тенденции рождаемости и смертности коренным образом не изменятся, поэтому они могут быть положены в основу чистого демографического прогноза, показывающего, каким будет население в будущем под влиянием только рождаемости и смертности.

По данным этого прогноза, например, на Украине уже в 2005—2006 гг. число родившихся станет меньше, чем умерших. Десять лет спустя к 2017 г. вслед за Украиной депопуляция начнется в РСФСР и Латвии, а еще через пять лет — в Белоруссии. Чернобыльская трагедия, по всей видимости, ускорила этот процесс. Эстония и Литва вплотную приблизятся к рубежу депопуляции, но не перешагнут его, если из этих республик не будет массового выезда русскоязычного населения, поддерживающего равновесие возрастной структуры.

Само по себе уменьшение численности населения могло бы и не вызывать серьезных опасений, но надо иметь в виду, что депопуляция — это лишь наиболее заметная сторона сложного процесса изменения возрастной структуры, который называется постарением населения. Доля лиц старше 60 лет в европейских республиках увеличивается до 23—25%

(в 1989 г. она составляла 17—19%), если к ним добавить детей или лиц моложе 18 лет, доля которых будет составлять 21—23%, то в трудоспособном возрасте окажется только лишь половина населения. Это может иметь серьезные негативные последствия. Прежде всего увеличение относительного и абсолютного числа потребляющих, но не производящих материальные блага будет замедлять рост уровня жизни в целом, при этом надо иметь в виду, что преобладающее число пенсионеров по сравнению с учащимися свидетельствует о том, что большинство иждивенцев — не будущие, а прошлые производители. Для того чтобы не допустить снижения уровня жизни, необходимо повышать производительность труда на основе внедрения новых технологий. Но здесь мы сталкиваемся со вторым последствием постарения населения.

Новые технологии требуют новых работников, способных к их восприятию. Наиболее перспективны в этом плане молодые люди, имеющие высокий уровень образования. Для них освоение новой технологии — это лишь элемент общего процесса получения профессиональных знаний. Но из-за низкой рождаемости число молодых людей, ежегодно вступающих в трудовую жизнь, становится все меньше. Уже во втором десятилетии XXI в. в европейских республиках молодое пополнение не будет даже компенсировать выбывающих на пенсию. В 2017 г. население в трудоспособных возрастах (мужчины 18—60 и женщины 18—55 лет) уменьшится в РСФСР на 600 тыс., примерно так же — и в остальных республиках европейской части СССР. В то же время повышение профессиональной подготовки требует увеличения времени обучения, что опять-таки скажется на уменьшении числа занятых.

Для республик среднеазиатского региона характерен режим расширенного воспроизводства населения, формирующий так называемый демографический взрыв. Численность населения этого региона в настоящее время примерно удваивается за 28—34 года. Эта тенденция будет сохраняться, несмотря на некоторое снижение там рождаемости. Причем последнее происходит в основном среди населения некоренной национальности (табл. 1).

Огромный потенциал демографического роста, накопленный в возрастной структуре, обеспечит высокие темпы увеличения численности населения этого региона уже независимо от уровня рождаемости, т. е. кроме демографического взрыва в Средней Азии сформировалось явление, называемое «демографическим моментом развития» и известное по примеру таких стран, как Китай, Индия, Индонезия.

Последствия этого процесса по отношению к социальной сфере очевидны. Ежегодное число родившихся в респуб-

Таблица 1

Среднее ожидаемое число детей
(на 1000 замужних женщин 18—44 лет)

	По республике в целом	Среди женщин коренной на- циональности
Узбекская ССР	5 068	5 568
Киргизская ССР	4 258	5 562
Таджикская ССР	5 366	5 937
Туркменская ССР	5 464	6 310

ликаx Средней Азии в ближайшие 10 лет увеличится на 12—17%. Естественно, с такой же скоростью должно происходить развитие социальной сферы: здравоохранения, системы дошкольного воспитания, образования, профессиональной подготовки. И если в европейской части страны в связи с неуклонным снижением рождаемости значительная часть усилий может быть направлена на повышение качества услуг социальной сферы, то в среднеазиатских республиках все ресурсы должны быть потрачены только на увеличение массы этих услуг, причем потрачены безрезультатно, если инвестиционная политика радикально не изменится. Очевидно, очень трудно за 10 лет качественно улучшить удовлетворение спроса на 740 тыс. мест в детских дошкольных учреждениях (именно на такую величину возрастет число детей дошкольного возраста в среднеазиатских республиках к 2000 г.), если так называемые объекты соцкультбыта при распределении финансов будут находиться в конце списка.

Аналогичная ситуация может возникнуть и в системе образования как общего, так и профессионального: если в настоящее время уровень образования молодежи в Средней Азии крайне низок, то через десять лет, когда школьников станет в этом регионе почти на 3 млн. больше, весьма вероятно, что о достижении даже теперешнего весьма невысокого уровня можно будет только мечтать. Не случайно, что в среднеазиатских республиках самые высокие в СССР конкурсы в высшие учебные заведения, причем это свидетельствует не столько о повышенном стремлении к знаниям, сколько о недостатке мест в вузах и самих вузов, так как по выпуску специалистов на душу населения республики Средней Азии занимают последние места в стране (16—21 специалистов с высшим образованием на 10 тыс. населения против 27—30 в европейских республиках).

Кроме двух полярных по типу воспроизводства населения регионов, существует зона относительной демографи-

ческой стабильности: Молдавия, Закавказье, Казахстан, Литва и Эстония. По нашим прогнозам, им в ближайшие 40 лет не грозит депопуляция. Однако в прибалтийских республиках процесс стабилизации роста численности населения обусловлен главным образом притоком мигрантов репродуктивных возрастов, и если в связи с политическими событиями начнется массовый выезд из этих республик русскоязычного населения, это может повлечь за собой, помимо экономических, еще и демографические проблемы, вызванные быстрым снижением рождаемости и старением населения.

Поляризация режимов воспроизводства ведет к резкому и значительному изменению территориального распределения населения СССР. Прогноз на 2029 г. показывает, что к этому времени численность населения на Украине и в Узбекистане будет одинакова и составит 51,5 млн.; в прибалтийских республиках будет проживать (без учета наметившихся сейчас тенденций миграции) немногим более 8 млн. чел. — меньше, чем в любой из среднеазиатских республик; население Белоруссии по численности (10 млн.) будет примерно таким же, как в Киргизии, Туркмении или Таджикистане (табл. 2).

Таблица 2

Прогноз численности населения СССР
и союзных республик на 2029 г.

(млн. чел.)

	1989 г.	2029 г.
РСФСР	146,8	152,1
Украина	52,1	51,5
Белоруссия	10,2	10,9
Узбекистан	20,6	51,6
Казахстан	17,6	32,5
Грузия	5,5	6,7
Азербайджан	7,4	12,6
Литва	3,6	4,0
Молдова	4,4	5,9
Латвия	2,6	2,6
Киргизия	4,5	9,9
Таджикистан	5,4	13,5
Армения	3,6	5,3
Туркмения	3,7	9,7
Эстония	1,5	1,6
СССР	289,5	370,4

Если сейчас численность населения республик Средней Азии составляет 11,9% общей численности в стране, то к 2029 г. его доля увеличится до 22,8%. Возникнет несоответствие между территориальными структурами рабочей силы и средств производства, что в первую очередь отразится на развитии наиболее передовых отраслей промышлен-

ности, предприятия которых располагаются, как правило, в регионах с развитой инфраструктурой и для которых требуются молодые работники, способные к освоению новых технологий. Решение этой проблемы с помощью глобальных перераспределений населения (вроде освоения целины или заселения Западной Сибири в связи с разработкой месторождений нефти и газа), видимо, не будет иметь успеха вследствие низких адаптационных способностей жителей тех регионов, которые необходимо будет «разгрузить».

Другой очень острой проблемой может стать обеспечение продовольствием. С 1985 г. рост сельского населения в республиках Средней Азии обгонял рост сельскохозяйственной продукции и за пять лет разрыв между ними составил 10%. Это означает, во-первых, угрозу снижения уровня потребления продуктов питания в этом регионе, а во-вторых, рост скрытого перенаселения сельской местности, что может привести к резкому выталкиванию из села минимум 2 млн. потенциальных безработных, не имеющих профессиональной подготовки для адаптации к городской жизни.

Непосредственным следствием обострения продовольственной проблемы в среднеазиатском регионе будет ухудшение экологической ситуации. При существующих методах ведения сельского хозяйства с преимущественно экстенсивным характером роста производства неизбежно увеличение площадей сельскохозяйственных угодий и нарушение и без того неустойчивого в этом регионе экологического баланса.

Внедрявшаяся долгое время в среднеазиатском регионе «европейская» модель индустриализации не будет иметь перспективы в связи с обострением продовольственной проблемы. Требуемые темпы прироста производства продуктов питания должны быть очень высоки для того, чтобы не только обеспечивать увеличивающееся население, но и компенсировать уменьшение числа занятых в аграрном секторе. Кроме того, «европейская» индустриализация ориентирована на переработку невозобновляющихся видов сырья, следовательно, необходимо рассчитать, сколько требуется металла, угля, энергии и прочих ресурсов для создания требуемого числа рабочих мест в традиционных отраслях промышленности, после чего надо будет решить вопрос о том, где взять необходимые объемы естественных ресурсов. Думаем, что ответ на этот вопрос будет найти очень трудно.

Выход из положения может быть найден в развитии продовольственного комплекса в среднеазиатском регионе. Благоприятные климатические условия будут способствовать повышению продуктивности сельского хозяйства, конечно, при условии решительного отказа от хлопковой монокультуры, а развитие индустрии переработки сельскохозяйст-

венной продукции (в первую очередь овощей, фруктов и мяса) обеспечит создание большого числа рабочих мест при относительно меньших затратах невозобновляемых ресурсов.

В любом случае большее или меньшее ухудшение условий жизни в связи с резким ростом населения может привести к усилению оттока населения из Средней Азии в РСФСР и европейскую часть СССР, а возможно, и за рубеж. Первый эшелон этого потока, очевидно, составит интонациональное население республик, прежде всего русскоязычное. Эта часть населения, проживающая в основном в городах и занятая в промышленности, наиболее способна адаптироваться в местах нового поселения. Но отъезд этой части населения нанесет значительный ущерб местной промышленности, так как именно эта часть населения имеет более высокую профессиональную подготовку.

Низкий уровень образования и недостаточно гибкая профессиональная подготовка сельского населения основных национальностей среднеазиатских республик, а также плохое знание русского языка затруднят адаптацию сельских мигрантов к городской жизни. В результате отток из села пройдет, судя по всему, в два этапа: первый — переезд в крупные города своей республики, заполнение имеющихся там рабочих мест, образование резервной армии труда и пауперизация наименее социально адаптированных слоев населения. При этом надо ожидать значительного роста населения крупных городов, прежде всего столиц, сопровождающегося обострением обычных проблем крупных городов: жилищной, санитарного состояния, питьевой воды, преступности и т. п.

На втором этапе начнется отток населения коренной национальности из городов своей республики в более развитые регионы и за границу. Будут уезжать как наиболее образованные и квалифицированные работники, продолжая тенденцию «утечки мозгов», уже начатую русскоязычным населением, так и наиболее пауперизированные слои городского населения, стремящиеся переместиться в более «сытые» регионы. При этом может получить широкое распространение экспорт преступности как традиционной («гастроли»), так и организованной (мафия) с целью расширения зон влияния, активизации наркобизнеса, спекуляции и т. п.

Пауперизированные слои населения, как правило, становятся социальной опорой различных экстремистских политических организаций и течений (исламских фундаменталистов и национал-сепаратистов в первую очередь), что, учитывая возможное наличие на территории среднеазиатских республик оружия массового поражения, включая ядерное, может привести к непредсказуемым последствиям вплоть до изменения геополитической ситуации.

Потенциальная опасность ухудшения экономического положения среднеазиатских республик может быть усилена ростом национализма, проходящего под маркой «защиты национальной культуры», в особенности это касается расширения сферы использования национальных языков. В частности, увеличение объема преподавания в вузах на национальных языках может усилить тенденцию к национальной самонизолации. Известно очень плохое знание русского языка, получаемое жителями коренных национальностей среднеазиатских республик, особенно в сельских школах. Если принять во внимание, что передовая техническая и научная литература выходит в мире в основном на английском языке, а в СССР — на русском, то можно понять, чем грозит для профессиональной подготовки среднеазиатской молодежи плохое знание русского языка.

Кроме указанных выше причин миграции населения из Средней Азии, огромную роль уже в текущем десятилетии будет играть усиливающееся давление населения на производство. В отличие от европейского региона и в некоторой степени Закавказья ежегодный спрос на новые рабочие места в Средней Азии будет очень и очень существенным. В 90-е гг. ежегодная потребность в новых рабочих местах там увеличится с 420 до 650 тыс., а к концу второго десятилетия XXI в. надо будет ежегодно создавать около 900 тыс. новых рабочих мест. Конечно, такая нагрузка не под силу ни одной из среднеазиатских республик. Следовательно, надо ожидать оттока рабочей силы из этого региона. Однако при этом может возникнуть еще одна серьезная проблема.

Меры помощи семьям с детьми, принятые в начале 80-х гг., привели к резкому увеличению годовых чисел родившихся во всех районах страны. Многие семьи довольно быстро обзавелись детьми, рождение которых откладывалось «на потом». Такое «опережение планов» усилило демографическую волну, возникшую в результате послевосенного роста рождаемости (когда тоже рождались отложенные «на потом» дети). В конце 90-х гг. эти рожденные во время «бэби-бума» дети будут входить в трудоспособный возраст, выдвигая соответствующие требования по обеспечению их работой. Приrost трудоспособного населения будет наблюдаться во всех без исключения республиках именно в период с 2000 по 2010 г., поэтому и в европейском регионе, и в Закавказье, и в Прибалтике необходимо будет создавать рабочие места для своего собственного населения. Таким образом, в первом десятилетии XXI в. могут обостриться отношения между коренным населением республик европейского региона и РСФСР и приезжающими в них выходцами из Средней Азии в результате конкуренции за рабочие места.

По всей видимости, на рубеже XXI в. Средняя Азия может стать эпицентром не только демографических, но и социальных, экономических и экологических проблем. Демографический взрыв, рост крупных городов, обострение продовольственной проблемы и общее снижение уровня жизни в среднеазиатском регионе не могут не сказаться на межреспубликанских и межрегиональных экономических отношениях. Необходимо осознать, что родившееся сейчас в Средней Азии поколение — это потенциальные мигранты в европейский регион СССР. Самостоятельно решить проблемы, порожденные стремительным ростом населения, республики Средней Азии не в состоянии, и ухудшение социальной ситуации в этом регионе неизбежно скажется на политической и экономической обстановке в СССР в целом. Поэтому уже сейчас республики европейской части СССР должны принять участие в разработке и осуществлении мер по подготовке рабочих кадров в республиках Средней Азии. Это может быть целенаправленное финансирование профессиональной подготовки, планирование новых производств и создание рабочих мест в своем регионе с расчетом на мигрантов из Средней Азии или какие-то иные мероприятия. На наш взгляд, своего рода программа-минимум, которая если не решит проблемы целиком, то по крайней мере позволит существенно снизить ее остроту, должна обязательно предусматривать:

1. Объединение усилий на основе понимания общности проблем. Республики европейского региона, куда, вероятнее всего, направится основная часть мигрантов из Средней Азии, уже сейчас должны определить требования, предъявляемые к будущему работнику. Естественно, его предпочтут видеть образованным, культурным, здоровым и т. п., нежели неграмотным, агрессивным, болезненным. И поскольку внутри самих среднеазиатских республик найти средства для создания соответствующей системы воспитания и образования весьма проблематично, остальные республики должны вложить определенные средства в создание и претворение в жизнь социальных программ, касающихся непосредственно Средней Азии, застраховывая себя таким образом от множества проблем в будущем. Необходимо также совместно разрабатывать стратегию инвестиций и структурной политики в целом, так как демографический прогноз уже сейчас позволяет определить периоды, когда давление населения на производство будет уменьшаться, а когда увеличиваться.

2. Усиление экономической поддержки республик, отстающих в своем развитии. Здесь можно идти разными путями, например, предоставлять льготные кредиты и ссуды союзным республикам, направления же их использования должны определять сами республиканские правительства. Но наиболее эффективной бы-

ла бы целенаправленная гуманитарная помощь, выражающаяся в финансировании специальных программ в социальной сфере.

Кроме того, целесообразны прямые инвестиции в экономику отстающих республик, при условии, что республиканские правительства гарантируют право собственника на распоряжение имуществом и доходом, образовавшимся в результате этих инвестиций, вплоть до вывоза всей или части полученной прибыли. Такой вариант помощи выгоден всем. Прямая экономическая помощь будет способствовать созданию в этих республиках новых производств и развитию имеющихся, при этом отчасти решится вопрос трудовых ресурсов, снизится напроска на другие регионы. Да и само превращение относительно экономически отсталой республики в развитую, пусть даже на первых порах с посторонней помощью, — процесс положительный. При расширении самостоятельности республик и рыночных отношений наличие во всех отношениях развитого соседа становится важным условием собственного экономического и социального благополучия.

3. Необходимо акцентировать внимание на осуществлении социальных программ, так как они способствуют не только улучшению условий жизни и окружающей среды в настоящем, но и создают фундамент для будущего развития и процветания. Необходимо сделать так, чтобы предприятиям было выгодно вкладывать средства в программы социального развития или самостоятельно, или через имеющиеся правительственные и неправительственные структуры. Важнейшим инструментом здесь является налоговая политика.

В связи с этим необходимо уже сейчас и в срочном порядке развернуть научные исследования и разработки таких программ. При этом следует отказаться от бытующего у нас до сих пор «вселенского подхода», чаще называемого комплексным, когда в одну корзину засовывается столько проблем, что не одну из них, оказывается, невозможно решить. Например, в настоящее время в союзном правительстве активно обсуждается Программа улучшения положения женщин, семьи, охраны материнства и детства, которая объединяет в себе столь разнородные объекты, как условия труда женщин, семейные пособия, системы родовспоможения, планирования семьи, иммиграции и т. п. Очевидно, что единственная причина их объединения в одном документе — кураторство общесоюзного ведомства — Госкомтруда СССР. Однако, к сожалению, любой фрагмент этой всеобъемлющей программы характеризуется непроработанностью проблемы, произвольным выбором концепции, отсутствием оценки эффективности. Сооранные все вместе, эти фрагменты могут произвести впечатление на чиновни-

ков, но не смогут дать серьезных положительных результатов.

В настоящее время насущной необходимостью становится разработка специальных программ социального развития, имеющих централизованное финансирование, в первую очередь для образования и здравоохранения. Ориентированные на обеспечение вполне конкретных категорий населения определенным набором услуг и информацией, такие программы являются оптимальным вариантом управления развитием социальной сферы.

Мировой опыт свидетельствует, что для повышения эффективности таких программ по своей целевой направленности они должны быть весьма и весьма локальны. Нужно решительно переходить к узким, но составленным на высочайшем профессиональном уровне программам, таким, как «Планирование семьи в СССР», «Социальная и профессиональная адаптация женщин, имеющих маленьких детей», «Молодая семья» и пр., которые, конечно, должны быть определенным образом скоординированы между собой, но при этом относительно независимы и самостоятельны.

Это позволит точно рассчитать объемы требуемых услуг, число лиц, которые воспользуются помощью, предлагаемой программой, объем необходимых затрат, обеспечить выбор оптимальной стратегии достижения цели.

Очень важно четко определить численность контингента населения, для которого разрабатывается социальная программа, с тем чтобы исключить возможность дефицита социальных услуг или лишних расходов. При этом программа должна обеспечивать определенный минимум услуг для каждого человека из данного контингента населения (например, возможность для любого гражданина получить среднее образование и бесплатную медицинскую помощь; прививки от ряда болезней для всех детей; место в родильном доме для каждой беременной женщины и т. п.).

4. Следует создать общесоюзные структуры, которые могли бы, не ущемляя суверенных прав республик, осуществлять деятельность по решению демографических проблем. Например, было бы целесообразно организовать Фонд населения СССР как аналог Фонда действий в области народонаселения ООН. Он мог бы формироваться из средств союзных республик в соответствии с установленными квотами и использоваться для научных исследований, общих для всех республик, подготовки кадров и гуманитарной помощи и, наконец, для финансирования специальных программ.

В заключение хотелось бы еще раз подчеркнуть, что решение всех этих проблем не терпит отлагательства. Если сегодня не будут приняты меры, обеспечивающие нужное направление социального развития, то завтра ситуация может привести к ухудшению экономического и политического положения в стране.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРИНЦИП ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРОСФЕРЫ

И. Устиян,

канд. экон. наук

Социально-экономическая перестройка страны, основываясь на экономических методах управления, включает становление рыночных связей и экологизацию производства. В связи с этим предусматривается выработка нового эколого-экономического принципа хозяйствования единым народнохозяйственным комплексом страны на макроуровне и всеми его подразделениями в регионах и на местах. Существенной чертой этого принципа (особенно для предприятий) является платность природных ресурсов, которая должна стимулировать товаропроизводителей к более бережному отношению к природным ресурсам.

Земля, вода, полезные ископаемые, леса использовались как «дар» природы, не имеющих цены. Но раньше было достаточно ресурсов и биосфера могла «перерабатывать» отходы промышленности и сельского хозяйства. Когда природных ресурсов стало меньше, а производственных вредных отходов больше, то настало время перейти к новому типу производства с учетом эколого-экономического принципа функционирования экономики, основанного не только на экономических и инженерных расчетах, но и на экологических и технологических. Базой для них служат нормативы и предельно допустимые параметры антропогенного и техногенного воздействия конкретного вида производства и продукции на экологическое равновесие природы. В процессах любого производства необходимо: не эксплуатировать природные ресурсы до их полного истощения; не вмешиваться в естественное течение круговорота веществ биосферы; выбирать технологический способ производства, при котором не наносился бы вред формам жизни окружающей природы.

Это особенно важно в производственном цикле агропромышленного комплекса, где в качестве средств и предметов труда человек использует живые объекты: растения и животные.

Сельское хозяйство планеты ежегодно изымает из природы примерно 2,3 млрд. т биомассы, из которой в продукцию переходит около 11%. Так, из заготовленной древесины только 30% превращается в продукцию.

Специалисты приводят различные данные о роли агропромышленного производства в нарушении экологического равновесия. Но по четырем показателям они приблизительно одинаковы: предприятия АПК загрязняют сельскохозяйственных угодий — до 70%, почв — 60, водных ресурсов — 40, атмосферного воздуха — 35—38%. Это связано с тем, что интенсификация сельскохозяйственного производства во всем мире, в том числе и в нашей стране, базировалась на энергоемких технико-технологических системах. Практика показала, что дальнейший рост затрат энергии ожидаемого эффекта не дает. Так, если раньше при экстенсивном методе ведения растениеводства на одну затраченную калорию невозможным было получить по 20—50 пищевых к/кал., то при современных энергонасыщенных технологиях — только 2, — в 10—25 раз меньше. Следовательно, активное применение средств и предметов труда на единицу площади натолкнулось на экологическое сопротивление, некий экологический барьер, который нельзя игнорировать, а можно только познавать и учитывать при выработке принципиально новых технологических решений с целью увеличения производства продовольственных ресурсов.

Поэтому акад. А. А. Жученко справедливо предлагает перейти к адаптивной системе интенсификации растениеводства, предполагающей снять напряжение с экологического равновесия в агроценозах, что позволит природе самой повысить уровень энергетической эффективности агроэкосистем в целом за счет лучшего использования солнечной радиации. Это полностью вытекает из учения К. А. Тимирязева об эффективном использовании максимума солнечной энергии в процессе фотосинтеза с целью повышения урожайности сельскохозяйственных культур с единицы площади.

В условиях широкого применения в сельском хозяйстве удобрений, гербицидов, ядохимикатов, биостимуляторов возникают качественно новые отношения в системе «растение — среда», и поэтому значительно возрастает степень риска нарушения экологического равновесия аг-

робиоценозов. Предлагается повысить адаптивный потенциал культурных растений с одновременной разработкой научных систем конструирования экологически устойчивых и энергоэкономных агробиоценозов с максимальным учетом факторов среды и создания новых культурногенных (растений) на основе использования биологического и селекционного потенциалов культурных растений.

Почвенно-климатические условия Молдовы позволили повысить урожайность сельскохозяйственных культур, плодов и винограда в 1985—1986 гг. в 3—5 раза по сравнению с 1940—1950 гг. Но при этом допущен определенный дисбаланс экологического состояния.

Остановимся на использовании земель (почв). Почвенный покров региона разнообразен. В основном преобладают черноземы разных типов — 77% всех почв республики. Наилучшие из них — выщелоченные и оподзоленные — составляют почти 800 тыс. га, обыкновенные — около 634 тыс. и карбонатные — почти 655 тыс. га. В расчете на 1 га в первых двух типах черноземов содержится от 365 до 400 т гумуса, а в двух последних — от 280 до 352 т. Серые лесные почвы составляют почти 360 тыс. га и в расчете на 1 га содержат от 235 до 320 т гумуса. Аллювиальные почвы занимают 250 тыс. га и обладают хорошим запасом гумуса. Площадь орошаемых земель насчитывает около 280 тыс. га.

За АПК региона закреплено 2 млн. 380 тыс. га сельскохозяйственных угодий, в том числе около 1 млн. 700 тыс. га пашни. Для сельскохозяйственных предприятий разрабатываются научно обоснованные севообороты, но они освоены лишь в 30% хозяйств. При старом принципе землепользования за период 1966—1985 гг. из сельскохозяйственного оборота выбыло более 205 тыс. га пашни и многолетних насаждений, из которых 124 тыс. га были покрыты лесами. Около 60 тыс. га орошаемых земель нуждаются в восстановлении прежних качеств и улучшении. В результате использования неэкологических методов обработки почвы (глубокая распашка и др.) за последние 20 лет в ней значительно уменьшилось содержание гумуса. По данным научно-исследовательских институтов республики, ежегодные потери гумуса за годы одиннадцатой пятилетки составили 0,65 т/га, из пахотного горизонта почвы за период с 1970 по 1985 г. — 7,8 т/га.

В республике 81% всех земель считается эрозийно опасными. Площадь эродированных почв составляет более 700 тыс. га, в том числе пашни — 437 тыс., многолетних насаждений — 158 тыс. и пастбищ и сенокосов — 105 тыс. га. От водной эрозии ежегодно теряется в среднем 0,5—0,7 т гумуса с 1 га сельскохозяйственных угодий. Общий дефицит гумуса составляет 1,7—1,9 т на 1 га.

Долгосрочной комплексной программой охраны окружающей среды и рацио-

нального использования природных ресурсов на период до 2005 г., принятой в 1988 г., предусмотрено из общей площади 700 тыс. га эродированных почв 330 тыс. га сильно-и среднесмытых оздоровить путем сплошного залужения, а 370 тыс. га за счет применения противозерозной защиты.

Предусматриваются также внедрение адаптивной системы в сельскохозяйственном производстве; восстановление плодородия почв на основе фитомелиорации, лучшего использования органических удобрений; применение энергосберегающих и почвозащитных способов обработки почв в сочетании с экологически устойчивыми сортами и гибридами сельскохозяйственных культур. Экологические мероприятия в земледелии включают не только охрану почв, но и водных ресурсов — экономия воды в оросительных сетях и при орошении.

Следовательно, эколого-экономический принцип хозяйствования предполагает повсеместное использование **интенсивных экологических устойчивых агротехнологий в земледелии и экологически чистых ресурсосберегающих** (принципиально новых) **прогрессивных технологий** в промышленности, перерабатывающей сельскохозяйственное сырье.

Одновременно с внедрением адаптивной системы ведения сельского хозяйства увеличится применение органических удобрений, возрастет культура использования туков. Будут применяться агрохимические карты по каждому конкретному полю, чтобы не допустить перенасыщения почвы азотом. Кроме того, ведутся работы по созданию новых клубеньковых бактерий, которые могли бы синтезировать азот из атмосферы на корнях злаковых сельскохозяйственных культур.

Наряду с этими мерами повышения плодородия почв и их отдачи предстоит применять качественно новые средства защиты растений — нетоксичные, быстро распадающиеся до безвредных веществ. Также предполагается широко использовать экологически чистый метод защиты растений — биологический, который в 10—12 раз дешевле химического. Следовательно, экологизация производственных процессов АПК зависит от степени внедрения экологически чистых малоотходных и безотходных технологий развития комбинированных производств, обеспечивающих полное и комплексное использование природных ресурсов, сырья и материалов, исключающих или существенно снижающих вредное воздействие на окружающую среду, основанных на современных достижениях научно-технического прогресса.

Так, одним из эффективных методов предотвращения загрязнения окружающей среды животноводческими помещениями является их перевод с гидравлического метода навозоудаления на механический с тем, чтобы активнее использовать органические удобрения для обогащения почвы, что способствует форми-

рованию гумуса, улучшает механическую структуру почвы, уравнивает физико-химические и микробиологические процессы, нормализует поглотительную способность минеральных веществ, предотвращает кислотность, выщелоченность и засоление почв, поддерживает нормальный баланс углекислоты и благотворно сказывается на бесперебойном обеспечении им процесса фотосинтеза сельскохозяйственных культур, а следовательно, и на росте урожайности. Совершенствуя взаимодействие веществ в почве, человек улучшает экологическое равновесие агроэкосистем, что положительно влияет и на экономические показатели.

В хозяйствах системы АПК республики ежегодно накапливается около миллиона тонн обрезков виноградной лозы и плодовых деревьев. Разработана технология их переработки на кормовые дрожжи методом биотехнологии на биохимзаводах республики. Это позволило бы получить дополнительно 175 тыс. т кормовых дрожжей.

По данным НИИ планирования Госплана республики, тонна кормовых дрожжей позволяет заменить более 12 т концентрированных кормов, а если 175 тыс. т кормовых дрожжей пересчитать на фуражное зерно, то его можно сэкономить более 2 млн. т.

Следует отметить, что АПК республики стал лучше координировать свою экономическую деятельность с другими отраслями народнохозяйственного комплекса. Положительным является то, что уже на стадии проектирования и строительства объектов АПК и других отраслей проектировщики совместно со строителями и технологами учитывают требования эколого-экономического принципа производства и предусматривают монтаж таких линий технико-технологического оборудования, которые способны работать на основе малоотходных и безотходных технологий.

Так, эксперты перерабатывающей промышленности АПК предусматривают в перспективе внедрение в производство оригинальных экологически чистых безотходных технологий, работающих на отходах этой промышленности; введение производственных мощностей по выработке спирта-сырца из виноградных выжимок и дрожжевых осадков винодельческо-соковой промышленности, патоки — из отходов свеклосахарного производства, виннокаменной кислоты — из виноградных выжимок; виноградного масла — из виноградных семян; кормовой муки — из отходов мясного производства и др.

В настоящее время уже действуют, а в последующие годы будут создаваться дополнительные производственные мощности новых безотходных технологий переработки яблочных выжимок, плодовых косточек, томатных отходов, кукурузных зародышей, подсолнечной лузги, стержней кукурузных початков, солодовых

дробины и ростков, последрожевой барды, молочных пахты и сыворотки с целью производства белковой продукции. Также совершенствуется технология забоя скота на мясокомбинатах.

Эффективнее стали использоваться и отходы производства, которые рассматриваются как исходное сырье для производства другой продукции. Работники АПК наладили тесные производственные связи с Госнабмом республики. Они собирают всю используемую в сельском хозяйстве и в промышленности АПК полихлорвиниловую и полиэтиленовую пленку и направляют ее на переработку на опытно-химический завод. За последние 5 лет это предприятие переработало 8100 т вторичного полиэтилена и изготовило полиэтиленовых труб стоимостью 12 млн. руб. Необходимо отметить, что тонна таких труб заменяет 8 т металлических. С недавнего времени их стали применять в сельском хозяйстве при строительстве теплиц для производства овощной и табачной рассады. При этом стоимость 1 га подобного типа теплиц с использованием полиэтиленовых труб составляет 12 тыс. руб., что в 2 раза меньше затрат на строительство теплиц с использованием конструкций из металла, железобетона и дерева. Эти теплицы в ходе эксплуатации позволяют экономить до 40 т топливно-энергетических ресурсов, до 30% трудовых затрат в расчете на 1 га, что обеспечивает снижение стоимости рассады до 35%.

Широкое внедрение в практику хозяйствования малоотходных и безотходных технологий в отраслях АПК не только увеличивает объемы полезно используемых природных ресурсов, но прямо влияет на восстановление экологического равновесия и повышение интенсивности экономического использования природных ресурсов; повышает потенциал ее саморегулирования и саморазвития.

Поскольку макро- и микроэкологические системы в некоторой степени регулируются, антропогенная и техногенная деятельность человека должна быть направлена на сбалансированное и комплексное использование всех биологических и минерально-сырьевых ресурсов, применяющихся в агропромышленном производстве.

Но экономический принцип хозяйствования, к сожалению, игнорировал экологию и ориентировал хозяйственников на достижение сиюминутных успехов. Во всем мире стали строиться крупные ирригационные системы на миллионы и миллионы гектаров. На месте пустынь возникали сельскохозяйственные плантации, но уже через некоторое время на месте вчерашних оазисов появились пустыни и человек стал недоумевать: почему осушенные с таким большим трудом болота и обводненные пустыни не только перестали давать ожидаемые результаты, а напротив, превращались в безжизненные солончаки и бесплодные земли. Человек стал жертвой собствен-

ной деятельности, поскольку порой не знает или игнорирует экологические требования природы. Таким образом, ситуативное благополучие оказалось обманчивым. Так, один поливной гектар поначалу дает двукратное или даже трехкратное повышение урожайности, а через 20—30 лет теряет свое плодородие и становится неспособным давать высокие урожаи.

То же самое относится к заводам и фабрикам, построенным с недоброкачественными очистными сооружениями, когда экономятся средства на стадии строительства и эксплуатации, что впоследствии отрицательно сказывается на экологическом равновесии.

Успех моментальной отдачи вложенных средств в виде максимальной прибыли от преобразовательной деятельности заслоняет будущий потерянный эффект от внедрения мероприятий по преобразованию природы. Часто это проявляется позже и не прямым, а косвенным образом. Отсюда и трудность прогнозирования ряда ценных негативных или положительных результатов, проявляющихся в будущем. Текущий экономический эффект, хорошо поддающийся инженерным расчетам, которыми обычно оперируют проектировщики и экономисты без участия экологов, несомненно, наносит вред и ныне.

Вмешательство в экологические системы может иногда создавать ложное впечатление благополучия: широкое применение в сельском хозяйстве капитальных вложений, минеральных удобрений, пестицидов, ядохимикатов, биостимуляторов может на первых порах дать эффект допинга — яркая вспышка урожайности и продуктивности, а с течением времени экологическая система истощается, нарушается ее способность к саморегуляции и самовосстановлению, что отрицательно отражается на повышении их способности к формированию стабильных из года в год урожаев сельскохозяйственных культур.

Например, закладку сада рекомендуют осуществлять возле леса, который предохранял бы его от доминирующих северных ветров, а полезная энтомофауна защищала бы от вредителей и болезней. Это условие прямо и косвенно влияет на сохранение влаги и многое другое. Там, где оно не соблюдается, невольно увеличивается техногенное давление на сад и на всю локальную экосистему, что ведет к нарушению экологического равновесия, которое требует гораздо больших усилий для своего восстановления, нежели первоначальные затраты по сохранению баланса всех элементов экологической системы.

Или, например, высокая распашка сельскохозяйственных угодий ведет к усилению ветровой и водной эрозии, образованию оврагов, оползней, а следовательно, и снижению урожайности культур и продуктивности животных. Поэтому человек в своей деятельности не мо-

жет не соблюдать принципы и правила экологии, ибо, перешагнув однажды через одну-единственную фазу последовательного развития экологической системы или проигнорировав хотя бы один ее живой компонент, четко приспособившийся к определенной экологической нише, можно сломать всю систему в целом, которую очень трудно, а иногда и невозможно восстановить. Это касается всех компонентов экологической системы — будь то животные, растения или неорганические элементы; ландшафт, микрозона, экспозиция местности, увлажненность, ветренность, солнечная радиация и т. д.

Ясно и другое: нельзя рассчитывать на локальный или региональный выигрыш за счет ухудшения каких-то компонентов экосистемы, ибо кратковременная удача окажется куда более тяжелым проигрышем для биосферного комплекса в целом через определенный промежуток времени.

Проектировщикам крупных природо-преобразовательных мероприятий следует учесть фактор риска и неопределенности, который всегда таится в любом компоненте экологической системы на любом уровне иерархии систем и подсистем интегрированной экономики природы. Экологическая взаимосвязка всех компонентов экологической сферы убедительно показывает нам, что экономика может рассчитывать на получение эколого-экономических ресурсов только благодаря нормальному функционированию экологических систем всех уровней природной иерархии, только благодаря тем естественным биохимическим, биофизическим и биологическим «технологиям», которые созданы самой природой и реализуются в ее среде в виде большого круговорота веществ, венцом которого выступает процесс фотосинтеза — биосферный процесс, создающий органическое вещество из неорганического, являющийся единственным источником пищевых продуктов для человека и животных.

Поэтому рациональным природо-преобразовательным мероприятием можно считать лишь такое, которое обеспечивает наилучшую утилизацию солнечной энергии в процессе фотосинтеза, способствует оптимальному распределению созданной органической массы между всеми живыми организмами и обеспечивает биосоциальные потребности человека соответственно с его природой как живого компонента экологической системы на всех ее уровнях, не нанося при этом вреда ей самой.

Советский эколог Н. Ф. Реймерс справедливо отмечает, что хозяйственное воздействие на природную среду затрагивает не только ту систему, на которую оно направлено, но и ее подсистемы, стремящиеся нивелировать производимые человеком изменения. Поэтому речь идет не только о вложении средств на преследование чисто экономической выгоды, но и выделении дополнительных

средств, необходимых для поддержания экологического динамического равновесия природной среды.

Сегодня и научные работники, и практики понимают, что экономические задачи можно решить с учетом и экологических ресурсов, а не только той их частью, которая превращается в чисто экономические ресурсы, приобретая свойства товара. Это очень важно учесть, ибо природные целные реакции не прекращаются с изъятием из экосферы природных ресурсов в виде вещества и энергии, и чем больше изымается природных ресурсов, тем больше энергии и вещества требует экосистема для восстановления своего первоначального равновесия и тем быстрее истощается ее потенциальный запас преобразования. Помочь может эколого-экономический принцип хозяйствования, который предполагает и экологическую экспертизу любого проекта, и моделирование, и математические расчеты, предсказывающие не только положительные результаты, но и негативные последствия реализации преобразовательных проектов, затрагивающих вмешательство человека в естественные процессы биосферы и экосферы, имеющие прямой выход на экологию человека.

Сохранение динамического равновесия внутри экологической сферы — вот основной порог преобразования природы, который постоянно должен учитывать вооруженный научными знаниями человек в своей деятельности.

Приведенные выше примеры указывают на то, что эколого-экономический принцип функционирования АПК выходит за рамки ведомственности, имеет межотраслевой характер и его действие направлено на достижение народнохозяйственного эффекта.

Эколого-экономический принцип производства при повсеместном внедрении экологически чистых ресурсосберегающих технологий перерастет в эколого-экономический принцип интенсификации производства. При этом возрастает не только масса сельскохозяйственной продукции, полученной с гектара с меньшими издержками, но увеличится также выход конечного продукта из единицы сырья — тонны, ибо оно подвергается безотходной переработке. Таким образом, эколого-экономический принцип интенсификации — это не только обеспечение безвредности предприятия для окружающей среды, но и высокая рентабельность производства. Во многих случаях он должен реализовываться и в нацеленности потребительной стоимости продукции. К примеру, промышленность, вы-

пускающая сельскохозяйственные машины и почвообрабатывающие орудия, должна позаботиться не только об экологичности своего производства, высоком почвоохранном эффекте, но и экономической изготовляемой ею техники. Только всеохватная комплексность, обеспечивающая взаимопроникновение технико-технологических и экологических решений, позволит выйти на качественно новый уровень взаимодействия общества и природы, только она придаст их сосуществованию гармоничный характер.

Для достижения этой цели эколого-экономический принцип производства (интенсификации) предполагает более высокие первоначальные затраты на принципиально новые технологии, которые позже принесут народному хозяйству эколого-экономический эффект.

Технико-технологическая оснащенность АПК Молдовы, как и страны в целом, полностью интегрирована с технико-технологической цепью всех отраслей промышленности, размещенных на ее территории, и пополняется принципиально новыми фондами, что создает нормальные общественно необходимые предпосылки для внедрения экологически чистых технологий с высокой эколого-экономической эффективностью. Это открывает перспективу перехода не только АПК, но и всего народнохозяйственного комплекса региона на эколого-экономический принцип производства.

Это означает, что оценку всех ресурсов надо вести не только по стоимости, но и по потребительной стоимости, с тем чтобы создать оптимальные экономические и экологические условия для бесперебойного функционирования АПК. Чем экологичнее промышленное и сельскохозяйственное производство, а также социально-культурные и коммунально-бытовые услуги, тем более благоприятными станут почвенно-климатические (земельные), водные, лесные и атмосферные ресурсы, что благотворно повлияет на количество и качество произведенного продовольствия. Следовательно, в создании экономического и экологического равновесия в АПК региона участвуют все отрасли производственной и непроизводственной сфер. От их вклада в экологическую сбалансированность региональных экосистем зависит создание планируемых агроэкосистем, позволяющих производить больше продовольственной продукции с меньшими затратами топливно-энергетических ресурсов, особенно невозобновляемых.

Кишинев

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ ТРУДЯЩЕГОСЯ

А. Попко,

канд. экон. наук

При переходе к рыночной экономике должна быть обеспечена социальная защищенность населения, так как наиболее реальными представляются две опасности — безработица при ликвидации убыточных предприятий и усиление социального неравенства в ущерб малоимущим слоям населения.

Закономерно ожидать, что какое-то число убыточных предприятий может быть ликвидировано. Увольнение и временная безработица может коснуться многих миллионов людей трудоспособного возраста. Проблема социальной защиты граждан требует в первую очередь их собственных усилий по повышению своей квалификации, овладению смежными профессиями, а в ряде случаев и перехода в другие сферы производства. Только при активной позиции общества внедрение рыночных отношений способно привести к росту уровня благосостояния советских людей путем эффективного использования трудовых ресурсов, природного потенциала и созданных производственных фондов. На службу этой цели будут поставлены и такие мощные в нынешних условиях рычаги, как интеллектуальный потенциал общества сплошной грамотности, интерес к труду без регламентации возможности зарабатывать и получать заработанное честным трудом. Существующая практика не создавала стимулов к высокопроизводительному труду и предприимчивости.

Сегодня большинство населения не имеет достаточных накоплений для обеспечения своей социальной защищенности. Как свидетельствует статистика, в 1989 г. на одного жителя приходилось 1173 руб. вкладов в сбербанки. К тому же нерегулируемый инфляционный процесс обесценивает и эту сумму. Выявляется бесспорное преимущество владения материальными благами и средствами производства.

В этих условиях, по нашему мнению, наиболее эффективный способ обеспечить социальную защиту каждого гражданина — выделить долю национального богатства, которая ему «причисляется». Только тогда каждый может стать активным субъектом экономической жизни, а не объектом чьей-то благотворительности. Думается, однако, что

идея о разгосударствлении общенародной собственности путем передачи предприятий ныне работающим на них коллективам не может быть принята. Если сделать так, то молодежь, приходящая к активной деятельности, застанет страну поделенной между старшими поколениями и вынуждена будет жить лишь надеждами на получение своей доли наследства отцов.

На наш взгляд, путь к социальной справедливости по отношению и к последующим поколениям жителей страны лежит через передачу национального богатства не в собственность, а в пожизненное владение всех граждан.

Статистика оценила национальное богатство страны, созданное трудом предшествующих поколений, в сумме 4,1 трлн. руб. Лишь одна пятая его принадлежит гражданам в виде домашнего имущества, жилья, транспортных средств, скота и других видов собственности, что в среднем составляет около 3 тыс. руб. на жителя. И только некоторая часть их может стать средствами производства, основная же — служит удовлетворению бытовых нужд семьи и не обеспечит защиты от безработицы. В то же время в государственной и кооперативной собственности находится 3,3 трлн. руб. основных фондов и материальных ресурсов, в случае приватизации которых на душу населения пришлось бы около 12 тыс. руб. Чтобы эти средства производства давали должную отдачу, нужен рачительный хозяин, который следил бы за эффективным их функционированием.

Вместе с тем следует отметить, что состав национального богатства не исчерпывается основными фондами, созданными трудом. В него включаются также земля, недра, леса, т. е. природные ресурсы страны, не учитываемые пока нашей статистикой в стоимостном выражении, а только в натуральном. Отсутствие их денежной оценки не прошло безболезненно для общества. Такие негативные экологические последствия, как водная и ветровая эрозия почв, засоление орошаемых земель, в значительной мере связаны с отношением к земле как бесплатному элементу производства.

Переход на рыночные отношения дик-

тует необходимость изменить подход к оценке природных ресурсов. Вклад советской стороны в уставный фонд совместных с иностранным капиталом предприятий на нашей территории неизбежно связан с использованием в производственных целях земельных, водных, лесных ресурсов, а также воздушного бассейна. В их денежной оценке мы сейчас в значительной степени пользуемся методикой по зарубежным аналогам.

Проведенная в стране работа по оценке сельскохозяйственных и городских земель дает основание полагать, что при полной оценке природного потенциала цифра национального богатства страны значительно возрастет. Так, если принять среднюю оценку гектара пашни по стране в 20 тыс. руб., то 225 млн. га пахотных земель оцениваются в 4,5 трлн. руб., около 3 трлн. руб. составит стоимость других сельскохозяйственных угодий, значительной суммой выразится оценка лесов и городских земель. Тщательная инвентаризация и стоимостная оценка природного потенциала — задача ближайших лет. Пока же для предварительных расчетов можно принять, что стоимость природных ресурсов, вовлеченных в хозяйственное использование, примерно вдвое выше стоимости фондов, созданных трудом. При суммировании основных фондов и природных факторов, вовлеченных в хозяйственный оборот, общая оценка национального богатства составит не менее 10 трлн. руб., что в расчете на жителя страны составит примерно 30 тыс. руб.

Денежная оценка всех компонентов национального богатства в сопоставлении с численностью населения страны позволяет определить конкретную величину тех ресурсов, на владение которыми вправе претендовать каждый житель. При этом общество гарантирует ему право выбора занятий и места жительства, а следовательно, и право выбора производственных фондов — помещений, транспортных средств или земли.

Принципиальным вопросом приватизации государственной собственности является определение субъекта владения национальным богатством. По нашему убеждению, им должен быть **каждый** гражданин с момента его рождения. После смерти полученная сумма поступает в ведение государства и последующее распределение. В связи с этим всенародное богатство для наделения им новых поколений будет оставаться в руках государства. Наряду с этим будет расти и та часть, которая жалита гражданами в ходе эффективного использования данного им стартового капитала и передаваться наследникам в виде частной собственности. Разумеется, что в момент введения такого порядка приватизации государственной собственности будут несколько обделены взрослые члены общества, а доля детей и нетрудившихся инвалидов будет явно завышена по сравнению с их вкладом в созданные

фонды нации. Однако любой другой подход породит неразрешимые разногласия в обществе в части определения коэффициента для каждой группы лиц. Это оправдано и тем, что взрослое население успело накопить или получить по наследству определенное имущество или денежные средства. Главный же довод в пользу наделения стартовой суммой фондов с рождения заключается в том, что национальное богатство в подавляющей своей части является продуктом природы и труда многих предшествующих поколений, а не только работающих сегодня. Выделяемый обществом пай следует рассматривать **не как навознаграждение за труд, а как источник прожиточного минимума**, которым общество обязано обеспечить всех граждан, независимо от отрасли приложения их труда.

Одной из форм приватизации государственной собственности может служить передача во владение отдельных граждан и семей торговых заведений, предприятий общественного питания и бытового обслуживания. Однако при этом чаще всего речь идет о выкупе или аренде государственного имущества за определенную плату. Соответствующая арендная плата взимается и с крестьян, взявших во временное владение землю, постройки, машины, скот. Дискутируется предложение о продаже населению жилья, садовых участков и другого государственного имущества. В коллективную собственность рабочих предлагается выкупать и некоторые промышленные предприятия. Но возникает вопрос: почему гражданин должен выкупать государственное имущество или платить за пользование им? Разве в его общепринадлежном государстве ему ничего не принадлежит?

В основе принимаемых важнейших и долгосрочных решений социального характера по приватизации государственной собственности должен быть обоснованный экономически и юридически расчет доли каждого гражданина в национальном богатстве страны, принадлежащей ему на правах пожизненного владения. Хороший замысел может обернуться социальной несправедливостью, если будет исходить только из сложившегося распределения государственной собственности по пользователям.

Пожизненное владение национальным богатством — явление не новое. Оно имеет место при пользовании государственной квартирой, приусадебным участком в колхозе и совхозе, садовым участком в кооперативе (не касаясь особых прав на сельский дом или садовые постройки, которые являются личной собственностью и продаются наследниками).

В предлагаемом нами порядке приватизации государственной собственности речь идет лишь о расширении перечня объектов личного, семейного и группового владения. В их число намечается включить предприятия торговли, общественного питания, бытового обслужива-

ния. Во владение коллективов на акционерных началах предлагается передавать промышленные предприятия, строительные и транспортные организации. Денежное выражение доли каждой семьи в национальном богатстве и реальное владение конкретными видами его (квартирой, землей, акциями и др.) создаст необходимое условие для включения их в рыночную экономику в качестве активных партнеров.

Приобщение людей к предпринимательству позволит, на наш взгляд, возродить убыточные и низкорентабельные предприятия, обреченные на банкротство при переходе к рыночным отношениям. Своевременная передача их основным фондам коллективам снизит опасность грозящей нам безработицы.

Пока не решена продовольственная проблема и сохраняется тяга людей к сельскому труду, было бы целесообразно выделять всем гражданам земельные участки в пределах их доли национального богатства. Сельская семья из 5 чел., не пользующаяся государственным жильем, могла бы владеть без уплаты аренды участком пахотной земли (при средней оценке ее по 20 тыс. руб. за гектар) в размере 7—8 га.

Оценка сельскохозяйственных угодий имеет очень большие колебания по стране — от 100 руб. за гектар пустынных пастбищ до 200 тыс. руб. за плодородную пашню в Подмоскowie или Араратской долине. Городская семья, пользующаяся государственной квартирой, сможет позволить себе иметь участок 20—30 соток для постройки дачного дома и ведения хозяйства даже в Подмоскowie, где земля очень дорога. В менее населенных регионах Нечерноземья размеры сельских усадеб горожан могут быть больше.

Недостаточно высокая эффективность использования земли, закрепленной за общественным хозяйством, обусловлена тем, что коллективы колхозов и совхозов не несут за это материальной ответственности. Несмотря на избыток земель в отдельных районах страны по сравнению с возможностью их обработать, никакие органы не имеют пока реальной власти на частичное их изъятие без согласия хозяйства.

Денежная оценка доли граждан в национальном доходе и денежная оценка земельных угодий имеют особо важное значение для решения спорных вопросов села, поскольку появляется возможность объективно оценить права колхозов и совхозов на землю и другие средства производства, используемые ими в настоящее время. Основные фонды колхозов — коллективная собственность, и стоимость их должна относиться равными долями на счет всех членов колхоза в составе причитающейся колхозникам доли общенародной собственности. Остальная часть их доли национального богатства может выделяться им в виде соответствующего участка земли. С этим паем сельский житель может оставаться в том же колхозе, входить в новый

кооператив или вести на выделенной ему земле крестьянское хозяйство.

Природные условия конкретного хозяйства могут обусловить необходимость или целесообразность ведения хозяйства на территории, превосходящей причитающуюся семье, группе граждан или колхозу в целом земельную площадь. В этом случае земля, полученная крестьянином **сверх его пая** должна **облагаться арендной платой**. При наличии земельных и материальных ресурсов, у колхозников и работников совхозов будет преимущество их аренды перед претендентами со стороны.

Владение национальным богатством может осуществляться **в различных формах: ведение семейного или кооперативного производства** с использованием полученных в пожизненное владение средств производства (земельного участка, дома, магазина, мастерской, транспортных средств и т. д.); **владение акциями** своего предприятия на сумму, соответствующую доле гражданина и его семьи за минусом стоимости занимаемой квартиры, садового участка и других материальных форм используемого семьей национального богатства; **получение ренты** (процента, дивидендов) в сберегательном банке с суммы, соответствующей остатку неиспользуемых материальных видов национального богатства.

Не следует представлять, что объем предпринимательской (производственной) деятельности семьи или кооператива должен ограничиваться производственными фондами в размерах причитающейся семье или членам кооператива суммы. Неделимые размеры производственного объекта (магазина, мастерской, гостиницы, земельного массива или водоема) могут значительно превышать нормативную сумму. В этом случае избыточная часть объекта берется семьей или кооперативом в аренду за соответствующую плату. **Сочетание безвозмездного владения** своей долей национального богатства с **арендой** «сверхнормативной» части производственного объекта снимает вопросы о праве наследования сложившегося предприятия или крестьянского хозяйства. В случае уменьшения численности семьи производственные фонды могут оставаться за ней на правах аренды.

Резервом для аренды государственно-го имущества сверх нормы будет та его часть, которая предназначалась гражданам, не способным или не желающим вести предпринимательскую деятельность (сироты, престарелые, работники искусства или просто непредприимчивые люди). Их часть национального богатства может использоваться государственными или местными органами для создания нужных для региона предприятий, передаваться в аренду гражданам и кооперативам, банкам (земельному, промышленному, жилищному) для создания акционерных предприятий, а также для передачи гражданам в субаренду.

Исходя из того, что в аренду сдается

та часть национального богатства, которая принадлежит гражданам, предпочитающим получать ренту на свою долю в национальном богатстве, можно подойти и к экономическому обоснованию размеров арендной платы. Она может быть не ниже процента, выплачиваемого сберегательным банком лицам, получающим свой доход в виде ренты.

Арендная плата за пользование государственным имуществом должна покрывать не только ренту, но и расходы государства и банков по ведению кредитно-финансовых операций. При переходе к рыночным отношениям колебания относительных величин ренты, ссудного процента и предпринимательского дохода (возможна и другая терминология) будут определяться активностью экономической жизни страны.

Социальная защита граждан, вступающих в предпринимательскую деятельность, обеспечивается тем, что полученная от государства доля производственных фондов **не может быть израсходована на потребление**, используются только проценты. Разумеется, что амортизация полученных во владение средств производства должна регулярно возмещаться, с тем чтобы первоначально полученный фонд не уменьшался.

В предлагаемом варианте рыночных отношений источником социальной защиты самой неприемлемой части населения (а такая группа в первые годы будет очень значительной) станет рента на их долю в национальном богатстве. Если предположить, что на первые годы перехода к рынку она будет установлена на уровне 3%, то годовой доход члена семьи на 30 тыс. руб. его пая составит 900 руб. в год, или 75 руб. в месяц. При этом многодетные семьи и дети-сироты будут вполне социально защищены.

Группы населения, получившие от государства средства производства в бесплатное владение, смогут получать высокий уровень доходов, так как им не придется платить ни ренту, ни ссудный процент. Это будет хорошим стимулом для предпринимательской деятельности всех граждан и, соответственно, для роста производства товаров и оказания услуг.

Менее выгодной и зависящей от экономической конъюнктуры будет аренда производственных фондов через акционерные банки, поскольку арендатор должен выплачивать не только ренту, но и процент банку. Однако эта сфера аренды будет относиться в большей мере к зарубежному предпринимателю и представителям теневой экономики, заставив их нести высокие расходы. Эти суммы могут быть дополнительным источником для помощи малообеспеченным слоям населения.

Предлагаемый вариант внедрения рыночных отношений основывается на **нескольких формах собственности**: государственной (общенародной): а) переданной в пожизненное владение граждан, б) ис-

пользуемой государственными предприятиями, в) переданной в аренду акционерным обществам и банкам, г) в виде государственного резерва и не вовлеченных в активный оборот сельскохозяйственных земель, лесов, полезных ископаемых и других ресурсов; **коллективной**, образованной за счет вложения средств граждан или выкупленной у государства трудовыми коллективами; **частной**, созданной в процессе использования гражданами их доли национального богатства, прироста размеров и стоимости полученного стартового капитала; **смешанной** акционерной, где могут участвовать в разных сочетаниях государственная, коллективная и частная собственность, включая иностранный капитал.

Приобщение всех граждан к владению национальным богатством сделает переход к рыночным отношениям не только безопасным для их социальной защищенности, но и желательным. Причем доходы нетрудоспособных членов общества, малообеспеченных и многодетных семей стали бы тем выше, чем активнее будет развиваться экономика, чем эффективнее будут использоваться все производственные мощности, сельскохозяйственные, лесные, водные угодья и городские территории. При активной деловой жизни выплачиваемая населению рента может повыситься до 5—6% годовых. Объем национального богатства станет расти быстрее, чем численность населения, в результате вовлечения в экономический оборот резервных ресурсов страны (земли, лесов, полезных ископаемых, исторических и культурных ценностей и т. д.).

Переход к предлагаемому варианту рыночных отношений требует детальной инвентаризации и стоимостной оценки всех компонентов национального богатства, создания органов для распределения во владение граждан и коллективов государственных средств производства, открытия счетов в сберегательном банке на каждую семью для учета причитающейся и полученной суммы национального богатства и других мероприятий.

Эта работа должна вестись на основе законов о земле, собственности и других законодательных актов, разграничивающих права Союза, союзных республик и регионов на землю, ее недра, леса, жилищно-коммунальное хозяйство и предприятия сферы материального производства. При этом выявится существенное различие в размерах национального богатства, приходящегося на граждан разных республик (в отличие от приведенного нами среднего расчета по стране). Право гражданства той или иной республики станет не только юридическим актом, но и имущественным документом — счетом в банке на определенную сумму, представляющую долю гражданина в национальном богатстве союзной республики в дополнение к его доле в общесоюзной собственности как гражданина СССР.

США: ПОИСК ОПТИМАЛЬНОГО РЕЖИМА ОТРАСЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В. Студенцов,

канд. экон. наук

Характерная черта экономической жизни развитых капиталистических стран в 80-е гг. — процессы дерегулирования (дерегламентации), т. е. снятие ограничений на предпринимательскую деятельность. Эти процессы затронули все ведущие капиталистические страны, но особенно развернулись в США.

Современное высокоразвитое хозяйство имеет рыночную основу. Важнейшие достоинства рынка состоят в том, что он выявляет степень соответствия спроса и предложения и служит механизмом естественного отбора. Только в условиях рынка (точнее конкурентного рынка) происходит выявление общественно необходимых затрат труда, «отбраковываются» неэффективные и получают импульс к росту передовые компании. Но рыночный механизм не всесилен. Его нормальное функционирование немыслимо без государственного регулирования. Свободного рынка в полном смысле этого слова никогда не было, ибо он, представляя собой крайне неустойчивую экономическую структуру, неизбежно рождает к жизни частное (монополистическое или олигополистическое) и государственное регулирование.

В свое время А. Смит сформулировал концепцию «незримой руки» рынка, которая стала рассматриваться как доказательство его безусловной эффективности и наличия неограниченных потенций к саморегулированию. Смит доказывал, что стремление каждого отдельного субъекта реализовать свой корыстный интерес вынуждает его удовлетворять интересы других людей. Ведь получить доход он может, только произведя товар или услугу и продав их, т. е. удовлетворив чужой интерес¹. Из данной посылки делался вывод о гармоничности интересов субъектов рыночного процесса.

Концепция Смита не потеряла своей значимости и сегодня, но только применительно к свободному, полностью конкурентному рынку. Реальная же действительность значительно расходится с

этой упрощенной теоретической конструкцией. Современная западная наука выделяет целый ряд ситуаций, известных как «провалы» (несрабатывание) рынка. Их важнейшие причины — монополизация, недостаточная информированность хозяйственных агентов и наличие «внешних эффектов». Так, недостаточная информированность препятствует складыванию оптимального и устойчивого рыночного равновесия. «Внешние эффекты» характеризуют ситуацию, когда имеет место расхождение между частными и общественными издержками и выгодами, т. е. когда субъекты не несут всех издержек (или не извлекают всех выгод), связанных с их хозяйственной деятельностью².

Наличие «провалов» рынка является основанием для государственного вмешательства, причем не в форме установления неких общих (правовых) рамок и правил поведения участников хозяйственного процесса, а путем целенаправленного регулирования характера формирования рыночных процессов и структур. Интенсивность и масштабы такого вмешательства тем меньше, чем больше потенции рынка к саморегулированию. Оно существенно разнится по странам, а в рамках отдельных стран — во време-

² Хрестоматийный пример «внешнего эффекта» — загрязнение окружающей среды. В этом случае издержки производителя не учитывают в полной мере тот ущерб, который его деятельность наносит природе (т. е. оказываются ниже действительных, общественных). Согласно так называемой теореме Р. Коуза «внешний эффект» может быть ликвидирован посредством рыночного обмена частными имущественными правами. Например, собственник земли за некоторую компенсацию согласится на ее загрязнение со стороны близлежащего завода (фабрики). Тем самым частные издержки отдельных производителей как бы приводятся в соответствие с общественными. Однако если издержки, связанные с организацией и проведением обмена частными имущественными правами, высоки, а расходы на принуждение к соблюдению договора значительны, рыночное решение представляется либо невозможным, либо неэффективным.

¹ См.: Смит А., Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Изд-во Социально-экономической литературы, 1962. С. 331—332.

ни. Усиление конкуренции создает условия и даже требует сокращения государственного вмешательства.

Термин «регулирование» в западной экономической литературе имеет два значения. В широком смысле слова он отождествляется с государственным вмешательством в экономику вообще, в узком — в основном с административно-правовой регламентацией деятельности бизнеса. В США целый ряд отраслей именовался «регулируемыми» именно потому, что в отношении их действовал особый правовой режим. Так, в 1975 г. федеральные органы контролировали существенные параметры ценообразования, производства и продукта в отраслях, на которые приходилось около 24% ВВП (гражданская авиация, железные дороги, автомобильный грузовой транспорт, телефонная связь и т. д. — т. е. те отрасли, которые в Западной Европе, как правило, были национализированы). В 70—80-е гг. процесс «дерегулирования» наиболее широко развернулся именно в этих сферах хозяйства США.

Причины и обоснования «регулирования» и «дерегулирования»

Жесткий административно-правовой режим «регулирования» в упомянутых отраслях был установлен по целому ряду причин. Основные из них: ограничение монополии и ограничение конкуренции. Никакого парадокса здесь нет, излишняя конкуренция так же опасна для нормального функционирования экономики, как и излишняя монополизация.

Стремление ограничить отрицательные эффекты монополизации диктовало введение регулирования прежде всего в отраслях, причислявшихся к «естественным монополиям», — на железных дорогах, в телефонной связи, электроэнергетике и т. п. Технологические условия в них таковы, что рациональные экономические возможности существования более чем одного производителя (распределителя) на рынке, ограниченном территориальными или продуктовыми рамками, исключены. Монополизация в этих отраслях естественно вытекает из самого характера производимого продукта и рынка. Регулирование здесь было призвано контролировать поведение монопольных производителей путем установления особых административных процедур. Перевод ряда конкурентных отраслей в разряд регулируемых мотивировался обратным стремлением — предотвращением излишней конкуренции. Именно такова была подоплека усиления государственного административного контроля над воздушным транспортом, грузовыми автомобильными перевозками и морским грузовым фрахтом.

Введение в отрасли режима регулирования, как правило, сопровождалось созданием специального федерального агентства. Основными методами регулирования были предписание процедур це-

нообразования или прямое установление цен и тарифов, ограничение доступа в отрасль, лимитирование нормы прибыли на капитал.

Так, в ряде отраслей предписывалось формировать цены только на базе издержек с определенной накидкой на прибыль. Но вследствие санкционированного государством ослабления конкуренции рост издержек на этих рынках автоматически вел к повышению цен. Как итог, скажем, тарифы на межштатных авиалиниях, регулировавшихся Управлением гражданской авиации, стали в два раза выше, чем на не контролирувавшихся ею внутриштатных маршрутах. Регулирование максимальной нормы прибыли, имевшее целью ограничить возможности злоупотребления компаниями своим положением, также было не вполне эффективным. Искусственное завышение капиталоемкости за счет наращивания фондов или растягивания сроков их амортизации позволяло при фиксированной норме прибыли получать большую ее массу³. В целом ограничение нормы прибыли выступало тормозом на пути внедрения капиталоэкономичной техники и технологии, ускорения обновления основного капитала.

Со временем появлялось все больше фактов, свидетельствующих о том, что регулирование отраслей оказывалось направленным в пользу производителей против потребителей. Теоретическое объяснение данного феномена нашел в разработавшейся в 50-х гг. концепции «захвата». Ее авторы (С. Хантингтон и М. Бернштейн в 50-е гг., Г. Демзетц, Дж. Стиглер, С. Пелтцен и др. в 60—70-е гг.) доказывали, что государственные регулирующие агентства руководствуются в своей деятельности вовсе не целями достижения некоего общественного интереса, а выражают частные интересы производителей («захватываются ими»), т. е. интересы государственных чиновников и подконтрольного им бизнеса со временем срастаются. К тому же регулируемые отрасли располагают мощным лобби, являющимся монополистами достоверной информации о происходящих в них процессах, да и могут ею манипулировать (ее «препарировать»), что позволяет им склонить регулирующие органы к принятию выгодных решений⁴.

Появившиеся впоследствии более нюансированные разновидности теории «регулирования» исходят из того, что оно

³ Это обстоятельство по имени впервые указавших на него авторов получило название «эффект Аверха-Джонсона».

⁴ Так, Дж. Стиглер, которому за работы в области теории «регулирования» в 1982 г. была присуждена Нобелевская премия по экономике, утверждал, что «как правило, регулирование устанавливается по инициативе отрасли и задумывается, и осуществляется прежде всего к ее пользе». Stigler G. J. The Theory of Economic Regulation. — In: Stigler G. J. Citizen and the State. Chicago, 1975, p. 114.

может быть спровоцировано не всеми, а рядом производителей отрасли и служит защите их интересов. Более того, признается, что силой, вызывающей к жизни и определяющей характер регулирования, могут выступать и потребители, и поставщики на регулируемые рынки, и занятые на них работники.

Многочисленными исследованиями было в целом подтверждено, что ослабление конкуренции на **регулируемых рынках** вело к **снижению стандартов качества** товаров и услуг, а также **росту цен**. Отрицательные эффекты регулирования особенно усилились в 70-е гг. в связи с инфляцией. Тогда, несмотря на ускорение роста цен на основной капитал, сырье, материалы и энергию, федеральные агентства не спешили дать свое разрешение на повышение тарифов. Приостановить и компенсировать возникшее в связи с этим уменьшение нормы прибыли регулируемые компании пытались за счет снижения качества обслуживания.

Обнаружившиеся со временем **противоречивые результаты регулирования**, изменение общих условий воспроизводства и прогресс техники и технологии, разрушавший «естественные монополии», в 70—80-е гг. поставили вопрос о необходимости пересмотра сложившегося режима регламентации отраслей, их дерегулирования. Давление в пользу такого подхода исходило прежде всего от потребителей и экономистов из академических кругов. Так, за дерегулирование выступили Американская федерация потребителей, Национальная ассоциация промышленников и многие общественные деятели (например, Э. Кеннеди).

В качестве научного фундамента дерегулирования была использована не только теория «регулирования», но и теория «оспариваемых рынков» (ведущий идеолог — У. Баумоль⁵). Согласно данной концепции производитель-монополист может воздерживаться от злоупотребления своим положением и в отсутствие конкурентных отношений в отрасли (на рынке). Конкурентное поведение — отказ от практики завышения цен и получение лишь нормальных прибылей — обеспечивается ликвидацией барьеров на доступ в отрасль, т. е. наличием не реальных, а потенциальных конкурентов, которые в любой момент могут вторгнуться в нее. Обстоятельством, позволяющим добиться в этом случае конкурентного поведения, объявлялось уменьшение (или «дележ» с государством) так называемых «невозвратных издержек», т. е. вложений капитала, которые не могут быть свободно изъятые из дела и перелиты в другую отрасль или на другой рынок. Близки к «оспариваемым рынкам» автодорожный транспорт, авиалинии и иные отрасли, где возможна быстрая переброска транспортных

средств с одной линии и маршрута на другой (т. е. с одного рынка на другой). В 80-е гг. прежде всего эти рынки и стали основными объектами дерегулирования.

Поощрение конкуренции под флагом дерегулирования

В общей сложности в 1977 г. была снята регламентация с пассажирских и грузовых межштатных авиа- и автоперевозок, нефтедобычи, добычи природного газа, кабельного телевидения, радио- и телефонной связи, условий деятельности кредитно-денежных учреждений.

Сферой, где мероприятия и последствия дерегулирования выступили особенно рельефно, был транспорт, в том числе **воздушные перевозки**. В 1977 г. Управление гражданской авиации (УГА) предоставило компаниям большую свободу ценообразования и обеспечило доступ на линии. В следующем (1978) году конгрессом был принят «Закон о дерегулировании авиалиний», который ограничил срок полномочий УГА по контролю над маршрутами декабрем 1981 г., а по установлению цен — январем 1983 г. С 1985 г. УГА перестало существовать.

Дерегулирование привело к проникновению в отрасль новых компаний и обострению конкуренции. Так, с 1938 г. по 1978 г. не только не было выдано ни одного нового разрешения на организацию полетов на межштатных магистральных авиалиниях, но и количество контролировавших их компаний в результате слияний сократилось с 16 до 11. А в 1978—1985 гг. на национальные магистральные авиалинии проникло 26 новых компаний (19 из которых, впрочем, затем ушло со сцены). Общее же число авиакомпаний, осуществляющих регулярные маршруты, возросло с 36 в 1978 г. до 123 к февралю 1984 г., правда, в дальнейшем, вследствие утраты рядом из них самостоятельности, самоликвидаций и банкротств оно упало до 74. Количество маршрутов, обслуживавшихся несколькими компаниями, с 1979 г. по 1984 г. увеличилось на 55%.

В целях повышения эффективности крупные фирмы несколько свернули сети прямых сообщений между относительно небольшими городами, создав взамен по одному-два пересадочных узла, через которые пассажиропоток перераспределяется в конечные пункты движения. Несмотря на сокращение сети прямых авиасообщений, создание пересадочных узлов привело к рационализации пассажиропотока. В результате доля пассажиров, совершающих пересадки, уменьшилась с 27% в 1978 г. до 25% в 1984 г., а количество местностей, имеющих воздушную связь, выросло. Тарифы на большинство регулярных маршрутов повысились, но на тех из них, где пассажиропоток интенсивен и издержки ниже средних, упали. За период 1981—1988 гг. в реальном выражении они со-

⁵ Baumol W. J., Panzar J. C., Willig R. D. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. N. Y., 1982.

кратились на 26%. По некоторым оценкам, дерегулирование привело к ежегодному сбережению средств пассажиров в 6 млрд. долл. (в ценах 1977 г.) и росту прибылей на 2,5 млрд. долл. Между компаниями одно время полыхала «война» за пассажиров, основным оружием сторон в которой было снижение тарифов и предоставление скидок.

После 1980 г. существенные метаморфозы произошли на рынке **межштатных грузовых автоперевозок**. В том году было принято два закона о дерегулировании, которые облегчили доступ в отрасль и запретили практику коллективного установления тарифов. В результате рост количества компаний, перевозящих грузы (с 18 тыс. в 1980 г. до 33 тыс. в конце 1986 г.), привел к резкому обострению конкуренции. Особенно она усилилась в сфере прямых перевозок с полной загрузкой автомобиля. Относительное спокойствие царит лишь в секторе транспортировки малых грузов с промежуточным складированием. Здесь на 10 крупнейших компаний приходится 60% объемов перевозимых грузов и 90% доходов. Цены в этой части рынка межштатных автоперевозок не только не упали, но даже выросли, тогда как в целом по отрасли 65% опрошенных грузоотправителей отмечают снижение тарифов и улучшение обслуживания. Сокращение затрат на транспортировку с момента введения закона 1980 г., по некоторым подсчетам, составило 56 млрд. долл. Дальнейшее дерегулирование, как ожидается, может дать еще 20—25 млрд. долл. экономии.

Процесс дерегулирования затронул и **железнодорожный транспорт**. Закон Стэггера 1980 г. позволил устанавливать цены в соответствии с рыночными условиями и ликвидировать мало доходные линии. За 1981—1986 гг. Комиссия по межштатной торговле дала разрешение на прекращение перевозок на 16,8 тыс. миль железных дорог, или 9 % общей их протяженности в 1980 г. В основном за счет распродажи линий крупными компаниями мелким возникло 148 новых железнодорожных компаний, или около трети всех ныне действующих. Конъюнктура 80-х гг. в целом не благоприятствовала развитию железнодорожного транспорта, даже напротив: объем перевозок упал, вследствие чего число локомотивов сократилось на 31%, а товарных вагонов — на 419 тыс. (36%). Но благодаря снижению издержек и «сбросу» мало доходных линий финансовое положение железнодорожных компаний улучшилось. Реальные (скорректированные по инфляции) тарифы упали к 1987 г. в среднем на 5,1%. В настоящее время около 80—90% товарных перевозок осуществляется по конкурентным ценам, но в ситуациях, когда груз может быть отправлен лишь по железной дороге, транспортные компании навязывают клиентам завышенные тарифы.

Существенно встряхнуло дерегулиро-

вание и сферу **автобусного сообщения**. Закон 1982 г. облегчил «вход» на новые меж- и внутриштатные линии и освободил компании от обязанности обслуживать неприбыльные маршруты, предоставив им одновременно широкую свободу установления цен.

В последнее время сняты остававшиеся ограничения на грузовые автомобильные перевозки, а также на автобусные сообщения и перевозки по воде. Комиссия по межштатной торговле с 1 октября 1987 г. (в год своего столетнего юбилея) ликвидирована, а контроль над железными дорогами перешел к министерствам транспорта и юстиции.

Заметно сказалось дерегулирование и на рынке **телефонной связи**, правда, главные события в данной отрасли развернулись по линии не дерегулирования, а принудительной деконцентрации. До этого телефонная связь регулировалась весьма жестко. Взамен предоставления компаниям статуса территориальных монополий государство требовало предварительного уведомления и согласования тарифов на услуги, получения разрешения на осуществление инвестиционных проектов, устанавливало максимальную норму прибыльности, обязывало обслуживать всех потребителей данной географической территории. С тем чтобы сделать местную телефонную связь более доступной по цене, регулирующие органы вынуждали компании завышать тарифы на междугородные переговоры, а получаемые за счет этого дополнительные средства использовать на субсидирование местных (так, в пиковые часы, когда расценки максимальны, до 20% оплаты тарифа по дальним, междугородным переговорам шло на субсидирование местных переговоров, которые занижались на 25—50%).

Необходимость и возможность дерегулирования телефонной связи обосновывались тем, что лишь местная связь является «естественной монополией». Поэтому именно в сфере действия компаний дальней телефонной связи и развернулось дерегулирование. В 1984 г. «Американ телефон энд телеграф» («АТТ»), контролировавшая каналы как дальней, так и местной телефонной связи (около 80%), была в принудительном порядке раздроблена. Под эгидой «АТТ» остались лишь подразделения, осуществлявшие телефонное сообщение на дальние расстояния, компании же местной телефонной связи, функционировавшие под маркой «Белл», обрели независимость. При этом не только «АТТ», но и все другие компании дальней телефонной связи получили равные возможности подключения к местной телефонной сети. Администрация предприняла также ряд мер по усилению конкуренции в сфере междугородной телефонной связи, предоставив конкурентам «АТТ» временные субсидии и льготы.

Вынесение из-под одной «крыши» дальней и местной связи, сделав невоз-

можным субсидирование последней, привело к изменению структуры тарифов. С момента дробления «АТТ» тарифы на междугородные переговоры сократились на 17%, а на местные, напротив, выросли на 40%.

В широких масштабах дерегулирование развернулось и в **кредитно-финансовой сфере США**, которую не принято относить к числу в полном смысле регулируемых отраслей. Однако по масштабам государственной регламентации она превосходила как многие секторы национальной экономики, так и финансовые рынки других стран.

Реформы 30-х гг. сформировали нерархически сложную финансовую систему, в которой каждый тип институтов специализировался на предоставлении особых форм кредита и аккумулировал средства из разных источников. Фактически узаконивалась картелизация: конкретный финансовый институт имел свой строго определенный участок кредитного рынка, ограничивалась как конкуренция между различными типами финансовых институтов, так и между теми или иными формами кредита.

И все же полностью «зарегулировать» кредитный рынок не удалось. Поэтому средства из жестко регламентированных сегментов рынка постоянно перетекали туда, где контроль был слабее, а процентные ставки соответственно выше. В конце 70-х — начале 80-х гг. процесс активной финансовой инновации — появления новых кредитных инструментов — ускорился, что обострило конкуренцию между разнопрофильными институтами за привлечение вкладчиков. Запретительные меры государства перестали поспевать за политикой нововведений банков, всякий раз выводивших свою деятельность за регламентирующие пределы. Правительству пришлось отступить и согласиться на дерегулирование рынка.

Рекомендации по дерегулированию кредитного рынка высказывали еще Комиссия по деньгам и кредиту в 60-е гг. и Комиссия по регулированию финансовой структуры в 70-е гг. Однако развернулось оно лишь на рубеже 80-х гг. Причинами того были не только «обходная» политика кредитных институтов, но и усиление инфляции, а также прогресс технологии в области связи, обработки и накопления информации, способствовавший росту интернационализации и глобализации кредитно-денежного рынка. Перевод последнего на более конкурентные условия функционирования был санкционирован законом о дерегулировании депозитных институтов и монетарном контроле 1980 г. и законом о депозитных институтах 1982 г. (известном как закон Гарна — Сенжермена).

Закон 1980 г. установил единые резервные требования практически для всех депозитных институтов. Ранее требование поддержания обязательных резервов распространялось только на бан-

ки — члены **Федеральной резервной системы (ФРС)**, которыми в обязательном порядке должны были быть лишь национальные — действующие на основе федеральных законов — банки. Данным законом и небанковским учреждениям было дано разрешение постепенно расширять сферу своей деятельности, производя операции, осуществлявшиеся прежде исключительно банками. Сберегательные учреждения получили право более свободно вести текущие счета, в расширенных масштабах представлять потребительские, ипотечные и коммерческие займы, выпускать кредитные карточки и вести трастовые (доверительные) операции⁶. Наконец, были «дерегулированы» ставки по средствам, привлекаемым сберегательными учреждениями, постепенно отменен предел процента по сберегательным вкладам и упразднен запрет на выплату процента по текущим вкладам.

Закон Гарна — Сенжермена предусматривал ряд форм поддержки сберегательным учреждениям и расширил круг операций, разрешенных финансовым институтам различного профиля. Коммерческим банкам было, в частности, позволено выпускать полисы по страхованию, жизни ссудо-сберегательные ассоциации получили право открывать текущие счета для корпораций и предоставлять овердрафт⁷, что прямо ставило их в отношении конкуренции с коммерческими банками и трастовыми компаниями. Были также ослаблены ограничения на межштатные слияния.

В последующие годы дерегулирование кредитно-денежной системы было направлено на уточнение отдельных положений некоторых законов через суды. Так, крупные коммерческие банки пригрозили сложить с себя статус национальных, если не получат доступа к операциям с ценными бумагами, запрещенными законом Гласса — Стиголла 1933 г. Обжаловав действия администрации в судебном порядке, коммерческие банки получили право вести учетно-брокерские операции и размещать коммерческие бумаги, доходные облигации муниципалитетов, закладные и ряд других. ФРС выступает за ликвидацию барьеров, которые разделяют банки и институты, производящие сделки с ценными бумагами. За отмену ограничений на ведение банками операций с ценными бумагами были также Управление денежного обращения, Федеральная корпорация страхования депозитов и сенатский Комитет по банковскому делу.

Выделить последствия дерегулирова-

⁶ Трастовая операция — операция по управлению имуществом и выполнению иных услуг в интересах и по поручению клиента на правах доверенного лица.

⁷ Овердрафт является формой краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счету клиента (сверх остатка на счете).

ния из общего контекста произошедших на кредитно-денежном рынке изменений затруднительно. Дерегулированию приписывается по крайней мере частичная ответственность за рост внутренней задолженности со 136,1% ВВП в 1976 г. до 177,9% в 1987 г. Возможно, оно способствовало и усилению нестабильности процентных ставок, отмеченной в этот период.

Итоги и перспективы дерегулирования

Положительные эффекты дерегулирования — снижение цен, ускорение темпов роста производительности труда — производны от остроты конкуренции. Между тем во всех дерегулированных отраслях после периода резкого обострения конкуренции наступало определенное затишье: мелкие и средние фирмы, вторжение которых способствовало активизации конкуренции, постепенно сдали свои позиции, прокатилась волна слияний и поглощений. В частности, слияния и разворот деятельности компаний гражданской авиации в сторону создания систем пересадочных узлов способствовали формированию региональных монополий. Так, шесть ведущих авиакомпаний в 1986 г. контролировали уже 84% рынка межштатных авиавоздушных сообщений в США против 73% в 1978 г.

Надо сказать, что уровень концентрации в начале 80-х гг., т. е. до перехода к политике дерегулирования, был значительно ниже. В 1984 г. на восемь крупнейших компаний приходилось всего 15% объема внутренних авиаперевозок, а в 1989 г. — уже 30%⁸. Число железнодорожных компаний, занимающихся грузовыми перевозками, упало с тринадцати в 1978 г. до шести в 1986 г. (трех на Западе США и трех на Востоке). На них приходится 86% грузовых перевозок и 93% получаемых прибылей. «АТТ» по-прежнему контролирует 80% рынка дальней телефонной связи, и в ближайшее время ее положение вряд ли будет поколеблено. Ослабления ограничений на межштатные слияния, содержащиеся в законе Гарна — Сенжермена, вероятно, явились одной из причин роста концентрации активов банковских институтов. Доля 50 крупнейших в общих активах коммерческих банков выросла с 41,6% в 1980 г. до 45,7% в 1985 г., а первых 100 — с 51,4% до 57,7%.

Результатом роста концентрации стало некоторое ослабление конкуренции, что сказалось на динамике цен. Так, в разгар «войны цен» между авиакомпаниями (1986 г. — начало 1987 г.) до 90% пассажиров получали скидки на билеты против 15–20% в период, непо-

средственно предшествующий дерегулированию. Средняя цена билета составляла около половины тарифа. Однако с конца 1987 г. условия предоставления многих скидок были ужесточены, а тарифы на регулярных маршрутах значительно повышены. Билеты в близкорасположенные, но малопосещаемые местности стали стоить значительно дороже, чем в дальние, но лежащие на оживленных маршрутах⁹.

И все же, несмотря на прошедшую волну слияний, конкуренция на многих дерегулируемых рынках по-прежнему выше, чем до начала дерегламентации. По мнению одного из инициаторов дерегулирования авиавоздушных сообщений, А. Кана, повышение общего уровня концентрации в этой отрасли в масштабах страны, по-видимому, не сопровождается сокращением конкуренции на отдельных маршрутах. Впрочем, и он не отрицает, что рост концентрации в ряде мест привел к появлению и усилению олигополистических и монополистических тенденций. Вот почему сегодня Кан уже жалеет, что в свое время настоял на полной отмене ограничений на тарифы¹⁰.

По мнению экспертов Организации экономического сотрудничества и развития, в целом в дерегулируемых отраслях «сейчас наблюдается степень конкуренции, достаточная для того, чтобы цены оставались на их конкурентном уровне»¹¹. Тарифы все еще ниже уровня, на котором они были до начала проведения данной политики, а свобода выбора у пассажиров возросла. В 1979 г. 16% пассажиров не имели возможности выбора, самолетами какой авиакомпании летать, 56% могли выбирать из двух компаний, 23 — из трех и 5 — из четырех. В 1988 г. эти пропорции составили соответственно 11, 34, 31 и 24%.

Вину за то, что острота конкуренции в дерегулированных отраслях со временем стала сходиться на нет, несет и правительство. Оно не проводило в полном объеме в жизнь предписаний концепции «оспариваемых рынков», которая стала одним из теоретических обоснований процесса дерегламентации отраслей с элементами «естественной монополии».

Государство могло и должно было обеспечить рост «оспариваемости» рынков путем предоставления компаниям равного доступа к использованию дорогам, терминалами, аэропортами. Однако вместо того чтобы распределять места посадки и взлетные полосы в аэропортах на конкурсной основе, как предлага-

⁹ Впрочем, и удельные издержки на авиалиниях с малой интенсивностью пассажиропотока выше.

¹⁰ Kahn A. E. Surprises of Air Deregulation — "American Economic Review", 1988, May, p. 320.

¹¹ Breaking down Unnatural Monopolies — "OECD Observer", 1987, December/1988 January, p. 30.

⁸ Известный специалист в области дерегулирования, С. Моррисон, считает, что шесть авиакомпаний — вполне достаточное число для поддержания эффективной конкуренции.

ли делать Федеральная комиссия по торговле и антитрестовский отдел министерства юстиции, они были закреплены за теми, кто их к тому времени использовал. В результате такого частичного дерегулирования «старые», как правило, более крупные компании получили солидные преимущества перед «новичками» и мешали тем развернуться в полную силу. Как следствие, первые по-прежнему контролируют важнейшие, наиболее протяженные линии и пункты пересадок с местных линий на международные, отдав на откуп более мелким компаниям лишь линии локального значения. Многие слияния в авиабизнесе в 80-е гг. были продиктованы именно стремлением получить дополнительные места посадки, что являлось условием проникновения на рынок или расширения своего присутствия на нем. Восемь крупнейших компаний сейчас контролируют 95% прав на места посадки.

Конкуренция лимитируется не только недостатком посадочных полос, но и нехваткой наземного оборудования. Крупнейшие американские аэропорты настолько переполнены, что опоздания по этой причине ежегодно составляют 20 тыс. час.¹² Затормозили на автострадах в связи с возросшими после дерегулирования потоками грузов обходятся в 2 млрд. долл. в год.

Крупные транспортные компании снижают цены на тех рынках, где они сталкиваются с конкуренцией, завышая их на более «защищенных». Так, в восьми больших пересадочных узлах, где одна компания контролирует 75% и более отправок, тарифы выше средних на 18,7%.

Итоги дерегулирования еще раз подтвердили справедливость того, что именно реальная, а не потенциальная конкуренция является важнейшим фактором, обеспечивающим эффективное хозяйствование. Степень «оспариваемости» рынков, по крайней мере в части авиавоздушного транспорта, существенно переоценивалась. Выяснилось, что наличие одного потенциального конкурента не оказывает значительного влияния на политику компаний, оно начинает ощущаться только тогда, когда число потенциальных конкурентов не меньше трех.

Наряду с плюсами — ростом производительности труда, снижением цен и расширением потребительского выбора — дерегулирование имело и минусы. Усиление конкуренции вызвало некоторое ухудшение условий безопасности на транспорте, рост безработицы и падение заработной платы в дерегулированных отраслях.

В части безопасности, правда, не все однозначно. Например, количество катастроф в гражданской авиации после дерегулирования упало на 26%: в 1979—1986 гг. на 100 тыс. полетных часов

пришлось только 1,73 катастрофы против 2,35 в 1972—1978 гг. Снижение безопасности выражается прежде всего в росте числа сближений самолетов в воздухе, грозящих столкновением, и вторжений на взлетные полосы. Причина их увеличения кроется не столько в дерегулировании как таковом, сколько в неготовности наземных служб к вызванному им резкому увеличению количества компаний и пассажиропотока. В 1987 г. было перевезено почти вдвое больше пассажиров, чем в 1978 г., причем выросло как наполняемость салонов, так и количество полетов. Количество взлетов и посадок только на крупнейших авиалиниях в одном лишь 1986 г. выросло на 24%¹³.

Снизилась безопасность и в автомобильных грузовых перевозках. Количество аварий со смертельным исходом, правда, упало, но число дорожно-транспортных происшествий с участием водителей грузовиков выросло с 31,4 тыс. в 1980 г. до 39,3 тыс. в 1985 г. Одной из основных причин роста аварийности является активное вторжение на рынок грузовых перевозок водителей-индивидуалов с недостаточной степенью подготовки. Осуществление межштатных перевозок на дальние расстояния без сменщика также повысило вероятность аварий.

Сопутствующая росту конкуренции некоторая дезорганизация привела не только к снижению безопасности, но также к увеличению срывов графика полетов и случаев утери багажа.

Отрицательно сказалась на потребителях и ликвидация транспортными компаниями убыточных и мало доходных линий, сохранение которых предписывалось действовавшим прежде режимом регулирования. Так, две ведущие автобусные компании «Грейхаунд» и «Трейлуэйз» ликвидировали остановки в 3 тыс. местностях. При этом пострадали прежде всего жители сельских районов, не имеющие собственного автотранспорта, а также бедняки, национальные меньшинства и престарелые. Схожие процессы развернулись в грузовых автомобильных перевозках и на железнодорожном транспорте. Сокращение количества железнодорожных маршрутов ограничило свободу выбора грузоотправителей.

В кредитно-денежном секторе дерегуляция привела к закрытию ряда местных банков и отделений, а также росту цен обслуживания и сокращению возможностей выбора услуг для рядо-

¹² Кстати, с 1974 г. в США не был построен ни один крупный аэропорт.

¹³ Продолжали отрицательно сказываться и последствия массового увольнения авиадиспетчеров. В сентябре 1987 г. их было все еще на 2,5 тыс. чел. меньше, чем в 1981 г. В некоторых аэропортах штаты диспетчеров были укомплектованы только наполовину. Неудивительно, что у 70% обследованного их числа Главное счетное управление обнаружило перегруженность работой.

вых (мелких) вкладчиков. Сберегательные институты (ссудо-сберегательные ассоциации, взаимно-сберегательные банки и кредитные союзы) после дерегулирования более «смело» повели свои дела, и многие из них оказались перед лицом финансового кризиса. Федеральная корпорация по страхованию кредитов и еще одна специально созданная государственная корпорация вынуждены были прийти им на помощь.

Тяжелыми оказались последствия нового, более либерального режима для работников дерегулируемых отраслей. Усиление конкуренции вызвало снижение зарплаты, довольно высокий уровень которой в ряде случаев определялся значительной степенью монополизации рынка, и сокращение занятости. К тому же выросло давление на рабочие места и со стороны работников, не входящих в профсоюзы. В авиавоздушных перевозках атаку на позиции утвердившихся в отрасли компаний вели именно фирмы, где сотрудники не охвачены профсоюзами, оплата их труда была значительно — иногда вдвое — ниже, чем у членов профсоюзов. Это вынудило другие авиакомпании взять курс на резкое урезание зарплаток своих работников. Ряд компаний, не имея возможности понизить зарплату наличному персоналу, пошел на дискриминацию вновь принятых, устанавливая им расценки в 40—70% уровня оплаты занятых ранее. Урезание зарплаток наблюдалось и в других дерегулируемых отраслях. Причем в отличие от гражданской авиации, где был отмечен рост занятости, в остальных она сократилась.

Недостатка в предложениях относительно последующих объектов дерегуляции не ощущается. Федеральная комиссия по связи с одобрением относится к предложению «АТТ» ввести взамен действующего жесткого лимитирования получаемой ей нормы прибыли (в настоящее время не свыше 12%) прямое ограничение тарифов, что должно позволить ей извлекать экономии от снижения издержек. Велик потенциал дерегуляции и в автомобильных грузовых перевозках, 79% которых осуществляется не между штатами, а внутри них. Высказываются проекты дерегулирования электроэнергетики, предоставления компаниям местной телефонной связи права конкурировать за рынок переговоров на дальние расстояния с помощью новой, в том числе спутниковой технологии, расширения дерегуляции кредитно-денежной сферы.

В то же время все сильнее слышны голоса в защиту регулирования. По мере складывания олигополистических структур, по-видимому, все громче будут звучать призывы к восстановлению части государственных регламентаций и со стороны предпринимателей, заинтересованных в защите своих позиций. «Ни желание отраслей получить милости от государства, ни желание правительств

предоставить их важным отраслям, — пишет пророчащий скорое «ререгулирование» Дж. Стиглер, — не исчезнет»¹⁴. Более оптимистичен в отношении жизнеспособности режима дерегуляции один из ее вдохновителей, А. Кан. Он полагает, что ререгулирование «не произойдет, если не случится серия катастроф или депрессия», т. е. фактически если рынок докажет наличие потенций к саморегулированию.

Возврата к режиму регулирования в полном объеме и в прежних формах, по-видимому, не произойдет, что, однако, не исключает того, что администрация будет и впредь практиковать ужесточение регламентаций в той мере, в какой они будут ставить конкуренцию в «разумные» рамки и ограждать от ее крайних отрицательных последствий как производителей, так и потребителей. Более того, поскольку взбадривание конкуренции посредством дерегулирования может оказываться кратковременным и со временем верх вновь будет брать тенденция к усилению монополизации, ререгулирование может явиться не отрицанием, а дополнением мероприятий по дерегулированию. Вообще говоря, регулирование, понимаемое как регламентация, равно как и государственное вмешательство в целом, постоянно претерпевают известный пересмотр и корректировку, а потому ни о какой завершенности, законченности их форм не может быть и речи.

Опыт дерегулирования в странах с развитой рыночной экономикой дает уроки, которые должны быть учтены при намеченном переходе экономики СССР на рыночные рельсы. Очевидно, что в разных сферах и отраслях этот переход должен происходить в различных формах и в разные сроки. Проще всего подобный переход осуществить на конкурентных рынках товаров и услуг. Там же, где существуют монопольные и олигопольные структуры, он пока либо вовсе неприемлем, либо должен сопровождаться наделением неких государственных органов особыми полномочиями в деле регулирования (входа и выхода из отрасли, цен, стандартов качества и т. п.). В силу высокой степени несбалансированности и монополизации советской экономики, по-видимому, только постепенная либерализация является приемлемой. Действительно, проблемы, которые встают при переходе экономики СССР от централизованных структур управления к рыночному, по своим масштабам и остроте беспрецедентны, и при их решении необходимы постепенность и взвешенность.

¹⁴ Stigler G. The Regularities of Regulation. — In: Financial Deregulation. Ed. by R. Dale, Cambridge, 1986, p. 9.

ИЗ ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

В целом японское управление отличается упор на улучшение человеческих отношений: согласованность, групповую ориентацию, моральные качества служащих, стабильность занятости и гармоничные отношения между рабочими и управляющими. Тем не менее это лишь одна сторона медали. Другой особенностью является значение, которое придает управление сбору данных, анализу и их систематическому использованию для повышения экономической эффективности производства и качественных характеристик продукции.

«Мацусита», «Саньё» и «Шарп», занятые сборкой цветных телевизоров в Австралии, применяют систему, которая фиксирует данные по каждому параметру каждого телевизора. Когда бы ни был обнаружен дефект — во время сборки или после того, как телевизор поступил в продажу, данные проверяются, чтобы определить, кто из работников отвечает за неисправность. Затем о происшедшем уведомляют работника и принимают меры к недопущению повторения ошибки. Производительность конвейера и качество продукции трех компаний поддерживаются благодаря эффективной системе получения данных о производстве.

Другой важной составляющей системы данных являются данные, получаемые с помощью ежемесячных бухгалтерских отчетов для проверки итогов деятельности. На фирме «Мацусита Аустралия» ежемесячно проверяют статьи доходов, объем производства, качество и валовую выручку, чтобы посмотреть, достигают ли цифры месячных заданий по каждой статье. Руководители обязательно анализируют систему ежемесячных бухгалтерских отчетов для точного определения трудностей на ранних этапах их возникновения. Этот аспект управления в японских компаниях четко отражен в системе управления производством, основанной на данных ежемесячных бухгалтерских отчетов.

Из-за относительно небольшого масштаба операций большинство президентов фирм и управляющих заводами японских дочерних предприятий за рубежом лично доводят до сведения всех сотрудников информацию о политике и деятельности своих компаний.

Когда все уровни управления и рабочие начинают пользоваться общей базой информации о политике и деятельности фирмы, развивается атмосфера участия и общей ответственности, что улучшает взаимодействие и повышает производительность. В этом отношении встречи и совещания, в которых принимают участие инженеры и работники администрации, дают существенные результаты.

Президенты фирм и управляющие заводами на японских дочерних предприятиях чаще всего упоминают о необхо-

димости контроля качества. О производительности они говорят реже. При управлении производственным процессом их главная забота — получение точных данных о качестве. Информация о дефектах — обнаруженных в отплавляемых товарах и найденных на конвейере — применяется при контроле качества. Данные о производительности имеют вторичное значение. «Я сам не очень беспокоюсь о росте производительности, потому что наша производственная система организована таким образом, что производительность будет расти автоматически. С другой стороны, мы самым серьезным образом беспокоимся о том, чтобы помешать выпуску товаров с дефектами через поддержание строгого контроля качества, распространяющегося на машины и оборудование, шаблоны и инструменты», — говорит представитель фирмы «Саньё Электроникс» в Сингапуре.

Одним из существенных факторов высокого качества японских телевизоров и автомобилей являются чистота и порядок на заводе-изготовителе. Руководители японских предприятий за рубежом стараются установить дисциплину, которая будет служить гарантией контроля качества и повысит производительность благодаря чистоте и порядку. Тем не менее реализация мер по наведению и поддержанию порядка оказалась нелегким делом. Ее осуществление столкнулось с особыми трудностями.

Другой трудностью внедрения системы новаторских предложений за рубежом было обилие жалоб, которые на первый взгляд не имели отношения к повышению производительности и качества: «На заводе слишком жарко — установите кондиционеры» или «Питание в столовой низкого качества и слишком дорогое». Управляющий на фирме «Мацусита» говорит: «Если бы на эти жалобы не обращали внимания, прекратилась бы подача и новаторских предложений». В данной компании приветствовали даже такой вид жалоб-предложений и принимали в ответ надлежащие меры. Чтобы снять проблему со столовой, был назначен комитет из десяти рабочих, проверявший качество пищи в столовой. Комитет рекомендовал сменить поставщика кулинару ко всеобщему удовольствию всех рабочих. Представитель компании заявил: «Мы не знаем, сколько рабочих выразили неудовольствие питанием в столовой. Тем не менее тот факт, что мы пошли на то, чтобы улучшить обстановку, помог создать такую психологическую атмосферу, которая благоприятствует подаче последующих новаторских предложений по повышению производительности».

Из книги «Как работают японские предприятия» (М.: Экономика, 1989).

О КОНТРОЛЬНЫХ ЦИФРАХ

И. Т. Смилга

Контрольные цифры народного хозяйства являются перспективной народнохозяйственной ориентировкой на год вперед. Значение контрольных цифр прошлого года убеждает нас в том, что этот метод руководства хозяйством успел уже завоевать определенное положение. Научно-перспективное предвидение в Советском Союзе стало возможно лишь после того, как накопился довольно значительный опыт существования хозяйства в советских условиях. Надо было поставить на ноги конъюнктурное познание народнохозяйственных процессов, прежде чем перейти к изучению динамики хозяйства Советского Союза. Следовательно, наличие объективированного временем опыта и налаженного аппарата конъюнктурных наблюдений является той предпосылкой, без наличия которой появление контрольных цифр было бы невозможно.

Мы подчеркиваем то обстоятельство, что выпускаемая работа Госплана является народнохозяйственной ориентировкой. В прошлом году без всякого к тому основания отдельные работники поняли контрольные цифры как оперативно-хозяйственный план. Мы предостерегаем от такого отношения к нашей работе. Контрольные цифры пытаются научно предвидеть лишь основные линии хозяйственного развития Союза и наметить лишь основные направления экономической политики. Между ориентировкой и оперативным планом еще большое расстояние. Этот интервал должен быть заполнен работой оперативных ведомств и организаций. Контрольные цифры должны помочь ведомствам в работе, но отнюдь не заменять работы ведомств.

Второе обстоятельство, на которое мы обращаем внимание читателя, заключается в том, что контрольные цифры являются, с одной стороны, прогнозом, с другой стороны — директивой. Чем подробнее разработан раздел, чем он точнее как прогноз, тем он обязательнее как директива. Однако было бы ошибочно считать, что все разделы контрольных цифр обладают одинаковой достоверностью. Если в области государственного хозяйства, в области промышленности и транспорта наши расчеты могут

претендовать уже на значительную точность, то проектирование процессов, отражающих в себе в гораздо большей степени народнохозяйственную жизнь в целом (цены, кредит, денежное обращение), представляет гораздо большие трудности, и прогноз, следовательно, будет менее точен.

Наконец, надо обратить внимание и на то, что контрольные цифры являются, может быть, крайне несовершенной, но системой цифр. Система заключается в том, что в пределах ее части между собой связаны и взаимозависимы. Если бы произошли серьезные изменения в каком-нибудь из основных разделов контрольных цифр, то и остальные разделы претерпели бы определенные изменения.

Говоря об условиях составления контрольных цифр на 1926/27 г., надо отметить следующее: необходимо передвинуть срок составления этих цифр на один месяц. В таком случае они появятся не 20 августа, как в прошлом и в настоящем году, а 20 сентября. В силу раннего срока приходится экстраполировать целый квартал текущего года — это во-первых; во-вторых, урожай к этому времени не может считаться выясненным. Вариант урожая, которым пользовалась Комиссия по составлению контрольных цифр, отражает положение дела на 1 августа. В это время виды на урожай как по Союзу в целом, так и по отдельным районам носят еще очень условный характер.

К числу обстоятельств, отразившихся неблагоприятно во время работы по контрольным цифрам, надо отнести крайне неудовлетворительное состояние нашей статистики. В прошлом году по этой причине контрольные цифры не могли ответить на многие вопросы. В этом году их постигла та же участь. В частности, контрольные цифры совершенно не освещают важнейшего хозяйственного процесса — расслоения деревни. Факт расслоения никак не оспаривается, но размеры характера этого процесса не могли получить отражения в работе из-за того, что нет сколько-нибудь достоверного обследования этого вопроса. Приходилось преодолевать огромные трудности почти во всех разделах работы. До тех пор, пока мы не достигнем серьезных успехов в обла-

сти постановки статистики, сводные экономические работы будут таить в себе такие ошибки и несовершенства, которые могли бы быть вполне устранены при ином состоянии статистических данных.

Переходя к методам составления контрольных цифр, можно сказать, что мы в общем и целом пользовались всеми теми основными методами, которые были применены в прошлом году. Во-первых, методом динамических и статистических коэффициентов, что означает экстраполяцию наметившихся в хозяйстве тенденций. Однако, отдавая себе полный отчет в том, что в связи с заканчиванием восстановительного процесса этот метод не может уже играть прежней роли, так как те движущие силы, которыми определялись коэффициенты восстановительного периода, перестают действовать, тем самым надо признать, что значение этого метода должно быть существенно ограничено. Во-вторых, методом экспертных оценок, т. е. спросом сведущих лиц и специалистов по каждой данной отрасли. Значение этого метода прежнее. Как и в прошлом году, мы пытались по мере возможности пользоваться балансовым методом, стремясь к тому, чтобы контрольные цифры в будущем были бы народнохозяйственным балансом. До этого нам пока еще далеко, но только на этом пути мы видим возможность построения настоящих, научно обоснованных контрольных цифр. Новостью в этом году является новый раздел в контрольных цифрах, сопоставляющий отдельные показатели нашего народного хозяйства с хозяйством мировым. Связь нашего хозяйства с мировым из года в год увеличивается, и темп развития нашего и мирового хозяйства, сравнение процессов, происходящих там и здесь, представляют огромный и не только теоретический интерес.

В отличие от прошлого года в нашей теперешней работе появляется еще один новый раздел. Мы ввели в контрольные цифры наряду с общесоюзным разрезом народнохозяйственного процесса республиканские и районные разрезы. Мы хотели эту работу в текущем году продумать гораздо более обширно, нежели нам это удалось. В будущем году мы предполагаем неуклонно идти по пути расширения этого раздела.

Переходя к задачам, которые ставили перед собой контрольные цифры, надо сказать следующее: контрольные цифры, во-первых, пытались ответить на следующую группу вопросов: происходит ли в стране рост производительных сил, какой темп роста этих производительных сил предполагается в 1926/27 г. по сравнению с предыдущим годом и какой примерный темп этого роста подготавливается 1926/27 г. для следующего, 1927/28 г.? Дальше, в каких направлениях развиваются производительные силы Союза Советских Республик? Огромное значение этих вопросов подчеркнуто в программе нашей партии, где говорится, что во гла-

ву угла всей хозяйственной политики Союза необходимо поставить всемерное повышение производительных сил.

Другая группа вопросов, не менее важных по значению при марксистском освещении народнохозяйственных процессов, заключается в том, чтобы отметить, какие классы и группы в нашем Союзе являются носителями производительных сил, как в процессе роста этих производительных сил складываются классовые отношения в Советском Союзе, отраженные в наших контрольных цифрах в терминологии: «государственное хозяйство, общественное хозяйство, частновладельческое хозяйство» и т. д. Разумеется, под этими терминами скрывается классовое содержание. Растут и укрепляются в процессе роста производительных сил, с одной стороны, позиции общественного, государственного, кооперативного хозяйства — основных баз социализма; с другой стороны, растет частновладельческое хозяйство.

Какие опасности на данной стадии роста производительных сил перед социалистическим хозяйством возникают? Растет ли пролетариат и улучшается ли его материальное положение? Без ответа на эти вопросы нельзя дать себе ясно представление о том, что кругом происходит. Без ответа на эти вопросы мы бы оказались на позициях чисто объективного описания изменений количественных величин. Мы знаем, что это не является марксистской постановкой вопросов, и В. И. Ленин предостерегал нас от такой постановки.

По этой же линии идет освещение вопросов, происходит ли в стране индустриализация и в каких направлениях, каковы основные показатели этого процесса. То же самое надо сказать и о процессах обобществления: в каких направлениях эволюционирует общественное хозяйство в области промышленности, сельского хозяйства, обмена и товарооборота?

Для уяснения этих же общих задач служит раздел о народном доходе и его распределении. В дальнейшем я попробую ответить на все эти вопросы. Сейчас от этих общих постановок проблем я перехожу к общей характеристике наступающего хозяйственного года.

Что бросается в глаза, если сравнить предстоящий 1926/27 г. с годом истекающим? В глаза бросается резкое замедление темпа развития народнохозяйственных кривых, что означает, разумеется, и замедление развития всего хозяйства, ибо кривые только отражают это хозяйство. Если промышленное производство в истекающем году по сравнению с предстоящим развернулось примерно на 45%, то на следующий год наши цифры предусматривают темп разветвления всего лишь на 15%, т. е. примерно на $\frac{1}{3}$. Обращаясь к показателям по всем основным отраслям хозяйства, мы встречаемся с той же тенденцией: общий рост при резком замедлении темпа. Эти факты получают свое убедительное и достоверное

объяснение в окончании восстановительного процесса нашего хозяйства. Уже в мае этого года на одном из подготовительных совещаний по контрольным цифрам на 1926/27 г. мы указывали, что на 1926/27 г. возможности развиваться и расширяться за счет активизации старых производительных сил, т. е. за счет пуска старого оборудования и старых фабрик, будут или исчерпаны, или исчерпываются. 1926/27 г. уже не может считаться годом восстановительным. По темпу он будет годом перелома, годом новой эпохи — веки в нашем хозяйственном развитии. В 1926/27 г. налицо будут еще в отдельных районах и отраслях хозяйства значительные «восстановительные» возможности. Этим объясняется все же еще очень большой процент прироста, который мы намечаем на следующий год: хотя он представляет всего лишь $\frac{1}{3}$ темпа истекающего года, но он почти в три раза выше темпа развития хозяйства в довоенное время.

Когда мы констатируем, оглядываясь назад, на классические годы восстановительного процесса, ряд больших достижений в области индустриализации, в области роста промышленного производства, динамики роста пролетариата, веса его в национальном доходе, то мы должны иметь ясное представление, о чем здесь идет речь. Разумеется, в первую очередь надо сказать, что все эти восстановительные коэффициенты, индустриализация и прочее являются определенными достижениями. Эти достижения говорят о правильности произведенного В. И. Лениным в 1921 г. маневра.

Когда мы говорим о достижениях, мы не должны, однако, обманывать себя насчет характера этих достижений. Во-первых, эти достижения в таком темпе, как они велись в восстановительный период, принадлежат уже истории: от 45% мы переходим в этом году к 15% роста нашего хозяйства в целом, а на 1927/28 г. будем, по всей вероятности, иметь рост от 5—6—7%, и то при соответствующей подготовке материальных производительных сил, при определенных вложениях в капитальные затраты и т. д.

Весь характер роста нашего хозяйства будет резко отличаться от такого роста, который имеет место в восстановительный период. Одно дело — расти за счет пуска существующих предприятий, и другое дело — расти за счет новых вложений, за счет действительного расширения производственно-технической базы промышленности, транспорта и т. д. Следовательно, мы вступаем в переломный год, от восстановительного процесса в новую полосу в нашем хозяйственном развитии, в полосу, которая, по выражению тов. Базарова, авансом получила название полосы реконструкции. Но каково будет значение этих реконструкционных процессов, особенно в первое время, сейчас сказать трудно. Мы знаем, что эта новая полоса будет всецело определяться тем количеством материальных средств,

которые мы сумеем вложить в капитальное переоборудование нашей промышленности и всего народного хозяйства.

Что является наиболее характерным для периода окончания восстановительного процесса? В конце этого периода наряду с ростом нашего хозяйства и приближением его к довоенному размеру мы констатируем, во-первых, нарушение равновесия между спросом на товары и предложением товаров в стране: внутренний рынок и платежеспособный спрос обнаруживают тенденцию к более быстрому росту, нежели производство материальных ценностей, — мы уже значительный период времени сталкиваемся с товарным голодом; во-вторых, мы заканчиваем восстановительный процесс при нарушившемся равновесии экономики города и деревни в пользу последней. Данные, которые могут быть вам приведены в дальнейшем, показывают: то, что в контрольных цифрах мы называем балансовой разницей, является разницей в росте отдельных отраслей хозяйства.

В настоящее время мы с помощью нашей промышленной продукции уже не можем вовлечь с достаточной быстротой в товарный оборот всю продукцию сельского хозяйства, что, с одной стороны, приводит к потере равновесия на внутреннем рынке, а с другой стороны, создает ряд весьма узких мест в нашем хозяйстве. Наиболее узкими местами при общей напряженности всей нашей хозяйственной системы мы считаем на 1926/27 г. экспорт, транспорт и строительство. Мы поэтому решили специально остановиться на этих моментах и выделить их из общего комплекса вопросов. В прошлом году, имея удовлетворительный урожай, правда, попорченный в последствии дождями, мы не смогли развернуть экспорт в достаточном размере не потому, что в стране не оказалось хлеба — динамика запасов в крестьянском хозяйстве говорит об очень большом накоплении запасов, — а потому, что мы не смогли этих запасов изъять. Это невыполнение или слабое выполнение экспортной программы создало всем нам известные трудности на всех участках нашего хозяйственного фронта, и на фронте промышленного развития, и на валютном рынке, и т. д. В результате слабого выполнения экспортной программы мы имели снижение всего тонуса хозяйственного развития. В текущем году мы опять-таки имеем хороший урожай. Данные ЦСУ о страховом фонде и об излишках, казалось бы, позволяют нам увеличить цифру экспорта по сравнению с той, которую мы ввели в контрольные цифры. Однако экспертные оценки, заключение НКТорга, состояние рынков, темп предложения хлеба в этом году не позволяют нам быть более «либеральными» в этом отношении, и если мы берем по балансовой цифре 423 млн. остатков зерна на экспорт 210 млн. на следующий год, мне кажется, мы останемся в пределах не только осторожности, но и правильно-

го подхода к этому делу. Вряд ли большее количество нам удастся в этом году вывезти. В силу того, что у нас товарный голод на предстоящий год едва ли уменьшится, в особенности на товары широкого крестьянского спроса, мы и в следующем году, по всей видимости, будем иметь в крестьянском хозяйстве картину, которая в основных чертах отчетливо намечена в 1925/26 г. Экспорт является наиболее узким местом не только по этим соображениям, но и из-за расхождения мирового уровня цен с нашими. Ценностные сдвиги у нас в Союзе происходят в одном направлении и в ином направлении на мировом рынке. Таблица, показывающая эволюцию ценностных сдвигов основных мировых рынков и стран по сравнению с Союзом, начинает показывать некоторое схождение. Но поскольку мы знаем, что все здесь делается только по отношению к хлебным ценам, постольку мы не имеем возможности в этом смысле сейчас дать успокоительную ориентировку.

Экспорт — это есть стык нашего хозяйства с мировым хозяйством. Он в значительной степени в предстоящем году лимитирует все наше хозяйство. Во всяком случае он является основным лимитом для определения развития промышленности. Он был тем лимитом, который заставил нас уменьшить планы Высшего Совета Народного Хозяйства, так как мы не нашли тех средств, на предположении которых был построен план ВСНХ.

Мы обратили внимание специально на положение транспорта. В отличие от промышленности, положение которой в высшей степени напряженное, положение транспорта гораздо хуже. Транспорт мы сделали бездефицитным в этом году, даже пытались что-то взять от него в государственный бюджет. Мы запоздали с восстановлением основного капитала транспорта. И если по некоторым статьям этих вложений в 1926/27 г. мы достигнем стабильности, т. е. прекратим процессы разрушения и даже по некоторым отдельным статьям получим небольшой рост, то в смысле материального хозяйства транспорта в целом положение и на следующий год остается угрожающим. То, что обозначается на транспорте техническим термином «запущенность», не ликвидируется планом, который предусматривают контрольные цифры на 1926/27 г. Мы не могли из бюджета выкроить суммы больше 50 млн. дотации транспорту при его заявке в 189 и при первом варианте в Государственной Плановой Комиссии — 80 млн. руб. Пришлось исключительно из-за недостатка средств понизить дотацию транспорту, отдавая себе ясный отчет в том, что при таком положении дел в следующем году транспорт может оказаться вторым таким же материальным лимитом, который будет поражать народнохозяйственный организм в целом, ибо транспорт, топливо и деньги являются такими факторами,

которые поражают все стороны народного хозяйства.

Может быть, уже в будущем году в отдельные месяцы, в отдельные моменты у нас будут затруднения с перевозками, хотя тот план перевозок, который нами намечается на следующий год, может быть выполнен. Единственным возможным резервом, может быть, явится некоторое повышение железнодорожных тарифов. Мы этот резерв предусматриваем и на него указываем. В каких размерах может быть произведено это повышение без потрясения народнохозяйственного организма — надо будет установить путем дополнительной работы.

И третье узкое место — это строительство. Хотя абсолютный размер вложений в строительство из года в год увеличивается, увеличится и в предстоящем году, однако быстро растущие города предъявляют такой спрос на жилую площадь, что мы тут не достигаем никаких успехов. В смысле пользования жилой площадью всем населением мы получаем улучшение на 0,1 квадратного аршина по сравнению с 1925/26 г.

Резюмируя сказанное, можно считать, что предстоящий год — год переломный, год окончания восстановительного процесса и замедления темпа хозяйственного развития, год подытоживания значительных достижений восстановительного периода в смысле индустриализации, роста обобществленных форм хозяйства, в смысле сравнительно быстрого количественного роста пролетариата, определенно-го улучшения технических коэффициентов работы, в смысле общего укрепления системы хозяйства в Советском Союзе. Этот год вместе с тем характеризуется нарушением равновесия, во-первых, между спросом и предложением и между городом и деревней — во-вторых. Этот период обнаруживает наиболее узкие места в области экспорта — смычки нашего хозяйства с мировым, транспорта и строительства.

Обсуждение контрольных цифр народного хозяйства на 1926/27 хозяйственный год находится еще в предварительной стадии. Ведомства до сих пор (начало сентября) ограничились заявлениями о том, насколько народнохозяйственная ориентировка Госплана соответствует их ведомственным предположениям. Другой концепции пока еще никем не противопоставлено. Однако, суммируя предварительные заявления ведомств, получаем весьма пеструю и противоречивую картину. ВСНХ считает, что должен быть увеличен вариант Госплана по части промышленного развертывания. Это приводит к необходимости увеличения контингентов для промышленности по импорту и ассигнований по бюджету для производства капитальных затрат. НКФ, в свою очередь, отстаивает необходимость увеличения валютных резервов. Что касается бюджета, то мы считаем конт-

рольные цифры в достаточной степени напряженными. НКТорг выдвигает меньшую цифру экспорта. Представители республик возражают против проекта Госплана о пересмотре декрета о местных финансах. Большие споры вызывает раздел контрольных цифр о ценах.

Все это мы считаем совершенно нормальным на данной стадии работы. Мы превосходно понимаем, что контрольные цифры являются не только литературным документом, но и первым вариантом деления народного дохода. Именно этим обстоятельством объясняется противоречивость высказанных до настоящего времени суждений.

Не предпреляя ни в какой степени предстоящих решений правительства, мы считаем, однако, необходимым высказать следующие соображения по обсуждаемому вопросу. Во-первых, мы просим всех читателей и критиков контрольных цифр помнить, что предлагаемые цифры являются не просто цифрами, а системой цифр. Это значит, что все части между собой связаны. Нельзя сколько-нибудь существенно менять какой-нибудь раздел, не меняя одновременно и другие разделы. Разделы же являются отражением основных отраслей народного хозяйства.

Далее, говоря по существу, мы предо-стерегаем от следующих трех вещей. Было бы глубоко ошибочно уменьшать валютные резервы. Госплан исходил в своей работе из предпосылки твердой валюты и легального паритета червонца в иностранной валюте. Всякое уменьшение валютных резервов создает для валюты опасности. В равной степени опасными для всего хозяйства и в первую очередь для валюты являются проекты об огульном повышении железнодорожных тарифов на сотни миллионов рублей. Некоторое повышение тарифов неизбежно. Однако это повышение должно коснуться только некоторых грузов.

Наконец, мы считаем, контрольные цифры Госплана в достаточной степени напряженными. Это значит, что поставленная ими хозяйственная задача может быть разрешена лишь при мобилизации всех сил и полном единстве воли в процессе выполнения. Большее напряжение плана фатально вело бы к затруднениям в области кредита и денежного обращения. Идти по этому пути, значит идти по пути наименьшего сопротивления. Это не наш путь.

2 сентября 1926 г.

Контрольные цифры народного хозяйства на 1926—27 год*

Методология. Исчерпание ресурсов восстановительного процесса предъявляет повышенные требования к точности перспективного учета хозяйственного роста страны. В самом деле, пока неполная загрузка предприятий обеспечивала возможность быстрого расширения любой отрасли, диспропорции, возникавшие вследствие программных просчетов, выравнивались по мере их обнаружения сравнительно легко и безболезненно. В настоящее время такого рода динамика невозможна. Отныне всякое расширение продукции требует больших затрат и одновременно организованных подготовительных работ; всякое внезапное сокращение темпа означает серьезную народнохозяйственную потерю, бесплодную растрату некоторой части общественных производительных сил.

Общий кризисный срыв может наступить в результате частичных погрешностей в учете отдельных основных звеньев народнохозяйственного баланса. Так, на-

пример, при идеально точном подсчете той доли народного накопления, которая должна быть мобилизована государством в целях развертывания промышленности, производственный план потерпит крах, если экспортно-импортная часть общего баланса не соответствует реальным возможностям; вся народнохозяйственная перспектива становится нереальной, если не выдержан в надлежащих пропорциях частичный баланс между городом и деревней, и т. п.

Наилучшим способом обеспечить контрольные цифры от возможных искажений перспективы экономического развития в целом или в отдельных ее частях была бы проработка народнохозяйственного баланса на 1926/27 г. и на несколько предшествующих лет. Но, к сожалению, по состоянию статистических материалов, разрешить эту задачу полностью не представлялось никакой возможности. Наибольшее внимание Госплана при построении настоящих контрольных цифр было направлено поэтому на возможно более тщательную разработку тех частных балансовых расчетов, которыми определяется в главнейших чертах соотношение

* Дается изложение отдельных положений.

элементов, обеспечивающее бесперебойное развитие народнохозяйственного целого. Сюда относятся: хлебофуражный баланс, баланс топливный и энергетический, баланс транспортного хозяйства, баланс строительства, баланс денежно-кредитной системы, анализ себестоимости произведений. По сравнению с прошлым годом все эти балансовые сопоставления были осуществлены в значительно более развернутой и детализированной форме. Существенно новой является попытка построения таких важнейших показателей, как товарооборот крестьянского хозяйства, баланс потребления промтоваров и спроса на них и баланс доходов и расходов населения СССР.

В текущем году Госплан СССР принял ряд подготовительных мер с целью обеспечить более планомерное и продуктивное сотрудничество плановых работников Союза в деле составления контрольных цифр. В марте и мае 1926 г. на совещаниях плановых органов, в которых принимали участие и представители ведомств, были подвергнуты всестороннему обсуждению задачи и методы построения контрольных цифр и выработана форма сводной таблицы. При этом имелось в виду организовать дальнейшие работы таким образом, чтобы уже для будущего года контрольные цифры можно было дифференцировать по важнейшим территориально-экономическим подразделениям Союза.

Центральные ведомства при конкретной разработке контрольных цифр на 1926/27 г. дали Госплану уже не отдельные оценки, а стройную, внутренне согласованную систему такого рода оценок. В особенности это надо сказать о ВСНХ, который представил в Госплан образцовый в смысле детальности и тщательности разработки опыт построения контрольных цифр, охватывающих не только государственную промышленность, но и все прочие разделы народного хозяйства СССР.

Таким образом, в текущем году при составлении контрольных цифр Госплан имел возможность опереться на целый ряд подготовительных работ как плановых органов, так и ведомств.

Промышленность. При разработке контрольных цифр по промышленности на 1926/27 г. комиссия применяла главным образом два метода — метод экспертных оценок и метод баланса. Оценки экспертов давали перспективу развития отдельных отраслей. Включение намечавшейся перспективы развертывания отдельной отрасли в систему остальных наметок давало соответственные коррективы. Наметка перспективы развертывания всей промышленности проверялась включением промышленности в общую систему.

Таким путем были выявлены лимиты, кладущие предел желательному развертыванию. Комиссия нащупала первый лимит — в области наших внешнехозяйственных отношений. Ориентируясь на экс-

портные возможности, комиссия строила свои предположения об импорте и соответственно приспособляла соприкасающиеся с импортом части промышленности, а по ним равнялись и остальные элементы.

Далее, при сверстке контрольных цифр по всей промышленности пришлось считаться и с теми пределами, которые кладет развертыванию промышленности возможность бюджетного финансирования и краткосрочного кредитования. Этими лимитами — размер импорта для нужд промышленности, ассигнований по бюджету, увеличения краткосрочного кредитования — и определяются темп и характер развития промышленности в предстоящем году.

Товарооборот. Хозяйственные затруднения настоящего года получили наиболее яркое отражение в сфере обмена. Диспропорция между продукцией сельского хозяйства и промышленности выразилась в усилившемся товарном голоде и росте розничных цен на промышленные товары. Недостаток этих товаров сам по себе ограничил рыночное предложение продукции сельского хозяйства, содействуя ее оседанию в деревне, а рост цен на промышленные товары привел к стремлению деревни поднять цены на свою продукцию и к дальнейшему сокращению ее товарности. Значительное увеличение числа рабочих в крупной промышленности, увеличение зарплат, наконец, сильно возросшие доходы нетрудового населения — все это вызвало крупное увеличение платежеспособного спроса города как на промтовары, так и на сельскохозяйственные продукты.

Указанные процессы в течение первой половины года обострились благодаря чрезмерному насыщению товарооборота деньгами. Создавшаяся внутренняя обстановка предопределила трудности для внешней торговли: количественно наши экспортные фонды не могли получить должного увеличения; высокие цены внутри страны при выявившейся тенденции снижения мировых цен привели к увеличению разрыва между покупательной способностью червонца внутри страны и его валютным паритетом. Отсюда нерентабельность ряда крупнейших статей нашего вывоза, определенно влиявшая на его сокращение.

Наличие товарного дефицита, поскольку не имеется объективных предпосылок для заметного роста денежного накопления у населения, должно вызвать рост розничных цен на недостаточные промышленные товары и сокращение предложения сельскохозяйственной продукции, преимущественно тех ее видов, которые допускают длительное хранение или потребляются самим крестьянским населением. Отсюда в первую очередь вытекает необходимость системы мероприятий, рассчитанной на сокращение разрыва между спросом и предложением в двух направлениях. Первое — всемерное обеспечение выполнения намеченно-

го производственного плана и по возможности расширение его; дальнейшее усиление кустарного производства. Второе — возможное сокращение потребительского спроса путем повышения прямого обложения городской и сельской буржуазии и сокращения административных расходов.

Громадное значение приобретает политика цен. Задача снижения общего уровня цен по-прежнему стоит в порядке дня. Однако заметное снижение хлебных цен по сравнению с их среднегодовым уровнем в 1925/26 г. возможно лишь в условиях соответственного снижения фактических розничных цен на промтовары. Поскольку такое снижение на дефицитные промышленные товары объективно представляет значительные затруднения, необходимо более гибкое и дифференцированное регулирование розничного рынка.

Что касается политики цен на прочие сельскохозяйственные продукты, то необходимо дифференцировать регулирующие мероприятия сообразно особенностям каждого рынка, с учетом влияния цен на степень оседания продукции в крестьянском хозяйстве.

Бюджет. Финансовая система Союза покоится на объединяющем ее принципе тесной органической связанности отдельных частей. Государственный бюджет Союза и бюджеты шести союзных республик связываются в одно целое балансом единого государственного бюджета. Система местных бюджетов связана с системой единого государственного бюджета во многих направлениях как по линии доходов, так и расходов.

Анализ имеющихся данных дает возможность сделать следующие два основных вывода: с будущего года советские финансы вступают в полосу замедленного по сравнению с недавним прошлым прироста, что стоит в прямой связи с завершением восстановительного процесса как в области народного хозяйства, так, следовательно, и в области финансов, прирост местного бюджета идет быстрее, нежели государственного. Эта быстрота будет еще значительнее по новому положению о местных финансах. Если же учесть предстоящее издание закона о бюджетных правах союзных республик долженствующего расширить доходную базу республиканских бюджетов за счет общесоюзной части единого бюджета, то следует прийти к выводу, что должны быть предприняты меры к обеспечению общесоюзной части бюджета, на которой лежат ответственные задачи (финансирование народного хозяйства, оборона страны, уплата долгов и т. д.), так и к обеспечению более гармонического сочетания приростов государственной и местной частей единой финансовой системы Союза.

При исчислении доходов 1926/27 г. Госплан руководился стремлением дать такой вариант, который гарантировал бы государству твердый реальный бюд-

жет будущего года и возможное осуществление необходимых расходных планов. Из опыта 1925/26 г. Госплан не сделал вывода о «сугубой» бюджетной осторожности, так как подобная политика стояла бы в противоречии с большими задачами по реконструкции народного хозяйства и с плановым подходом к решению этих задач. Опыт 1925/26 г. учит только тому, что не следует доход подгонять к цифре расходов. Обнаруживаются очень неравномерные темпы возрастания расходов по отдельным категориям, что стоит в связи с неравномерным приростом всего бюджета и с постепенным нащупыванием типа нормального расходного бюджета. Начиная с 1926/27 г. представляется возможным наметить более планомерный темп роста отдельных расходных групп.

Цены и индексы. Экстраполяция индексных ценностных рядов представляет собой одну из самых трудных статистических задач, методология которых до сих пор еще совершенно не разработана. Экономический анализ на теперешней ступени его развития также не обладает методами, позволяющими с достаточной уверенностью намечать ценностные сдвиги, как функцию предположенных изменений в соотношении материальных масс товарной продукции.

Раздел цен и индексов по необходимости является наиболее условной частью контрольных цифр, а следовательно, той их частью, где труднее всего достигнуть всеобщего соглашения. Госплан, присоединившись к мнению большинства Комиссии по контрольным цифрам, но признав вместе с тем, что и построения меньшинства представляют серьезный интерес, счел полезным опубликовать как принятый Президиумом вариант большинства, так и вариант меньшинства Комиссии.

I вариант (меньшинства Комиссии). Соображения той части комиссии, которая специально занималась разработкой проблемы цен и индексов, могут быть резюмированы следующим образом. Учет данных на 1 августа о предстоящем сборе хлеба, предполагаемого внутреннего их потребления, вероятного прироста запасов и экспортных возможностей приводит к выводу, что в 1926/27 г. будет иметь место некоторый избыток предложения хлебофуражных товаров на внутреннем рынке по сравнению с прошлым годом. Предполагаемое вследствие этого понижение цен на хлеб в среднем за год определяется в 8%. Индекс мучных товаров понижен в соответствии с предположенным падением цен на хлебофураж на основании коэффициентов, эмпирически установленных за отчетное время. Предположения о продукции животноводства и соотношении спроса и предложения в этой области не дают основания ожидать снижения уровня цен, поэтому для животного продовольствия принят стабильный индекс. По отношению к сельскохозяйственному

сырью имеющиеся данные о крайне слабом росте, а в некоторых случаях даже и понижении посевных площадей в связи с возросшим спросом промышленностью, заставляют предусмотреть небольшое повышение цен, в среднем на 1%. Исходя из этих соображений, можно думать, что в общий индекс товаров даст среднее годовое снижение в 4,2%. Так как, далее, общие соотношения товарных масс, выбрасываемых на рынок в 1926/27 г., позволяють предполагать неизменность раствора «ножниц» между сельскохозяйственными и промышленными индексами, то, задав сельскохозяйственному индексу понижение в 4,2%, необходимо было предположить понижение цен на промышленные товары в среднем также на 4%.

II вариант (большинства Комиссии). Не оспаривая отдельные элементы приведенного выше расчета, большинство комиссии по контрольным цифрам полагает, что общие его выводы не бесспорны, ибо количественные сдвиги в соотношении выбрасываемых на рынок товарных масс могут непосредственно вызвать лишь относительные изменения цен, но не повышение или понижение общетоварного индекса (общего уровня цен), определяемого соотношением между всей суммой предложения и всей суммой платежного спроса. Расчет меньшинства комиссии говорит, в сущности, не о понижении сельскохозяйственного индекса на 4,2%, а о понижении на 4,2% средней цены сельскохозяйственных товаров по сравнению с промышленными, т. е. о тенденции к раздвижению «ножниц». Между тем перспективный баланс товарооборота между городом и деревней и другие балансовые расчеты (например, сопоставление продукции предметов широкого потребления с платежным спросом), а также все меры государственной торговой политики заставляют предполагать, что разница уровней между средними ценами группы промышленных и сельскохозяйственных товаров не должна потерпеть существенного изменения. А раз это так, то понижение общего уровня цен предполагает падение цен на промтовары и притом не только розничных, но также оптовых и отпускных цен, так как за счет одной торговой накладки систематическое снижение продажных цен в атмосфере неликвидированного товарного голода едва ли достижимо.

Первым вариантом и предположено понижение оптовых цен промышленных изделий на 4%. Оно могло бы, однако, осуществиться болезненно только при соответственном понижении себестоимости промышленной продукции и ее отпускных цен, что выходит для 1926/27 г. за пределы вероятного. Понижение же отпускных цен при неизменной себестоимости было бы равносильно

соответственному уменьшению прибыли промышленных предприятий, что, в свою очередь, привело бы или к сокращению размеров предположенной продукции, или к усиленному кредитованию промышленности за счет эмиссии. И в этом и в другом случае косвенным результатом попытки снижения цен явилась бы усиленный рост их в дальнейшем.

Комиссия настаивает на всемерном сокращении накладных расходов и вообще издержек промышленного производства и на неуклонном понижении цен на промышленные изделия в меру понижения их себестоимости. Однако, учитывая объективные условия народнохозяйственного развития в предстоящем году, она не считает возможным антиципировать результаты этих усилий в какой-либо заранее фиксированной цифре процентного понижения индекса и условно приняла для будущего года стабильность покупательной силы червонного рубля на среднем уровне 1925/26 г. При этом необходимо принять во внимание, что директива высших органов о понижении розничных цен в нынешнем году учтена комиссией полностью, а именно: средний годовой индекс за 1925/26 г. исчислен исходя из предположения, что в текущем четвертом квартале понижение цен, предписанное указанной директивой, будет осуществлено до конца. Если это не случится, то действительный индекс 1925/26 г. окажется несколько выше принятого в контрольных цифрах, а следовательно, индекс контрольных цифр на будущий год будет означать фактически ориентировку на некоторое падение общего уровня цен.

Что касается соотношения между индексами промышленных и сельскохозяйственных товаров, то комиссия в целом остановилась на допущении, что в среднем за год соотношение это будет в 1926/27 г. такое же, как и в 1925/26 г. Разумеется, между отдельными товарами в пределах этих двух больших групп неизбежны ценностные сдвиги. Большинство комиссии вполне согласно с меньшинством в том, что соотношение между ценами на хлебные продукты, с одной стороны, на продукты животноводства и сельскохозяйственное сырье — с другой, в 1926/27 г. будет не то, что в текущем. Для отдельных районов, в частности для Украины, где конъюнктура хлебного рынка особенно резко меняется, вариант большинства предполагает весьма значительное снижение хлебных цен. Однако от попытки количественного учета этих сдвигов большинство комиссии в своем варианте воздержалось ввиду крайней неточности тех предварительных данных, на основании которых в настоящий момент можно было бы судить о размерах предполагаемой продукции по отдельным отраслям сельского хозяйства.

Территориальное управление, планирование и хозяйственный механизм

Вопросам формирования нового регионального хозяйственного механизма, методологии территориального планирования и новых форм территориального управления был посвящен всесоюзный семинар «Совершенствование системы территориального управления, планирования и хозяйственного механизма». Он был организован по инициативе Совета по изучению производительных сил при Госплане СССР, Научно-исследовательского института планирования и нормативов при Госплане СССР, Научного совета АН СССР по проблемам региональной экономики и еженедельника ЦК КПСС «Экономика и жизнь». В работе семинара приняли участие научные и практические работники из РСФСР, Украины, Литвы, Туркмении, Казахстана, Белоруссии, Армении, Молдовы.

Широкая дискуссия развернулась вокруг политических, экономических, социальных и межнациональных проблем, осложняющих формирование нового регионального хозяйственного механизма и приводящих на практике к смешению законодательных и исполнительных функций. Многие из выступавших (Б. М. Штульберг, В. Я. Любовный и др.) отмечали, что в этих условиях задача центра — не отстаивать изжившие себя методы и формы управления и планирования, а искать пути взаимодействия и координации различных хозяйственных механизмов, действующих в той или иной республике, передавать часть своих функций органам власти союзных республик.

Экономические проблемы регионально-го хозяйственного механизма тесно связаны с природными, социально-экономическими и демографическими условиями союзных республик. Поэтому попытки формировать единый хозяйственный механизм, типовые формы территориального управления, единую структуру территориальных планов не могут дать положительный результат.

Особое внимание было обращено на проблему рационального сочетания общесоюзного и региональных рынков. В ряде выступлений отмечалось, что в последнее время получило распространение ошибочное представление о возможно-

сти решения территориальных проблем через республиканские и региональные рынки без связи с союзным рынком. Делаются даже попытки вводить квоты на вывоз продукции за пределы региона, ограничения на продажу товаров населению других республик, собственные деньги. По мнению участников семинара, эти меры могут привести к разрушению сложившихся межрегиональных связей и нанести ущерб формирующемуся общесоюзному рынку, дестабилизировать политическое положение и усложнить ситуацию при заключении Союзного договора. Они могут дать кратковременный положительный результат на той или иной территории, но в конце концов приведут к значительным потерям, замедлению формирования рыночных отношений, отрицательно скажутся на уровне жизни населения всех республик.

В процессе обсуждения сложилось мнение, что необходимо, по-видимому, разработать такие нормы и правила функционирования общесоюзного рынка, которые признавали бы союзные республики и учитывали их при формировании региональных рынков. Были сформулированы научно обоснованные требования к региональным рынкам (рыночная инфраструктура, среда эффективного функционирования товаропроизводителей).

Принципиально новым и весьма важным в условиях перехода к регулируемым рыночным отношениям является предложение о разработке в составе республиканских планов новых разделов: «Экономические нормативы», «Экономические рычаги, льготы и стимулы», «Долгосрочные позиции межреспубликанских договоров и программ», с помощью которых будут осуществляться региональная политика и стимулирование выполнения работ (услуг) и поставок для государственных и республиканских нужд. Среди экономических нормативов целесообразно выделять нормативы отчислений в страховой, резервный, валютный, региональный и социальный фонды развития. В качестве экономических рычагов, льгот и стимулов могут быть использованы: частичное или полное (временное) освобождение от платежей за ис-

пользуемые ресурсы, льготное кредитование, снижение налога на прибыль или полное освобождение от его уплаты, установление повышенных норм амортизации и т. д.

Ряд выступлений был посвящен практическим вопросам территориального управления на уровне экономических районов РСФСР (А. А. Адамеску, А. М. Лавров), Москвы (А. С. Жолков), проблемам функционирования территориальных межотраслевых объединений (А. П. Мясников) и необходимости предотвращения «территориального произвола» по отношению к предприятиям (В. М. Паламарчук). Эти сообщения были связаны с переходом регионов разных уровней на самоуправление и самофинансирование и представляли интерес с точки зрения обобщения имеющегося опыта по формированию новых территориальных структур управления и подготовки соответствующих рекомендаций.

Большинство выступающих подчеркнули, что решение многие территориальных проблем связано с формированием регионального хозяйственного механизма (Е. М. Рутгайзер, А. М. Руткаскас и др.) и созданием обновленной федерации (С. Т. Васильков).

В результате дискуссии определились различные подходы к формированию Союзного договора, который может быть представлен либо как соглашение каждой союзной республики с Союзом, либо как соглашение, охватывающее взаимные договоренности между республиками. Обсуждались различные условия вхождения союзных республик в состав Союза ССР как федеративного, так и конфедеративного типа, что, естественно, отразится на конкретных формах территориального управления, особенно

в взаимодействиях союзных республик (вплоть до образования экономических блоков типа Прибалтийского рынка), возможностях перехода к рыночным отношениям и приведет к различным социально-экономическим последствиям. Обращено внимание на недостаточную проработанность экономических аспектов договоров, заключаемых между центром и союзными республиками, а также между республиками.

Участники семинара пришли к выводу, что решение межнациональных проблем находится в тесной связи не только с экономическими, но и с социально-политическими аспектами формирующегося регионального хозяйственного механизма. Поэтому необходимо выработать единые нормы и правила, обеспечивающие возможность формирования общесоюзного рынка, разработать социальные гарантии для населения, координировать усилия союзных республик в решении общесоюзных проблем, воздействовать на территориальное развитие и размещение производительных сил с помощью государственного регулирования, льготного кредитования и реализации целевых программ межреспубликанского значения.

Переход к рыночным отношениям должен сопровождаться четкими разграничениями функций и компетенции союзных и республиканских органов власти, с тем чтобы избежать возможные несогласования между союзным и республиканским законодательством.

В. Котилко,
*зам. сектором СОПСа
при Госплане СССР,
канд. экон. наук*

Резервы функционально-стоимостного анализа

В октябре 1990 г. в Суздале прошел III Всесоюзный научно-технический симпозиум «Функционально-стоимостный анализ (ФСА) в интенсификации экономики». Около 200 специалистов из 42 городов Советского Союза и 5 зарубежных стран заслушали за время проведения форума более 100 докладов. Кроме пленарных заседаний, дискуссии проходили в трех секциях: «ФСА и совершенствование хозяйственного механизма»; «ФСА — маркетинг — компьютеризация», «Активизация творчества при проведении ФСА». Были организованы также стендовые доклады и «круглый стол».

Какие выводы позволяют сделать результаты трехдневного обсуждения разнообразных докладов? Прежде всего это — расширение зон применения ФСА.

Если на двух предыдущих симпозиумах, проведенных в Воронеже (1980 г.) и Риге (1985 г.) больше других заявляла о себе тематика исследований и практических разработок по совершенствованию технических объектов (конструкций отдельных изделий и их сборочных единиц) в отраслях гражданского машиностроения, то теперь можно было ознакомиться и с позитивными итогами влияния ФСА на совершенствование радиоэлектронных схем и систем судовых конструкций, летательных аппаратов, электроники, объектов капитального строительства и т. д. Причем объектом анализа все чаще служат не только конструкции изделий, ее технический уровень и качество, но и процессы прогнозирования, проведения НИР и ОКР, технологической подготовки

производства, организации производства и управления, ценообразования, информатики, патентной деятельности и др.

В докладах приводились многочисленные факты высокой результативности ФСА. Например, в энергетическом машиностроении экономический эффект от разработок ФСА составил 4—5 руб. на 1 руб. затрат, а по отдельным работам — 10 руб. и более. В донецком НПО «Взрывозащищенное электрооборудование» с 1979 по 1989 г. проведен функционально-стоимостный анализ 96 объектов. Экономический эффект разработок составил около 4,5 млн. руб., себестоимость продукции от внедрения предложенных рекомендаций снизилась на 2,6 млн. руб. На Кировоградском заводе «Гидросила» в 1989 г. проведен ФСА по шести разработкам, в том числе по объемным гидроприводам типов ГСТ-90-2 и ЧГСТ-112. Ожидаемый экономический эффект от внедрения рекомендаций ФСА — 5,1 млн. руб.

Далее, следует сказать о совершенствовании самой методологии проведения ФСА, разнообразии подходов в использовании методов инженерно-технического творчества для поиска более эффективных решений. Большой интерес участников симпозиума вызвали сообщения о применении в процессе анализа типовых функциональных моделей, о модульном принципе формирования техники, диалоговой процедуре морфологического синтеза объекта ФСА, о новых областях применения теории решения изобретательских задач, о применении физических эффектов для поиска технических решений. В последнее время возможности повышения эффективности ФСА расширяются за счет создания машинных программ и использования персональных компьютеров при проведении различных аналитических работ.

В ряде докладов были приведены весомые доказательства в пользу активного привлечения метода ФСА для выживаемости предприятий и научно-исследовательских организаций в переходный период к хозяйствованию в условиях рыночной экономики и повышения эффективности их финансовой и хозяйственной деятельности непосредственно при рынке. Дело в том, что продукт производства как потенциальная потребительная стоимость проявляется лишь тогда, когда превратится в объект потребления. Следовательно, предметом исследования ФСА в новых условиях должен быть не просто производственный процесс, но и его оборотная сторона — заказ производимой продукции и оплата ее потребителем по согласованной с ним цене. Причем процессы производства и изучения и оценки рынка (маркетинг) в равной мере могут влиять друг на друга. На начальном этапе функционирования развитых рыночных отношений более значительную экономическую выгоду получит то предприятие, которое, овладев искусством маркетинга, употребит знание ры-

ночной конъюнктуры для формирования такой структуры производственной программы, в которой будет отдано предпочтение продукции, пользующейся повышенным спросом. Однако по мере развития конкуренции взаимодействие функций производства и маркетинга усложняется. Обращение к ФСА позволит предприятиям вести поиск таких рациональных решений в области конструирования, технологии, организации производства и обслуживания продукции, которые обеспечат ее конкурентоспособность. Вот почему тема сочетания маркетинга и ФСА была одной из ведущих на симпозиуме.

Тенденцию включения в рыночные процессы подтверждает факт создания и все более активизирующейся деятельности малых предприятий, специализирующихся на работах по ФСА. Их на симпозиуме было представлено около десяти. О характере услуг, предлагаемых ими своим заказчикам, можно судить по следующим примерам. Так, хозрасчетный центр ЭКО, созданный при Московском институте электронной техники, готов снабдить своих заказчиков методиками проведения ФСА изделий, технологий, оценки уровня организации производства, маркетинговых исследований, программным обеспечением многокритериальной оценки и выбора технических и организационных решений, некоторыми другими научно-техническими продуктами. Киевская хозрасчетная научно-техническая фирма АСТОС (анализ и совершенствование технических и организационных систем) выполняет с использованием ФСА в сочетании с методами творческого поиска решений заказы предприятий на совершенствование конструкции выпускаемых изделий с целью снижения их себестоимости и повышения качества, диагностику состояния предприятий и разработку практических рекомендаций по выводу их из затруднительного положения, разработку и внедрение прогрессивных организационных структур, иные заявки по улучшению деятельности предприятия. Аналогичные малые предприятия и фирмы созданы в Свердловске, Фрунзе, Перми, Риге, Ленинграде, других городах страны. А услугами специалистов Научно-исследовательской лаборатории изобретающих машин и ее теоретического отдела ТРИЗ и ФСА, расположенного в г. Ленинграде, пользуются многие зарубежные фирмы.

Активисты ФСА, собравшиеся в Суздале, учредили всесоюзную ассоциацию специалистов по функционально-стоимостному анализу, куда, кроме них самих и малых предприятий, о которых только что шла речь, могут вступить согласно уставу на правах коллективных членов объединения и предприятия, использующие методологию ФСА, или заинтересованные в ее применении в будущем.

М. Карпунин,
канд. экон. наук

Указатель статей, опубликованных в журнале в 1990 г.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

	№	Стр.
Бачурин А. — Какой рынок нам нужен	1	42—51
Бачурин А. — Регулируемый рынок и новое качество планирования	10	3—12
Васьков С. — Экономические основы территориального самоуправления	8	26—33
Водянов А., Сидоров М. — Структурная перестройка машиностроения	9	9—18
Вопросы совершенствования хозяйственного механизма (Выводы и предложения специалистов Госплана СССР и научных работников)	1	16—29
Горшков М. — Влияние рыночных отношений на производство	10	13—19
Елистратов Г. — Рынок продовольствия — каким ему быть	11	33—38
Игнатовский П. — Чтобы продать — надо произвести	7	12—26
Кириченко В. — Государственная статистика в регулируемой рыночной экономике	9	28—36
Ковтуненко А. — Интеграция науки и производства	11	25—32
Коровина З. — Нужны ли свободные цены	9	19—27
Кучеренко В. — Переход к рынку будет сложен для всех	11	12—16
Кушлин В. — Идеалы и ценности социализма на фоне экономической реформы	11	3—11
Лушин С. — Инфляция, возможности регулирования	10	20—29
Маслюков Ю. — Узловые вопросы (интервью)	2	3—10
Материалы партийно-хозяйственного актива Госплана СССР	3	3—17
Мирсаидов Ш. — Социально-экономическое развитие союзной республики в современных условиях	1	3—15
Пронин А. — К вопросу о регулируемой рыночной экономике в АПК	8	13—25
Радаев В. — Социалистический выбор: о чем идет речь	8	3—12
Радионов Р. — Мощный источник экономической стабильности	11	81—88
Райзберг Б., Заставенко Е. — Научно-технический прогресс и рынок	12	3—10
Шимко В. — Организационные формы ускорения НТП в отрасли	7	3—11
Шпрыгин В. — Рынок и цены	11	17—24
Экономическая программа XXVIII съезда КПСС	9	3—8
Яковлев Б. — Хозяйственный договор — основа организации выполнения плана (интервью)	1	30—34
Ясин Е., Цапелик В. — Пути преодоления монополизации в общественном производстве	1	35—41

НАВСТРЕЧУ XXVIII СЪЕЗДУ КПСС

Горшков М. — Новое качество уровня жизни и пути его достижения	4	18—26
Иванченко В. — О создании качественно новой системы планового управления социалистической экономикой	6	3—10
Изменение форм и методов планирования (Встреча за «круглым столом»)	4	3—17
Куликов В. — Экономические основы гуманного социализма	5	3—12
Кушлин В. — Современный этап обобществления и новые формы организации производства	3	18—27
Львов Д. — Экономические и организационно-структурные преобразования в промышленности (На опыте машиностроения)	2	20—31
Любимцев Ю. — Государственный бюджет и народное хозяйство	5	31—40
Пахомов Ю. — Ступени прогресса: иллюзии и реальность	2	43—50
Понизов В. — Социальные приоритеты	5	41—50
Пономарев А. — Практика использования резервов животноводства	2	11—19
Рыбаков О. — Размышления об экономической реформе	5	21—30
Селезнев А. — Обобществление и изменения отношений социалистической собственности	2	32—42
Хандруев А., Радионов С., Бабичева Ю. — Стабилизация денежного обращения: проблемы и пути решения	4	27—35
Хитрун Л. — Возможности увеличения производства продовольствия	5	13—20
Цыгичко А. — Новые формы хозяйствования и роль крупного социалистического производства	6	11—19

Из почты редакции

Еленский В. — Размышления экономиста-практика	6	25—26
Омельченко А. — Организация планирования в условиях хозрасчета	6	30—33
Пономарев А. — Отчуждение от собственности или диспропорции	6	26—29
Федоров В., Жданкин Н. — Как укрепить экономику предприятия (На примере угольной шахты)	6	20—24

ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫЕ ДАТЫ

Первышин В. — Победа оружия — победа экономики, общественного строя (К 45-летию Победы в Великой Отечественной войне)	5	51—61
Черковец В. — Последние труды В. И. Ленина о строительстве экономики социализма (К 120-й годовщине со дня рождения В. И. Ленина)	4	36—46

ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ

Анфиногентова А. — Планирование конечных результатов АПК	2	61—67
Безруков В. — Организация государственного планирования и регулирования экономики	3 ✓	67—76
Белоусов Р. — Две реформы экономики: 1921—1924 и 1987—1990 гг.	5	73—84
Бор М. — Нужно ли пересматривать методологию планирования	9	44—49
Глисин Ф., Перепечин И. — Оценка интенсивных и экстенсивных факторов производства	3	76—83
Дворянников В., Хуснутдинов Г., Николаенко Е. — О металлоемкости национального дохода	11	76—81
Дейко В. — Проблемы сбалансированности потребительского рынка	4	56—63
Евдокимов Д. — Обеспечение натурально-вещественных пропорций	10	50—54
Ковнир В. — Заработная плата: теория и практика	5	101—106
Кожевников Р. — Методы разработки планов научно-технического прогресса	2	51—60
Козаков Е. — Социально-промышленный комплекс в планировании	7	27—33
Крылов П., Рабинштейн Ю. — Планы предприятий в новых условиях	7	34—43
Лагутин В., Чумаченко А. — Экономические нормативы и проблема гармонизации интересов	4	69—74
Локшин Р. — К разработке балансов денежных доходов и расходов населения	1	71—78
Малыгин А. — Управление воспроизводством основных фондов	10	40—49
Москвин А. — Развитие народнохозяйственных балансов и их планово-аналитических расчетов (Вопросы методологии)	12	36—42
Настенко А. — О прогнозировании экономики	9	37—43
Оралов С. — Определение объема нецентрализованных капиталовложений	6	121—124
Райзберг Б. — Болевые точки разработки тринадцатой пятилетки	1	52—61
Самонов Ю. — Комплекс по производству потребительских товаров (Механизмы и перспективы развития)	3	37—45
Смирнов В., Блинов И., Виссарионов А., Синельников С. — Централизованное планирование и регулирование экономики	5	62—72
Степанов В. — Проблемы планового регулирования экономики в новых условиях хозяйствования	6	44—49
Субботин Г. — Планирование инвестиционной деятельности	12	52—60
Сухов А., Федюшкин В. — Перспективы централизованного планирования НТП	1	62—70
Урчукин В. — К гибкой системе налогообложения	4	64—68
Фальцман В. — Новая концепция структурно-инвестиционной политики	3	28—36
Шевченко Л. — Нормирование в рыночной экономике	12	43—51
Юнь О. — На пути к регулируемому рыночному хозяйству	6	34—43

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Авдеев А., Троицкая И. — Демографический аспект развития экономики на рубеже XXI века	12	87—92
---	----	-------

Березкин В., Шилов С. — Формирование и использование потребительского бюджета	9	79—83
Войтович Л. — Комплексный подход к решению программы «Здоровье»	11	63—68
Зубова Л., Ковалева Н. — Исчисление индекса стоимости жизни	10	66—75
Когай Р., Успенская О. — Рынок товаров народного потребления: тенденции и меры по улучшению состояния	11	55—62
Корягина Т., Россинский М. — Потенциал сферы платных услуг	3✓	89—93
Кулаков В. — Управление трудовыми ресурсами и занятостью населения	5	93—101
Лукашов А., Шиленко Ю., Витин А. — Развитие хозрасчета в учреждениях здравоохранения	9	84—86
Орлов В., Кротов А. — Жилищное строительство: состояние, тенденции, проблемы	8	62—68
Полынев А. — Учет региональных особенностей при регулировании социального развития	3	84—89
Ходжаев Д. — Новые подходы к решению жилищной проблемы	10	55—65
Яковлев Р. — Перестройка организации заработной платы	9	72—78

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Веселов В. — НТП в промышленности	8✓	105—109
Гордиенко В., Колочков Ю., Норов Э. — Стимулирующая роль амортизационной политики	7	52—58
Зубков А. — Управление циклом «исследование — производство» в отрасли	2	88—92
Ковалевский А. — НТП и экономическая реформа	7✓	44—51
Крашенинников С., Федюшкин В. — Приоритетные направления НТП и внедрение базовых технологий	6○	94—101
Тушунов Ю. — Технический прогресс и организация производства	2○	83—88

Об энергетике страны

Богурев И. — Эффективность энергетической программы	8	44—50
Игнатов А., Помазанов С. — Формирование рациональных потребностей народного хозяйства в энергоресурсах	8	34—43
Кудерый В., Миханов В. — Тарифы и резервы эффективности	8	60—61
Мкртчян М., Геворкян М., Аршакян Д. — Основные принципы формирования энергетической программы республики	8	51—59

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Азовцев В. — Госзаказ в капитальном строительстве	9	87—91
Алексахин А., Ростовцев А. — О создании информационной технологии комплексного экономического анализа	9	95—98
Барнгольд С., Грязнова А. — Углубление аналитической работы	7	94—97
Бугроменко В., Сарсембаев Н. — Транспорт в условиях самофинансирования регионов	9	91—95
Власенков Г. — Читая закон «О предприятиях в СССР»	8✓	93—96
Газман В., Липницкий Д. — Договоры и управление производством	10	76—81
Графский Ю. — Трудовой коллектив и управление социальным развитием	11	89—95
Дубровский В. — Строительный потенциал: перспективы развития	6	85—93
Зайцев А. — Об эффективности использования материальных ресурсов	1	100—103
Илларионов В. — Опыт коллективного подряда в строительстве	7	80—87
Карпунин М. — Ресурсоемкость производства и новые материалы	5	85—92
Конверсия и хозрасчет предприятия (Беседа в редакции журнала)	4	100—105
Коробейников М., Бинатов Ю. — Об экономической ответственности	12	71—78
Кусков Ю. — Внутрихозяйственный расчет на предприятиях металлургии	12	79—86
Левин А. — Конверсия: опыт и проблемы	7	98—101
Лившиц А. — Кооперативный сектор: проблемы государственного регулирования	1	104—109
Малмыгин И., Бондарев В., Ильина Р. — Особенности налоговой политики	6	78—84
Меерович Л. — Противозатратные цены и методика их разра- ботки	3	107—112

Мягков П. — О развитии малых предприятий в СССР	10	82—85
Покараев Г. — Ресурсосбережение в современных условиях	3	94—100
Реформа цен или ценообразования	8	85—89
Ронк В. — Многосменная работа: трудности и пути преодоления	10	86—89
Сницин С. — О рациональном использовании лесов	3	100—102
Трусов А. — О показателе себестоимости продукции	9	99—101
Фатхудинов Р. — К достижению эффективного воспроизводства	8	90—93
Хандруев А., Бабичева Ю. — Акционерные формы организации хозяйственной деятельности	12	61—70
Хейнман С. — Главное — организация производства	6	72—77
Через противозатратность к высокому качеству и ресурсосбережению	7	88—93

ВЗГЛЯД С ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анисимов С. — Решающее условие стабилизации	12	31—35
Капустин А., Фомичев Н. — Хозяйственные связи и переход к рынку	12	18—25
Ичетков В. — Не допускать рыночной стихии	9	64—71
Мельник-Хмарый В. — Анализ применения показателя трудоемкости	2	93—98
Товмасын Г. — «А что сделано, чтобы госпредприятие работало хорошо?»	12	11—17
Яровенко Н., Абрашина Г. — Без договорной дисциплины дефицит не преодолеть	12	26—30

МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Адамеску А., Кистанов В. — Размещение производительных сил и развитие народного хозяйства	6	109—114
Битунов В. — Новые принципы разработки территориального плана	7	70—75
Галахов Г. — Территориальное планирование в условиях расширения рыночных связей	7	59—69
Ильин И. — Плата за ресурсы в экономических регионах	4	96—99
Мартынова Л. — Перспективы самоуправления и самофинансирования района	4	90—95
Милосердов В. — Региональные хозяйственные связи	3	57—66
Павлова В., Корабельникова Н. — Проблемы рационального размещения производительных сил	1	117—121
Плехов Г. — Самоуправление и самофинансирование областей, краев и республик (Анализ подготовки)	3	46—56
Радченко В., Виленчик В. — Регулирование кооперативной деятельности в регионе	7	76—79
Сальников В., Крылов П. — Через противозатратность — к человеку	4	84—90

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС СТРАНЫ

Абдукамалов О., Акимбеков К., Дебердеев А. — АПК республики в условиях перехода к рынку	10	90—94
Белов Е. — Сохранность и переработка сельскохозяйственной продукции	3	113—118
Ващуков Л., Нефедов В. — Об опыте деятельности агропромышленных объединений, комбинатов, фирм	4	106—112
Ващуков Л., Живилина Ю., Манелля А. — Зерновое хозяйство страны	11	39—43
Катков В., Матвеев В., Попова В. — Результативность научно-технического прогресса в АПК	1	110—116
Коровяковский Д. — Решение продовольственной проблемы и социальное развитие села	6	102—108
Молодцов А., Никифоров А. — Проблемы переселения и закрепления кадров в сельском хозяйстве	7	102—105
Мымриков Н. — Совершенствование системы договорных отношений в АПК	10	95—97
Посунько Н. — Потенциал агропромышленной кооперации (Об агроконсорциумах)	10	98—101
Семенов В. — Роль финансов и кредита в развитии АПК	11	44—54

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Губанов С. — Социалистическая собственность и гарантии ее реализации	1	79—88
Игнатовский П. — Об истоках методологии планирования (Исторический аспект)	2	68—82
Карпов В., Вакулин П., Девина А. — Проблемы распределения при социализме	3	103—106
Яковец Т. — Структурные циклы и экологическое прогнозирование	9	109—114

ЭКОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

Арский Ю., Петренко А. — Задачи комплексной экспертизы в стране	8	119—124
Иванова Т., Гловацкая Н. — НТП, экология, здоровье	7	106—110
Прозоров Л. — Эколого-экономические аспекты разведки недр	4	113—116
Устиян И. — Экология и урожай	2	99—104
Устиян И. — Эколого-экономический принцип функционирования агроосферы	12	93—97

ВСТРЕЧИ ЗА «КРУГЛЫМ СТОЛОМ», ИНТЕРВЬЮ, БЕСЕДЫ

Анисимов С. — Решающее условие стабилизации	12	31—35
Власенков Г. — Читая закон «О предприятиях в СССР»	8	93—96
Вопросы совершенствования хозяйственного механизма (выводы и предложения специалистов Госплана СССР и научных работников)	1	16—29
Встреча в Госплане СССР	8	116—118
Дерябин А. — О путях совершенствования ценообразования	4	75—83
Изменение форм и методов планирования	4	3—17
Капустин А., Фомичев Н. — Хозяйственные связи и переход к рынку	12	18—25
Конверсия и хозрасчет предприятия	4	100—105
✓ Кочетков В. — Не допускать рыночной стихии	9	64—71
✓ Кучеренко В. — Переход к рынку будет сложен для всех	11	12—16
Маслюков Ю. — Узловые вопросы	2	3—10
Материалы партийно-хозяйственного актива Госплана СССР	3	3—17
Полухина Е. — Учет взаимодействия циклов в прогнозировании	8	125—126
Сальников В., Крылов П. — Через противозатратность — к человеку	4	84—90
Семенов С., Ермолова О. — Региональные проблемы социально-экономического развития АПК	1	125—126
Товмасын Г. — «А что сделано, чтобы госпредприятие работало хорошо?»	12	11—17
Шимко В. — Организационные формы ускорения НТП в отрасли	7	3—11
Экономика не терпит потрясений	8	80—84
Яковлев Б. — Хозяйственный договор — основа организации выполнения плана	1	30—34
Яровенко Н., Абрашина Г. — Без договорной дисциплины дефицита не преодолеть	12	26—30

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Волков В. — Социально-экономическое развитие страны в XII пятилетке	6✓	61—71
Глушецкий А. — Доходы в кооперативах	8	69—79
Гурьев В. — Финиш пятилетки: итоги и проблемы	9	50—63
Карпунин М. — Социально-экономическое положение в 90-м	10✓	30—39
Плышевский Б. — Народное хозяйство в минувшем году	4	47—55

ЕСТЬ И ТАКОЕ МНЕНИЕ

Дерябин А. — О путях совершенствования ценообразования	4	75—83
Дзарасов Р. — Дилемма нашего времени (план и рынок в эпоху информатики)	8	97—104
Корляков Л. — Проблемы и предпосылки обратимости рубля	5	107—110
Попко А. — Проблемы социальной защищенности трудящегося	12	98—101
Фокин Ю. — Хозрасчет, эффективность и бюджет региона	6	115—120
✓ Яковец Ю. — Производственные циклы и кризисы в рыночной экономике	11	96—107

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

Ильин О.— Пути перестройки механизма экономической интеграции стран СЭВ	2	105—110
Макагон Ю.— Внешнеэкономические связи предприятий Донбасса	2	110—112
Секарев А.— Перспективы региональной внешнеэкономической деятельности	10	102—107
Строганов Г.— Сотрудничество стран — членов СЭВ в области машиностроения	6	50—60
Шабалин А.— Экономические реформы: новый этап	7	111—118

ИЗ ПУБЛИКАЦИЙ 20-х ГОДОВ

Ковалевский Н.— Назад, к капитализму	1	89—99
Кржижановский Г.— Экономика страны первых послеоктябрьских лет	11	113—117
Смилга И. О контрольных цифрах	12	111—118
Туровский И.— Борьба с потерями в народном хозяйстве (темпы, ресурсы и план)	2	113—122
Шаров С.— Пятилетний план и плановая работа	5	111—117

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Маше-Сунца Л.— Цены и затраты при социализме	4	117—125
Фейдж Э.— Перестройка и социалистическая приватизация	10	108—117

ИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Встреча в Госплане СССР	8	116—118
Из опыта управления производством	12	100
Ильина Р.— Об индикативном (рекомендательном) планировании в капиталистических странах	11	108—112
Студенцов В.— США: поиск оптимального режима отраслевого регулирования	12	102—109
Калмыков Ю.— Новые аспекты государственного регулирования экономики в КНР	5	118—125
Калмыков Ю.— Регулирование экономики (Опыт Франции)	9	102—108
Сямаков В.— Япония: принципы интенсивного развития науки и технологии	8	110—115

ЧИТАТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ

Амигуд А., Шаульский А.— Долгая дорога к потребителю	7	121—122
Боровиков В.— Совершенствовать планирование капитального строительства	4	127—128
Вассерман Л., Думский Ю.— К преодолению дефицита растительных масел	2	123—124
Вечерский Г.— Как рассчитать норматив заработной платы в строительстве	11	122—124
Игнатьев Ю., Фролова Е., Сонина И.— К вопросу об определении арендной платы	9	115—118
Лейбович Н.— Оценка объема и экономичность продукции	11	127—128
Митяева Н.— Об управленческой деятельности	2	124—126
Оганесян В.— Эффективность затрат на реконструкцию	10	118—119
Орлов П.— Ускоренные методы амортизации и самофинансирование	9	118—120
Петросян Г., Григорян В.— Организация сферы услуг	4	126
Привезенцев А., Троицков Е.— Нормативы заработной платы в цехах	1	122—124
Сиднев С.— Некоторые вопросы совершенствования экономического механизма аренды	11	124—127
Тарасов Б.— К разработке пятилетнего плана	10	120—121
Тарасов Б., Котляр Б., Цивадин Е.— Контракт с директором	11	120—122
Ханин Л., Линник Г.— Лучше удовлетворять заказы торговли	2	126—128
Чугаев А.— О планировании подготовки специалистов	7	119—120

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

Казаков А.— Эффективность научного потенциала отрасли	5	127—128
Князевский В.— К выходу нового издания Статистического словаря	7	125—126

Коробейников М. — Важный фактор экономического прогресса	9	123—124
Косачев Г. — Об управлении качеством сельскохозяйственной продукции	10	127
Павлов В. — Ресурсосбережение в условиях рыночной экономики	11	118—119
Пирогов Н. — Факторы и резервы снижения материалоемкости	8	127—128
Понизов В., Рысна Т. — Комплексный подход к решению социальных проблем	7	123—124
Радаев В. — Проблемы хозяйственного расчета	5	126—127
Райзберг Б. — Комплексная оценка производственных возможностей предприятий	6	127—128
Торбин В. — Каким должен быть новый механизм ценообразования	9	121—122
Уколов В. — Анализ социально-экономических процессов во времени	10	125—126

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Карпунин М. — Резервы функционально-стоимостного анализа	12	120—121
Котилко В. — Территориальное управление, планирование и хозяйственный механизм	12	119—120
Полухина Е. — Учет взаимодействия циклов в прогнозировании	8	125—126
Семенов С., Ермолова О. — Региональные проблемы социально-экономического развития АПК	1	125—126
Учреждение ассоциации «Гуманитарное знание»	9	128

ИНФОРМАЦИЯ

В Госплане СССР	1	127—128
—»—	3	127—128
—»—	6	125—126
—»—	7	127—128
—»—	10	122—123
Приглашение к участию в исследовательских работах	10	124
Стратегия и тактика реализации экономической реформы (К итогам работы советско-американской консультационной группы)	9	125—127

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

П. А. Игнатовский (главный редактор), **Р. А. Белоусов**, **В. П. Воробьев**, **О. С. Ефимов** (зам. главного редактора), **Е. В. Жаренков** (ответственный секретарь), **А. М. Зайчиков**, **Ю. П. Калмыков**, **В. Н. Кириченко**, **А. Н. Комин**, **А. А. Модин**, **В. А. Орлов**, **О. К. Рыбаков**, **В. В. Симаков**, **Д. В. Украинский**, **Е. И. Уваров**.

Технический редактор **Л. С. Алексеева**.

Сдано в набор 29.10.90. Подписано в печать 21.11.90. Формат 70×108^{1/16}.
Печать высокая. Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57. Уч.-изд. л. 13,13.
Тираж 39 800 экз. Заказ № 3016. 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.

Вниманию читателей!

СОВЕТ ПО ИЗУЧЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ (СОПС) при Госплане СССР в 1991 г. намечает выпуск следующих сборников научных трудов:

1. **Региональные исследования экономики СССР: новые подходы.** Отв. ред.: д.э.н., проф. Л. А. Козлов, д.э.н. Б. М. Штульберг. 9 л. 90 коп.

2. **Методологические вопросы развития и размещения производительных сил в условиях нового хозяйственного механизма.** Отв. ред.: д.э.н., проф. Л. А. Козлов. 8 л. 80 коп.

3. **Развитие комплексных региональных исследований СССР.** Отв. ред.: д.э.н., проф. Л. А. Козлов. 10 л. 1 руб.

4. **Регулирование территориального развития в условиях суверенитета республик.** Отв. ред.: к.э.н. В. В. Котилко. 10 л. 1 руб.

5. **Прогнозирование экономического роста и территориально-отраслевые проблемы народного хозяйства.** Отв. ред.: д.э.н. Б. М. Штульберг. 7 л. 70 коп.

6. **Инвестиционная политика в условиях рыночной экономики.** Отв. ред.: д.э.н. Ю. П. Сыров. 8 л. 80 коп.

7. **Региональные проблемы сочетания крупных, средних и небольших предприятий.** Отв. ред.: д. э. н. Е. Г. Чистяков. 9 л. 90 коп.

8. **Эколого-экономические и социальные проблемы Приаралья.** Отв. ред.: д.т.н., проф. А. М. Курносов, д.э.н., проф. Г. В. Копанев. 10 л. 1 руб.

9. **Современная региональная политика в капиталистических и развивающихся странах.** Отв. ред.: д.э.н. Б. М. Штульберг. 7 л. 70 коп.

В сборниках предполагается рассмотреть тенденции и концепции развития и размещения производительных сил в условиях перехода на рыночную экономику и самоуправление республик. Большое внимание будет уделено перестройке исследований в области разработки перспективы территориального социально-экономического развития СССР в условиях новой федерации.

Сборники рассчитаны на работников экономических научно-исследовательских институтов, центральных и республиканских экономических ведомств, местных Советов народных депутатов, преподавателей, аспирантов и студентов экономических вузов, экономических и географических факультетов.

Сборники можно приобрести наложенным платежом по адресу:

117822, Москва, ул. Вавилова, 7. СОПС. Отдел научно-технической информации, тел. 135-15-45.

ВСЕСОЮЗНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ ИНФОРМАЦИИ И ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО МАШИНОСТРОЕНИЮ И РОБОТОТЕХНИКЕ (ВНИИТЭМР)

ВНИИТЭМР располагает многолетним опытом в исследовании комплексных проблем развития машиностроения и робототехники.

ВНИИТЭМР — это «Издания-91», проспект. Включает свыше 200 наименований сборников, брошюр, каталогов, обзоров, альбомов по отечественному и зарубежному машиностроению, гибким производствам, робототехнике, которые помогут вам решить актуальные проблемы производства — от идеи создания продукции до изделия.

Впервые включены издания по новым тематическим направлениям, и в частности, коммерческая информация сборника «ЧТО — КТО» содержит сведения о предприятиях — производителях технологического оборудования, комплектующих изделиях, устройствах для машиностроительного производства и научно-исследовательских организациях. Данное справочное издание позволяет увязать адресные сведения о предприятиях с характером выпускаемой продукции. СПРАВОЧНИК НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ И ВЫПУСКАЕТСЯ ВПЕРВЫЕ, содержит необходимую информацию для фирм, осуществляющих экспортно-импортные операции в СССР и являющихся производителями, поставщиками и инвесторами в машиностроении.

ВНИИТЭМР — это «Услуги-91», проспект-договор. Поможет найти то, что вам необходимо сегодня и завтра.

«Услуги-91» обеспечат ваших специалистов информацией на основе комплексного банка данных и фонда первоисточников по технологии машиностроительного производства и оборудования, коммерческим и экономическим вопросам, деловым и внешнеэкономическим связям.

ВНИИТЭМР — это «Информация-91», проспект-договор. Обеспечит информацией, выполняемой на основе индивидуального задания заказчика.

Ждем ваших заказов и желаем успеха!

За дополнительной информацией и по вопросам рассылки проспектов просьба обращаться:

«Издания-91» — тел. 465-46-54;

«Услуги-91» и «Информация-91» — тел. 463-97-72.

Наш адрес: 105203, Москва, 12-я Парковая ул., 5.

