



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНА 1991 г.



СЛОМ ИЛИ РЕФОРМА ПЛАНИРОВАНИЯ
(СОПОСТАВЛЕНИЕ ПРОГРАММ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ)



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ



ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА



ДИСЦИПЛИНА ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ

1

ЯНВАРЬ • 1991

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 одного номера — 1 руб. 20 коп.



ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

Я Н В А Р Ь

№ 1

Издается с марта 1924 года

«Таким образом, страна сейчас находится на распутье. Одна дорога ведет через свободный рынок к дальнейшей дестабилизации государственного, общественного строя, возрождению частного капитала и разгулу теневой экономики. Это путь к хаосу, развалу Союза и снижению уровня жизни примерно 100 млн. чел. Вторая дорога проходит через сочетание преимуществ народнохозяйственного планирования с рыночными отношениями. Она предполагает осуществление трудного разворота к стабилизации, обновлению и оздоровлению всей совокупности отношений между людьми. Эта дорога разума, труда и инициативы» (стр. 47).

«Эти же первородные «грехи», но многократно усиленные, присущи и современному, «цивилизованному» рынку. И они неустранимы посредством, например, демократизации политической жизни, повышения культурного уровня людей или воспитания в них высокоморальных духовных начал. Неустранимы по той причине, что свойственны самой базисной природе товарно-рыночных отношений, «усиленных» капитализмом. Если бы это было не так, то зачем, спрашивается, меры (и довольно сильные) социальной защищенности трудящихся, принимаемые государством под давлением профсоюзов, в условиях «социального рыночного хозяйства»? Что же это за хозяйственный строй, от которого надо защищаться трудящимся?

...Но плановая и командно-распорядительная система не одно и то же. Если кто-то плохо стреляет, это еще не значит, что у него плохое ружье. Плановая экономика может управляться и более демократически, научно, экономно и комплексно» (стр. 55, 57).

«Поэтому, сознавая всю неестественность нынешней системы цен и недостатки той системы, которая была за последние годы разработана Госкомцен СССР при подготовке к общему пересмотру цен, все же нельзя считать возможным отбросить все это разом и в один день перейти к свободно-рыночному ценообразованию. Реформирование ценообразования должно быть постепенным, синхронным становлению товарного и финансового рынков, а также формированию новых деловых кругов страны» (стр. 83—84).

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Е. Иванов — Особенности плана 1991 г. (интервью)	3
Д. Львов, С. Глазьев, В. Герасимович — Экономическая стратегия технического развития	12
Б. Плышевский — Территориальные проблемы формирования рынка . . .	24

ОБСУЖДАЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

Р. Белоусов — Слом или реформа планирования (сопоставление программ перехода к рынку)	35
В. Черковец — Политико-экономический анализ перехода к рыночной экономике	48

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

П. Игнатовский — Экономическая роль государства (Объективные предпосылки. Мировой опыт. Дезорганизованная экономика)	58
---	----

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

Л. Карташова, Я. Шагалов, Л. Дерина — Дисциплина труда на промышленных предприятиях	72
И. Липсиц — Контуры реформы ценообразования	80
Н. Нестерович — Материально-техническое обеспечение государственных заказов	88

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС СТРАНЫ

Г. Беспехотный — Перспективы развития села	93
---	----

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

А. Боков — Развитие системы платных услуг	98
Г. Орлов, И. Солошенко, Н. Попов, Б. Панченко — Ресурсное обеспечение здравоохранения	104
Об оплате труда колхозников и работников совхозов (по данным Госкомстата СССР)	110

АНАЛИЗИРУЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ ГОСПЛАНА СССР

В. Метнев, П. Котяев — Производственные мощности предприятий: проблемы использования	113
---	-----

ЧИТАТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ

С. Убайдуллаев — Аренда и технический прогресс	118
А. Лазарев — Рациональнее использовать лесные ресурсы	119

ИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

А. Милюков — Мировой опыт регулирования экономики	121
--	-----

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНА 1991 г.

В связи с обсуждением плана 1991 г. редакция обратилась к одному из его разработчиков зам. начальника сводного отдела народнохозяйственного планирования Е. А. ИВАНОВУ с просьбой рассказать о его структуре, задачах и особенностях.

— Евгений Александрович, план развития народного хозяйства на 1991 г. необычный в истории нашей экономики. Не могли бы Вы рассказать, чем обусловлена разработка именно такого плана и в чем его принципиальное отличие от предшествовавших.

— Вы правы, план действительно несколько необычен. Он состоит как бы из двух крупных блоков: прогноза функционирования экономики в 1991 г. и самого государственного плана по сферам ведения Союза ССР. Такая структура и характер данных документов определяются всей той новой средой, в которой будет функционировать наша экономика в текущем году. Во-первых, это законодательные меры, связанные с переходом страны на рыночные отношения. Во-вторых, принятие союзными республиками деклараций о своем государственном суверенитете.

Таким образом Центр уже не может напрямую вмешиваться во все процессы и сферы экономического развития народного хозяйства. Часть из них переходит в ведение союзных республик и местных Советов. К тому же появляются предприятия иной, не государственной формы собственности. В ведении Союза останется энергетическая система, связь, система информатики, железнодорожный, морской и воздушный транспорт, оборонная промышленность и некоторые другие сферы, управление которыми будет осуществляться централизованно. Что же касается макроэкономических показателей, таких, как объем производства, капитальные вложения и им подобные, которые ранее были директивными, то теперь они носят для различных уровней управления прогнозный, в основном информационный характер (о емкости внутреннего рынка, потребностях народного хозяйства и возможностях их удовлетворения за счет внутреннего рынка).

Оба названных блока плановых документов тесно взаимосвязаны между собой. При разработке прогноза были выявлены как положительные тенденции в развитии народного хозяйства, обусловленные переходом к рынку, так и негативные, т. е. те узкие места и болевые точки, с которыми экономика может столкнуться в текущем году. А план по сферам ведения Союза ССР в значительной мере как раз и направлен на ликвидацию последних.

Из сказанного видно, что Центр теперь не диктует прямо предприятиям, отраслям и республикам, а в основном информирует их. Это позволяет свести сферу директивного воздействия до минимума.

Конечно, прогноз и план разрабатывались исходя из текущей экономической ситуации, в них учитывались намерения объединений и предприятий, обобщенные республиками и министерствами, а также те

возможные новые моменты, с которыми нам придется столкнуться во внешнеэкономических связях и других областях.

— Как в этих плановых документах учитывался Указ Президента СССР о стабилизации хозяйственных связей в четвертом квартале 1990 г. и 1991 г.?

— Данный Указ выступает гарантом реализации плана по сферам ведения Союза ССР. Действительно, в плане в директивном порядке установлены поставки продукции для государства. Они охватывают тот круг продукции и в том объеме, которые необходимы для осуществления союзными органами своих функций и в значительной мере определяют хозяйственные связи между предприятиями. Вместе с тем небольшая часть продукции выходит за указанные рамки и должна реализовываться по прямым договорам между предприятиями. Но и по продукции, которая не вошла в номенклатуру и объем государственных поставок, также в течение года нельзя менять сложившиеся хозяйственные связи. Иначе это может привести к разрушению кооперации, и той тесной интеграции, которая установилась между предприятиями, отраслями и территориями нашей страны.

Конечно, рынок предполагает свободный поиск своего партнера. Но здесь должна соблюдаться определенная постепенность, чтобы не поломать кооперацию. Указ Президента гарантирует сохранность сложившихся связей и в то же время возможность постепенного поиска новых партнеров. Все это учтено и в прогнозе, и в плане. Нужно прямо сказать, что представленные прогнозные оценки могут быть достигнуты только при условии сохранения существовавших хозяйственных связей на уровне 1990 г. Вместе с тем Указ Президента в условиях перехода к рынку оставляет значительную свободу действий и для территорий и предприятий. Ведь вся продукция, изготовленная предприятием сверх уровня 1990 г., может свободно реализовываться им по собственному выбору. Аналогичен подход к предприятию как потребителю.

— План 1991 г. утверждается самостоятельно, отдельно от нового пятилетнего. Наложил ли это отпечаток на его разработку? Как мыслится дальнейшая судьба пятилетнего и перспективного планирования, сохранится ли планирование вообще, ведь уже и с трибуны Верховного Совета СССР можно было услышать слова о том, что план 1991 г. должен стать последним планом, который рассматривает наш парламент.

— Это очень сложный вопрос. Он касается сохранения плановых процедур и изменения системы разработки планов при переходе экономики на рыночные отношения. Несколько общих замечаний по этому поводу. Если взять такой очень важный документ, как утвержденные Верховным Советом СССР «Основные направления по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике», то там по всему тексту, пожалуй, ни разу не встречается термин с корнем «план». В какой-то мере это понятно, поскольку сейчас у многих централизованное планирование ассоциируется с бюрократическим режимом.

Действительно, централизованное планирование в нашей стране верой и правдой служило административно-командной системе управления. Однако я должен сказать, что централизованное планирование и бюрократическое управление не родственники, а случайные попутчики. В XX в. в целом ряде стран существовал весьма жесткий режим, но не было планирования. И одновременно можно назвать много демократических государств с рыночной экономикой, где имеется весьма развитое государственное планирование и высок удельный вес государственной собственности.

Конечно, наше планирование с переходом к рынку существенно изменится. Если очень сжато характеризовать суть намеченного, то оно состоит в переходе от планирования чьей-то деятельности, когда выше-

стоящий орган планирует деятельность нижестоящих, к планированию собственной деятельности. Экономические органы на каждом уровне управления (будь то республиканские или местные, ассоциации, концерны или предприятия) будут сами определять характер своего поведения на будущее. А это и есть планирование, но только своей деятельности. Именно оно, безусловно, останется, перейдет во времена, когда полноправно заработает общесоюзный рынок.

Теперь о связи годового плана с перспективой. План на 1991 г. составлен не в отрыве от перспективных проектировок. Я хотел бы напомнить, что на Втором съезде народных депутатов СССР обсуждался вопрос о разработке пятилетнего плана, причем депутатам была представлена достаточно разветвленная, детальная цифровая информация (документ, который был предметом обсуждения, содержал очень широкий круг показателей на тринадцатую пятилетку). Съезд дал поручение разработать перспективные проектировки в 1991 г. План текущего года основывался на тех принципиальных подходах и количественных параметрах, которые были приняты Вторым съездом народных депутатов СССР.

Что касается сроков разработки нового перспективного плана, то его формирование в 1991 г. весьма правомерно. Будут ли это планово-прогнозные проектировки на пять, четыре года или на более длительный период, — в значительной мере данный вопрос должен быть решен после изучения хотя бы полугодового опыта работы народного хозяйства в новых экономических условиях. Необходимо посмотреть, как поведет себя экономика в период перехода к рынку. Ведь экономическая среда в 1991 г. коренным образом отличается от той, в которой мы жили до этого. Я думаю, что мы пока не оценили изменений, произошедших в экономике в последнее время.

В этой связи хотелось бы обратить внимание, во-первых, на единую налоговую систему. Ее введение означает, что миллионы экономических нормативов, по которым до сих пор жили все предприятия и которые ставили жесткие перегородки при формировании различных фондов, заменяются единой налоговой системой. Тем самым предприятия получают полную свободу при использовании находящихся в их распоряжении средств. Во-вторых, начинают внедряться совершенно новые подходы к вопросам ценообразования. Укажем здесь прежде всего на очень высокий удельный вес, который будут иметь в 1991 г. свободные договорные цены.

Уже только два названных нововведения в значительной мере продвигают нашу экономику к рынку, смещают акцент в отношениях предприятия и государства с натурально-распределительного аспекта на финансовый (денежный). А ведь было еще изменение кредитной системы; повышение учетной ставки и процента за кредит, направленное на укрепление (повышение цены) денег. Кроме того, как я уже говорил, круг показателей, содержащихся в государственном плане Союза ССР, был резко сужен. Это означает, что создается рынок средств производства, т. е. материально-техническое обеспечение предприятий в значительной мере переходит от распределительного централизованного принципа на прямые связи, на рыночные отношения.

Из сказанного выше видно, что экономика в текущем году будет функционировать в совершенно новых условиях. Следовательно, для того, чтобы начать разработку каких-то перспективных проектировок, надо взвесить хотя бы по результатам первой половины 1991 г., как она отреагирует на эти условия, какие дополнительные коррективы потребуются.

— Евгений Александрович, многие экономисты считают, что какие бы мероприятия ни были запланированы, если не будет укреплен рубль,

то им грозит провал. В этой связи вопрос: предусматриваются ли в плане на 1991 г. какие-нибудь специальные меры по укреплению советской валюты?

Безусловно, такие меры предусматриваются и в плане и не только в нем. Практически все, что сейчас делается,— это касается и создания новой экономической среды и самого плана, как документа,— в значительной степени нацелено на то, чтобы укрепить рубль и финансовое положение страны. Одна из таких мер (в самом плане) — резкое абсолютное уменьшение производственных инвестиций. Оно должно способствовать созданию заслона против выброса денег в обращение (эта мера и в плане, и в бюджете). Названная мера предусматривает сокращение перечня строек, консервацию многих из них, приостановление начала нового строительства и т. д. Конечно, уменьшение инвестиций скажется на денежном обращении не в полной мере, не во всей сумме снижения. Тем не менее это позволит избежать выпуска в обращение достаточно большой суммы, ведь значительная доля инвестиций представляет собой заработную плату.

Хочется обратить внимание на то, что в наступившем году устанавливается жесткая связь между ростом фонда заработной платы и увеличением объема производства. В этом направлении в прошлом, как мне кажется, были допущены серьезные ошибки: союзные органы в 1988 г., когда вводилась зависимость между ростом фондов заработной платы и производительностью труда, не проявили должной твердости. Тогда общественное мнение выступило резко против указанной меры (этому способствовала прежде всего слабость разъяснительной работы и, наверное, то обстоятельство, что не предвидели сегодняшнюю пустоту магазинных полок), и правительство уступило натиску. В результате с 1988 г. начался колоссальный выброс денег в обращение через заработную плату, за которым, конечно, не могло бы поспеть никакое увеличение производства товаров народного потребления. Только за 1988—1989 гг. прирост денежных доходов населения превысил сумму предыдущих семи лет. При таком выбросе денег в обращение говорить о твердости и стабильности рубля нельзя. Именно поэтому сейчас принято решение о достаточно жестком контроле за фондом заработной платы, что, на мой взгляд, должно повлиять на укрепление рубля.

Но здесь есть и другая сторона — увеличение выпуска товаров народного потребления и насыщение ими рынка. Правительство и Госплан СССР не прогнозируют в 1991 г. роста общественного производства. Более того, предполагается даже некоторое уменьшение валового национального продукта, национального дохода и промышленного производства (небольшое, но тем не менее). В то же время все производственные показатели, касающиеся товаров народного потребления, растут, и достаточно высокими для нынешней ситуации темпами. Так, если взять промышленное производство в целом, мы прогнозируем, что оно будет снижаться на 1,5%. Однако все снижение идет за счет группы «А», которая уменьшится на 4%. Группа же «Б», по прикидкам, будет расти в 1991 г. примерно на 4—4,5%. В результате резко увеличивается доля фонда потребления и непроизводственного строительства в национальном доходе, ведь фонд производственного накопления сведен почти до 13%. А когда-то было 20—25% и более. На 10% расширяется сфера услуг. Колоссальный рост для этой сферы, у нас такого не бывало.

Важную роль в укреплении рубля должны сыграть меры по связыванию сбережений населения. Недавно был принят указ о повышении процента по вкладам в сбербанки. И хотя прошло еще совсем мало времени, но тем не менее мы видим, что население достаточно активно переводит свои сбережения на срочные вклады. А это значит, что часть тех денег, с которыми люди искали товары на внутреннем рынке, на опреде-

ленный срок достаточно устойчиво переходит на банковские счета. Они изымаются из оборота, т. е. не будут давить на товарный рынок. Это тоже укрепление рубля.

Еще более сильная мера в данном направлении, на которую можно рассчитывать в ближайшее время,— приватизация нашего хозяйства, включая мелкие производственные объекты, землю, жилье. Тем самым ряд вещей, которые до настоящего времени у нас в стране не были товаром, становятся им. Они могут отвлечь на себя немалую часть тех сбережений населения, которые сейчас давят на потребительский рынок. В таком же направлении будут действовать аренда и акционирование предприятий.

Из перечисленного видно, что намечена широкая гамма мер, призванных укрепить рубль. А ведь я не упомянул решения по валютным вопросам, да и многих других. Все эти меры заложены в плановые документы: они учтены в прогнозах и нашли свое отражение в плановых показателях о поставках продукции для государства. Кстати говоря, как раз по непродовольственным товарам народного потребления поставки для государства охватывают наибольшую часть продукции. По ряду видов изделий такие поставки, учитывая ситуацию на внутреннем рынке, составляют 100% к их производству. И здесь в плане проявлена наибольшая жесткость. Что касается поставок продовольствия и сельскохозяйственного сырья, то в плане текущего года мы ограничились общесоюзным фондом, т. е. тем фондом, который обеспечивает продовольствием армию, специальных потребителей, крупные города (такие, как Москва, Ленинград), государственные резервы, международные государственные обязательства. Правда, в плане зафиксированы и межреспубликанские поставки продовольствия и сельскохозяйственного сырья, хотя сейчас они должны переходить на межреспубликанские экономические соглашения. Однако многие республики сами просили как-то их зафиксировать в плане, чтобы межреспубликанские поставки имели определенную гарантию.

— В последнее время все сильнее проявляется тенденция обособления республик и даже отдельных регионов. Не помешает ли стремление к автаркии реализации государственного плана, ведь мы все время ведем речь о едином народном хозяйстве Союза. Как вообще согласовываются республиканские планы? Какие предпринимаются меры, чтобы хозяйство страны не распалось на «удельные княжества», отдельные рынки?

— План исходит из экономического суверенитета республик. Поставки для государства, как я уже отмечал, охватывают очень ограниченный круг и объем продукции. Но это позволяет сохранить народное хозяйство как единый комплекс. Именно план должен уберечь основные кооперативные связи и оградить экономику от распада на отдельные княжества. А опасность такого распада безусловно есть. Особенно в том случае, если союзные республики будут игнорировать поставки для государства, определенные планом. Ну а то, что выходит за рамки государственных поставок, должно полностью определяться межреспубликанскими соглашениями. Хотя при этом, конечно, надо помнить и об Указе Президента о сохранении хозяйственных связей.

Таким образом, сейчас имеет место ряд моментов (положений, нашедших отражение в принятых документах), которые в той мере, в какой республики делегировали определенные функции Союзу, ограничивают их самостоятельность в межреспубликанских экономических отношениях (это прежде всего Указ Президента и поставки для государства). Но и для совершенно самостоятельных экономических взаимоотношений между республиками осталась огромная сфера. В этом одна из особенностей переходного периода. Хочется напомнить, что Указ Прези-

дента касается только 1991 г., а далее полностью в права вступают экономический суверенитет республик, межреспубликанские экономические отношения. Когда установятся рыночные отношения, а связи между республиками, предприятиями будут регулироваться рынком, тогда проблема Центр — республики в основном отпадет. Рынок установит связи между фирмами, предприятиями.

Регулирование рынка — вот что должно стать прерогативой государственных органов (союзных, республиканских). Но это должно быть минимальным, косвенным вмешательством (через налоговую и лицензионную системы и т. д.). И когда рынок зарабатывает, то обостренная сейчас проблема — кто же хозяин, кто же руководит, чье все это — по большей части отпадет. Хозяином будет предприятие, фирма. Но нам надо пережить переходный период, данную обостренность, а она снимется с принятием Союзного договора.

Сейчас, правда, есть опасность, что под флагом экономического суверенитета республики в 1991 г. станут отказываться от поставок продукции в государственный фонд, определенных планом, нарушать сложившиеся между предприятиями хозяйственные связи. Должен сказать, что выигравших при таком положении не будет. Уже имеются примеры, когда введение каких-то ограничений на межреспубликанские потоки товаров одной республикой (областью, городом) тут же вызывает ответную меру. Причем временный выигрыш оборачивается потом для инициатора, как правило, более значительной потерей. Кроме того, через нарушение связей это негативно сказывается на всем народном хозяйстве. Такие сепаратистские действия являются одной из причин ускоренной эскалации переживаемых нами трудностей.

— Евгений Александрович, Вы говорили, что в 1991 г. резко сокращается фонд накопления. Не явится ли это причиной технического застоя в будущем, ведь доля накопления — 13% — очень мала. Она недостаточна для обновления производства. Большинство ученых считает, что фонд накопления не должен снижаться ниже 22—23%.

— Вы поставили очень серьезный вопрос. Конечно, к этому процессу нужно отнестись осторожно. Давайте сначала рассмотрим, что позволяет резко снизить долю производственного накопления. Фонд производственного накопления включает затраты на строительство, в том числе реконструкцию, и на обновление машинного парка. В последнее время незавершенное строительство в силу ряда причин (прежде всего распыление средств, а отсюда затягивание сроков) достигло огромных размеров. А это — омертвление ресурсов. Сокращение объемов незавершенного строительства улучшит экономическую ситуацию в целом, кроме того, оно позволит значительно снизить долю производственного накопления. Конечно, данная мера затронет и новое строительство, и крупную реконструкцию — это ясно, этого неизбежно требует нынешняя ситуация, о чем говорят и опыт развитых капиталистических стран. Там, как известно, в период кризиса инвестиции резко снижаются. Мы переживаем аналогичную ситуацию и для выхода из того тупика, в котором сейчас находится наша экономика, должны использовать все конструктивные средства, выработанные мировой практикой. Другое дело, что за процессом сокращения инвестиций надо четко следить и не допустить того, чтобы в последующем (в 1992—1993 гг.) он набирал силу. Эту тенденцию надо преодолеть. Убежден, что уже в 1992 г. названный процесс должен быть приостановлен. И если в следующем году народное хозяйство не сможет выйти на резкое увеличение доли фонда накопления, то, во всяком случае, надо добиться ее стабилизации с какой-то тенденцией увеличения.

В текущем году в инвестиционной сфере появилась еще одна особенность, которая также повлияла на долю фонда накопления в сторону

снижения. Год назад Верховный Совет СССР, если помните, при утверждении плана на 1990 г. рассматривал всю сумму инвестиций (она перевалила за 200 млрд. руб.). Тогда вносились предложения: прибавить капитальные вложения в такую-то отрасль, уменьшить в такую-то отрасль. Сейчас ситуация совсем иная. Мы провели прогнозные расчеты тех источников финансирования, которые могут быть направлены в 1991 г. на капитальное строительство. При этом учитывалось, что подавляющая часть ресурсов (более 70%) будет находиться у предприятий, которые вправе использовать их ни у кого не спрашиваясь. Безусловно, какая-то часть инвестиций будет финансироваться из союзного бюджета, а какая-то — из республиканских и местных.

Сумма финансовых средств, которые предприятия, республики и Союз, по нашим расчетам, будут стараться превратить в капитальные вложения, превысит 350 млрд. руб. Центр в принципе не может никому запретить тратить эти средства на капитальное строительство. Однако в нашем прогнозе общий объем инвестиций зафиксирован на уровне 260 млрд. руб. Почему мы прогнозируем такой объем? Да потому, что изучили внутренний рынок строительных материалов, оборудования, мощностей строительных подрядных организаций. Ведь какой бы большой объем источников финансирования предприятия ни имели, превратить их в капитальные вложения они не смогут, если не найдут соответствующего материального подкрепления. Тем самым их возможности будут ограничены, хотя никто им не может и не будет запрещать тратить свои деньги.

Если вернуться к обсуждению вопроса о капитальных вложениях на Верховном Совете СССР, то в этот раз он мог вынести свое суждение лишь о перераспределении 52 млрд. руб. капитальных вложений, только в рамках этой суммы капитальное строительство будет финансироваться из союзного бюджета. Остальные ресурсы будут направляться из республиканских бюджетов и, прежде всего, средств предприятий. В этой связи я хотел бы сказать, что внедрение и развитие рыночных отношений в нынешнем году сильно повлияет на долю накоплений. Мы исходя из первоначальных намерений предприятий спрогнозировали производственные накопления в 13%, но рынок может поправить эту цифру, так как львиная часть капитальных вложений — это средства, которые будут тратить предприятия. И куда их направлять — на производственное или непроизводственное строительство, или вообще пустить в потребление — они решат сами.

— **Как в нынешнем году будет обеспечиваться жизненный уровень населения? Не грозит ли нам весьма существенное снижение его? Эти вопросы особенно важны в связи с переходом к рынку.**

— Надо сказать, что, несмотря на крайне трудное финансовое положение и на то, что намечено решать задачи по укреплению рубля, на 1991 г. Верховным Советом СССР принят ряд решений по централизованным мероприятиям, направленным на повышение уровня жизни народа. Собственно, такие решения были приняты и на 1990 г., и на 1991 г. Сумма средств, необходимых для их проведения, крайне велика. Вот несколько цифр. До недавнего времени сумма средств, которые тратились на централизованные мероприятия подобного рода, составляла 3—4 млрд. руб. в год. Уже в 1990 г. она подскочила до 19 млрд. руб. На 1991 г. запланировано 47,2 млрд. руб. (хочу напомнить, что на всю тринадцатую пятилетку Вторым съездом народных депутатов СССР была принята цифра 57 млрд. руб.). В текущем году из 47,2 млрд. руб. около 23 млрд. переходит с 1990 г., а больше 24 млрд. — новые мероприятия. Из этих 24 млрд. руб. значительная часть связана с введением в действие закона о пенсиях. Кроме того, из них должно финансироваться улучшение материального положения студентов, молодежи, многодетных семей, матери и ребенка и т. д.

Как видите, при всех финансовых трудностях все же в плане предусмотрено в полной мере проведение этих мероприятий. В некоторой степени они являются защитой от негативных явлений, обусловленных переходом на рыночные отношения. Так, уже в 1990 г. повышены минимальные пенсии, что в определенной мере ограждает наиболее уязвимые слои населения от рыночной стихии. Однако среди них нет мероприятий, прямо направленных на защиту от рынка. Речь идет прежде всего о компенсации прямого государственного повышения цен. Правительством совершенно четко заявлено, что повышение цен на товары, не являющиеся предметами роскоши, будет полностью компенсировано с момента проведения. Пока подобного решения нет, поэтому суммы компенсации не вошли в объемы финансирования указанных мероприятий.

Вообще намечается следующий порядок: принимается указ о повышении цен на товары, не входящие в разряд предметов роскоши, и одновременно с ним решение о компенсации. Она будет устанавливаться прежде всего пенсионерам, учащимся и тем, кто работает на твердом окладе (врачи, учителя, служащие и т. д.). Что касается подобной компенсации работникам хозрасчетных предприятий, то в государственном секторе она тоже будет выплачиваться.

Другой порядок предусматривается, когда розничные цены будут складываться на рынке исходя из спроса и предложения, т. е. они будут свободные. В этом случае также будет применена индексация доходов, но только по отношению к тем работникам и слоям населения, которые получают твердый денежный доход (пенсии, пособия и твердые оклады). Для работников многих производственных предприятий бюджетная индексация доходов производиться не будет, так как они смогут поддерживать уровень жизни через повышение цен на свою продукцию. Вообще следует учитывать, что при свободных ценах, если мы хотим всерьез бороться с инфляционными явлениями, невозможно, да и не нужно, просто нецелесообразно проводить полную индексацию всех доходов. Для того, чтобы инфляция затухала, индексация должна в какой-то мере отставать от роста цен, но определенные слои населения должны быть, конечно, защищены.

Есть еще один аспект защиты населения от негативных последствий рынка. Речь идет о безработице. Я должен сказать, что тот документ, который рассматривался на сессии Верховного Совета, исходил из достаточно благоприятной ситуации в этом вопросе. Там прогнозируются незначительный спад производства, некоторое снижение производительности труда. В целом предполагается, что в 1991 г. можно избежать значительной безработицы, число работников, требующих устройства, приблизится к 2 млн. чел.

И хотя прогноз относительно безработицы достаточно оптимистичен, мы понимаем, что рынок может подействовать несколько иначе и необходимо быть готовыми к иной ситуации в этой области. Поэтому сейчас, как известно, готовится закон о занятости. Он предусматривает пособие по безработице, очень широкое развитие сети переподготовки (переквалификации) кадров, создание органов трудоустройства по всем территориям. Таким образом идет определенная подготовка к тому процессу, который может возникнуть.

Следовательно, если исходить из всего сказанного выше, значительного понижения уровня жизни быть не должно. Однако в настоящее время мы не склонны оперировать тем старым усредненным показателем реальных доходов, который был бы подобен средней температуре по больнице и был хорош, когда не было большой дифференциации в доходах и по всем слоям населения их рост шел примерно одинаковыми темпами. Рынок создаст иную ситуацию: дифференциация доходов уве-

личится, причем этот процесс пойдет очень быстро. Появятся группы населения, у которых в 1991 г. доходы резко повысятся и существенно оторвутся от каких-то средних показателей по стране, одновременно у каких-то других слоев они понизятся (закон сообщающихся сосудов).

— Как мероприятия по повышению уровня жизни населения подкрепляются материальными ресурсами? Ведь 47 млрд. руб.— это огромная сумма.

— Наш прогноз показывает возможность товарного сбалансирования. Действительно, при общем некотором спаде производства выпуск товаров народного потребления растет, расширяются объемы оказанных услуг. Кроме того, названные меры по укреплению рубля и связыванию денежных доходов населения призваны балансировать их с товарным покрытием. Здесь надо также упомянуть важную меру, о которой еще не говорилось,— использование иностранных кредитов. Если раньше объем импорта закладывали в план только исходя из соглашений, подписанных до начала планового периода, то сейчас данная работа идет непрерывно. Мы надеемся на поступление значительных зарубежных кредитов. Они будут использованы и для закупки товаров народного потребления, для насыщения рынка.

Конечно, к использованию кредитов следует отнестись весьма осторожно. Кредиты предстоит отдавать, и необходимо подумать об источниках их погашения, особенно имея в виду свое производство, его рост. Поэтому одна часть кредитов должна будет использоваться для насыщения рынка в 1991 г., а другая — для развития отечественного производства товаров народного потребления.

Еще одна проблема. В целом по стране денежные доходы прогнозируется сбалансировать, но очень трудно будет обеспечить сбалансированность в каждом регионе (республике, области, городе), а человек ощущает эту сбалансированность (или несбалансированность) там, где живет. Главное в этом деле — преодоление автаркии, которая сейчас, к сожалению, усиливается и в областях, и в республиках, отражаясь на движении товарных потоков по стране.

Необходимо подчеркнуть: всякие таможенные барьеры никому еще не принесли выгоды. И надежды отдельных областей, выраженные в том, что если б они полностью распоряжались тем, что у них есть, то сумели бы удовлетворить потребности проживающего там населения, не оправдались. Лучше от обособленности никому не стало, а потеряли все.

Беседу вел В. Козлов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Д. Львов,
чл.-корр. АН СССР

С. Глазьев,

В. Герасимович,
кандидаты экон. наук

Главное условие перехода к рынку

Научно-технический прогресс и состояние экономики взаимосвязаны. Но сейчас в ходе экономических преобразований мы все меньше говорим об НТП. И это не случайно. Реформа пробуксовывает, а поправить дело за счет специальных мер и стимулов, направленных на ускорение технического развития, не удастся. Следовательно, нужны такие условия хозяйствования, которые пробуждали бы инициативу и творческую энергию для поиска новых и эффективных решений.

Мировой опыт свидетельствует, что ускорение НТП возможно на основе рыночной экономики. Но для этого недостаточно обеспечить хозяйственную самостоятельность предприятий, передать им бесплатно или продать государственную собственность, отпустить цены на выпускаемую продукцию, отделить банковскую систему от исполнительной власти, ужесточить эмиссию денег. Необходима организационно-экономическая среда, которая ограждала бы предприятия от негативного влияния централизованных планов, директивно устанавливаемых государственных заказов, несовершенных систем фондирования, прикрепления, лимитирования и от произвола в распределении получаемых ими доходов. Нужно, чтобы они работали по правилам конкуренции, а также при непосредственном и эквивалентном обмене заработной платы, премии, хозрасчетных фондов на любые необходимые товары.

В высокоразвитых странах действуют хорошо отлаженные механизмы рыночного регулирования. К ним относятся избирательное налогообложение, гибкая амортизационная политика, методы борьбы со сверхконцентрацией производства и монопольным владением сбыта, режим стимулирования развития мелких предприятий для быстрого реагирования на НТП и нужды рынка и т. д.

У нас же создание рынка не сопровождается формированием таких механизмов. В то же время структурная перестройка народного хозяйства осуществляется без учета складывающихся рыночных отношений. В этом основной узел противоречий экономической реформы. До последнего времени не уделялось должного внимания созданию условий для состязательности, альтернативности. Наоборот, усиливаются процессы, активно противодействующие экономическим преобразованиям. Как показывают исследования, за ними стоят мощные социально-политические факторы, определяющие место и роль человека в обществе, т. е. его общественный статус. В рамках властно-хозяйственных структур он зависит не от творческих и деловых качеств человека, а от отношений «товарищества» в определенном кругу руководящей элиты. Рынку такие отношения чужды. Более того, их сохранение неизбежно приведет к его быстрому распаду.

Думается, что это один из коренных вопросов перестройки. За долгие годы сформировался своеобразный генотип управленца. Еще вчера он выступал за усиление директивности и плановости, ужесточение хозяйственной регламентации, а сегодня активно ратует за рынок.

Вместо старых ведомств появляются ассоциации, контролирующие отрасли и целые народнохозяйственные комплексы. Вроде бы делается все, как требует рынок. Но это лишь фасад. А внутри — все по-старому: союзное или союзно-республиканское министерство — концерн, главные управления министерств или всесоюзно-республиканские объединения — отраслевые концерны, финансовые службы — банк и т. д. Министр стал президентом, коллегия — правлением... И это не просто новая вывеска. Формально происходит смена собственника: вместо государства им становится концерн. Но власть остается в руках той же хозяйственной структуры с той лишь разницей, что она перемещается на ступеньку ниже. В результате аппарат министерства сохраняет прежний статус. В поле его интересов — приумножение масштабов производства подведомственных предприятий, наращивание стоимостных объемов выпуска продукции вне зависимости от реальных нужд и запросов потребителя. Налицо прежний супермонополизм.

Нечто подобное происходит и в науке. Здесь также вовсю идет процесс разгосударствления. Академия наук СССР превращена в собственника средств производства всех входящих в нее институтов и организаций. Властные же отношения в рамках Академии, по существу, остались без изменения. Ученый, творческий научный коллектив как был, так и остался третьестепенным звеном в системе управления. Аналогичные «преобразования» проводятся в процессе реорганизации высшей школы, банковской системы и т. д. Практически без изменений осталась сфера обращения. Она по-прежнему монополизирована государственными торгово-снабженческими и другими структурами, а следовательно, будет сдерживать конкуренцию и в сфере производства.

Ясно, что все это ничего общего не имеет с переходом к рынку. Тем самым перечеркиваются усилия высшей законодательной власти по социально-экономическому преобразованию общества, дискредитируется идея перестройки. В результате рыночные отношения будут сопровождаться высокой инфляцией, коррупцией и преступностью, низкой эффективностью производства, резкой дифференциацией населения по уровню жизни, высокой социальной напряженностью и политической нестабильностью.

Вот почему **вопрос об освобождении от монопольных властно-хозяйственных структур, передаче экономической власти непосредственным творцам и производителям является сегодня центральным вопросом перестройки.** В связи с этим центр тяжести экономической реформы должен быть смещен с расширения хозяйственной самостоятельности предприятий на проведение антимонопольных мер и создание институтов, поддерживающих и обеспечивающих развертывание конкуренции как в сфере производства и обращения, так и научно-технической деятельности и образования. Методы такой работы прямо противоположны привычной методологии ведомственного управления. Она едва ли может быть завершена быстро — в 2—3 года. На это потребуется гораздо больше времени. Но без нее движение к прогрессу невозможно.

К новой модели управления

Раньше считалось, что основное наше преимущество — централизованно разрабатываемый план, который, будучи взаимосвязанным по сотням и тысячам позиций, способен обеспечить сбалансированность в экономике, устранить дефицит и диспропорции. Но при централизованном управлении народное хозяйство развивалось, по существу, стихийно. Главная функция централизованного регулирования экономики — перераспределение ресурсов в целях поиска наиболее эффективных путей их вложения — практически была парализована. Механизм распределения ресурсного потенциала страны базировался в основном на ведомст-

венных интересах. В результате не было возможности сколько-нибудь значимого его перераспределения для прогрессивных технологических преобразований в экономике.

Инвестиционная политика ограничивалась главным образом имитацией технологических сдвигов, происходивших в развитых капиталистических странах, которые быстро затухали из-за неблагоприятного экономико-технологического окружения. Узким местом для НТП была и остается ресурсная база народного хозяйства. Большая доля ресурсов используется для поддержания и наращивания мощностей в традиционных производствах. В этих условиях все новое и передовое оказывается на голодном пайке. Недостающие компоненты новых технологий, связанные с ограничениями на ресурсы, приходится компенсировать за счет внешней торговли. Из-за дефицита качественных ресурсов часто на международный рынок поставляются массовые ресурсы, что приводит к неэквивалентному обмену — через недостающие звенья нового воспроизводственного контура происходит вымывание национального богатства. Еще одним негативным следствием технологической многоукладности является расслоение системы экономических ценностей, отражающих воспроизводственную структуру народного хозяйства. В результате экономические оценки перестают служить надежным ориентиром при принятии хозяйственных решений. Развитие новых технологий в системах, отражающих условия воспроизводства старого технологического уклада, почти всегда неэффективно, вследствие чего предприятия заинтересованы в сохранении устаревшей технологической структуры.

Однако это не означает, что для ускорения НТП надо отказаться от централизованного управления процессами создания новой техники и технологий. Это лишь свидетельствует о несовершенстве ранее принятой концепции, методологии и практики централизованного управления. И не случайно, что уровень централизации управления данными процессами в СССР оказался существенно ниже, чем в развитых капиталистических странах. Там важное место в управлении занимает система выбора, оценки и реализации приоритетных направлений научно-технического развития. Она обеспечивает отслеживание мировых тенденций в науке и технике и материально-финансовую поддержку новых перспективных проектов. В рамках системы сформирована разветвленная сеть институтов долгосрочного научно-технического прогнозирования, экспертизы, финансовых фондов и т. д. Вообще планирование в капиталистических странах используется достаточно широко. Но в нем отсутствует главный недостаток нашей плановой системы — стремление к ограничению разнообразия развития объектов управления.

Таким образом, **при переходе к рынку нужно отказываться не от централизованного планирования, а лишь от традиционной технологии плановой работы.** Необходима новая концепция плана. В чем ее суть?

Во-первых, планом предопределяются только наиболее перспективные направления развития народного хозяйства. Государство объявляет свои приоритеты. Они могут оформляться в виде специального доклада Президента Верховному Совету СССР о приоритетах в НТП с перечнем важнейших проблем, направленных на решение крупномасштабных социальных, экологических, экономических и научно-технических задач долгосрочного развития страны:

Здесь же определяются возможные объемы финансирования, выделяемые для реализации той или иной проблемы, а также устанавливается система государственных льгот. Исходным разделом плана становится перечень важнейших проблем, поддерживаемый специальной системой прямого и косвенного стимулирования НТП. Отличительная особенность такого плана — его рекомендательный, а не директивный характер. Он предоставляет право каждому субъекту самостоятельно определять свою стратегию развития, в том числе не обязательно совпадающую с государственной системой предпочтений. Но в этом случае он не может рассчитывать и на экономическую поддержку со стороны государства.

Во-вторых, включение в план того или иного хозяйствующего субъекта предполагает его прохождение через систему конкурсного отбора.

Основной формой реализации плановых заданий является программа, разрабатывает которую тот, кто выиграл конкурс. Поэтому вертикальные связи по линии ведомственной интеграции сводятся к минимуму и заменяются системой горизонтальных взаимодействий между хозяйствующими субъектами.

В-третьих, разработка и реализация плана объединяются в один неразрывный процесс, основу которого составляет система независимой общественной экспертизы.

Она выдает заключения по каждой проблеме, по обоснованности выбранного стратегического направления, оценивает альтернативные варианты проработки проблемы с учетом возможных социально-экономических последствий ее реализации, определяет победителя конкурсного отбора и т. д.

В-четвертых, в систему плана включается функция постоянного отслеживания и корректировки плановых заданий в соответствии с реально складывающейся экономической ситуацией.

Для этого вводится механизм снятия неопределенности. Его составными элементами являются: вариантная проработка проблемы, параллельное финансирование работ, выполняемых в порядке конкурсного отбора различными организациями или исполнителями, страхование рисков разработок, льготное кредитование пионерных исследований, создание сети целевых фондов и т. д. При этом чем больше неопределенность, чем на более ранних стадиях принимается решение, тем шире круг вариантных проработок и объем ресурсов, выделяемых на данные цели. По мере продвижения от начальных стадий к завершающим, с помощью экспертного отбора представляется возможным существенно снизить неопределенность разработки и сконцентрировать ресурсы на реализации той части программы, которая непосредственно связана с освоением производства и переходом на массовый выпуск новой продукции.

В-пятых, взаимодействие между плановым аппаратом, экспертами, головной организацией и исполнителями программ и заданий строится на контрактной основе. Аппарат централизованного управления выполняет в основном «дирижерские» функции, связанные с привлечением и организацией работы экспертов и сведением их оценок, с заключением генерального договора — контракта.

План как таковой ограничивается в этом случае установлением желательных перспектив развития народного хозяйства и служит индикативной информацией для принятия решений на всех уровнях управления общественным производством. Централизованно распределяемые ресурсы должны концентрироваться исключительно на приоритетных направлениях изменения воспроизводственной структуры народного хозяйства.

Новая концепция управления НТП опирается на методологию и методику программно-целевого планирования. Она коренным образом отличается от планирования на базе балансов и стабильных экономических нормативов. Как показывает мировая практика, только программная технология плана соответствует рыночной организации общественного производства. Поэтому любой компромисс и непоследовательность в реализации курса на преобразование экономических отношений, камуфлирование административной системы под рыночные одежды вернет реформу в ее исходное состояние.

Для выполнения новых функций плана достаточно относительно небольшого центрального аппарата управления народным хозяйством. По-видимому, он может быть ограничен несколькими новыми хозяйственными министерствами (промышленности и внешней торговли, сельского хозяйства, транспорта и связи, энергетики, аэрокосмической промышленности) и комитетами (долгосрочного социально-экономического развития народного хозяйства, науки, техники, подготовки и переподготовки кадров высшей квалификации, финансовой политики, охраны окружающей среды, по социальным вопросам). При этом комитет долгосрочного развития должен сконцентрировать свою деятельность на прогнозно-аналитических расчетах, а не на балансировании формальных показателей и распределения дефицитных ресурсов. А министерство финансов существует для перераспределения финансовых ресурсов госбюджета по направлениям, определяемым Верховным Советом СССР.

В новой организационной структуре существенно повышается роль банков, которые постепенно могут стать важнейшими центрами народнохозяйственного управления и перераспределения ресурсов. Одновременно должны получить развитие товарная и фондовая биржи и другие институты, регулирующие рынок средств производства. Существенное значение приобретают вопросы экономического взаимодействия централизованных и региональных фондов научно-технического развития и др.

Разгосударствление

Централизованное управление наименее эффективно в сфере исследований и разработок. Один из путей ускорения НТП — переход к системе рыночного регулирования. Для этого нужно изменить отношения собственности, т. е. передать государственные предприятия в собственность непосредственных производителей, реорганизовать НИИ и КБ на принципах автономного и целеориентированного самоуправления, осуществить разгосударствление сферы новаторской и изобретательской деятельности на основе создания институтов новаторской защиты монополии автора на применение созданного им новшества, а также института акционерной собственности, защищающего права вкладчиков средств в рискованные нововведения и т. д.

Сейчас процесс разгосударствления наиболее интенсивен в верхних эшелонах управления и не затрагивает, по существу, действующие производственные структуры. В результате, как уже отмечалось, идет передача власти из «одной руки в другую». Такая приватизация характерна для преобразований на уровне среднего (министерского) звена управления. Она не устраняет сверхконцентрации и монополизма производства, а потому работает против рынка.

Другая ошибка проистекает из непонимания сути хозяйственной самостоятельности предприятий. Из очевиднейшей посылки, что им нужна независимость от ведомственного произвола, нередко делается неверный вывод о создании условий для свободы рук вообще.

Проанализируем вероятные последствия расширения самостоятельности государственных предприятий на основе предоставления ряда правомочий собственника их трудовым коллективам. Прежде всего оно влечет за собой формирование на предприятии нового центра власти в лице совета трудового коллектива (СТК) или, согласно последним нововведениям, коллектива арендаторов — более авторитетного, но обычно менее компетентного, чем администрация. Будучи подотчетным общему собранию трудового коллектива и СТК, администрация в своих решениях вынуждена действовать в границах, удовлетворяющих интересы большинства занятых на предприятии людей. Надо иметь в виду, что структура мотивов личности не может измениться в результате формальных преобразований условий производственной деятельности. В данном случае предоставление трудовому коллективу прав собственника само по себе не изменяет реальных условий деятельности большинства его членов, которые, работая в прежних структурах управления, получают лишь возможности дополнительного давления на администрацию. Эти возможности, как подтверждает практика, используются главным образом в интересах увеличения оплаты труда и потребления. Опережение темпа прироста фонда оплаты труда по отношению к его производительности в 3,4 раза только за год — одно из проявлений данной тенденции.

Предоставление права принятия стратегических решений трудовому коллективу принуждает администрацию к перераспределению дохода в пользу потребления в ущерб интересам долгосрочного развития предприятия. Последнее обстоятельство осложняет экономические противоречия в обществе, приводит к техническому застою.

Противоречие между администрацией предприятия, отвечающей за его эффективное функционирование, и трудовым коллективом, заинтересованным в максимизации фонда оплаты труда,— объективно для производственных отношений. Оно существует независимо от того, перед каким субъектом ответственна администрация — акционерами, банком, органом государственного управления или частным собственником. Администрация стремится к повышению эффективности производства обычно вопреки сопротивлению персонала. В условиях хозяйствования, очерченных Законом о предприятии и Основами законодательства об аренде, ответственность администрации замыкается на трудовом коллективе. Опыт Югославии, так же как современные научные знания о закономерностях социального поведения, свидетельствует о нерациональности такого механизма контроля.

Во-первых, в мотивации членов трудового коллектива стремление к максимизации оплаты труда и снижению его напряженности, как правило, преобладает над стремлением к содействию развития производства. Во-вторых, сосредоточение контроля за эффективностью производства внутри предприятия объективно укрепляет его властно-хозяйственное положение. Его интересы, слитые с интересами трудового коллектива, приобретают политическую окраску и находят выражение в давлении трудящихся на органы местной и центральной государственной власти за предоставление предприятию особых преимуществ и привилегий. В-третьих, делегирование права принятия стратегических решений трудовым коллективам ухудшает условия внедрения нововведений. Они, как известно, сопровождаются более или менее значительными изменениями характера и интенсивности труда, полномочий части персонала, вызывая его сопротивление. Внедрение новшеств предполагает преодоление этого сопротивления, обуславливающего немало противоречий между администрацией и трудовым коллективом предприятия. Укрепление властно-хозяйственного положения последнего едва ли будет способствовать повышению инновационного потенциала государственных предприятий и ускорению технического развития народного хозяйства.

На основе коллективных форм собственности не может быть создана высокоэффективная рыночная экономика. Уровень последней определяется свободой перераспределения ресурсов в более эффективные сферы хозяйствования под давлением конкуренции на рынках товаров, труда и капитала. Именно эту важную функцию рынка блокируют коллективные предприятия. Они, как правило, вяло реагируют на изменения конъюнктуры и потому нередко вытесняются из динамичных секторов рыночной экономики более мобильным и менее подверженным давлению персонала корпоративным и частным капиталом.

Для коллективных предприятий характерна и меньшая мобильность трудовых ресурсов. Их перераспределение внутри отраслей затруднено из-за связанности людей собственностью производства, на котором они работают, а также ограниченности возможностей администрации в высвобождении избыточной рабочей силы.

То же самое относится и к рынку капитала. Его перераспределение между предприятиями, отраслями и сферами хозяйства предполагает свободу изъятий и вложений денежных средств, наличие институтов, обслуживающих их обращение. В условиях коллективной собственности обращение капитала затруднено его низкой концентрацией, распыленностью между множеством собственников, их слабой заинтересованностью в увеличении прибыли. Перераспределение средств в более перспективные производства сдерживается стремлением трудовых коллективов к продолжению воспроизводственного процесса независимо от его эффективности. Наконец, коллективная собственность исключает возможность формирования таких важных институтов рыночной экономики, как фондовая биржа. Ее отсутствие делает нереальным и развитие эффективной системы кредита, так как лишает ее достоверных индикаторов ценности различных производств и сужает обслуживающий ее рынок ценных бумаг.

Процесс приватизации идет в отрыве от формирования новых структур организации промышленного производства. Главной задачей становится ликвидация ведомств и создание концернов, ассоциаций и т. д. Ключевую роль среди них играют ведомства военно-промышленного комплекса (ВПК), в которых концентрируется большая часть научно-промышленного потенциала страны. В настоящее время ВПК практиче-

ски не затронут экономической реформой, следствием чего стала массовая «утечка мозгов» из предприятий и исследовательских институтов оборонных отраслей и спонтанное разрушение сосредоточенного в них научно-технического потенциала. Продолжение экономически неэффективной «административной» конверсии чревато усугублением структурного кризиса. Отраслям ВПК, ранее процветающим, угрожает острый кризис с миллионами безработных, в результате чего страна может лишиться важнейшего резерва структурной перестройки. Вот почему экономические преобразования, связанные с разгосударствлением, надо в первую очередь начинать с ВПК.

Экономической основой конверсии должна стать властно-хозяйственная интеграция предприятий оборонной и гражданской промышленности. Она объединит высокий научно-технический потенциал первых с опытом производства вторых и создаст условия для реконструкции гражданского сектора народного хозяйства.

Такая интеграция возможна на основе переплетения собственности военных и гражданских предприятий. Она достижима в ходе разгосударствления промышленности путем соответствующего распределения акций госпредприятий между собой и инвестиционными фондами. Последние могут стать основой создания вертикально интегрированных концернов как эффективной формы концентрации средств на ключевых участках реконструкции народного хозяйства. Такие концерны были базой послевоенного подъема Японии, Германии, Южной Кореи и других стран.

Важно подчеркнуть одну из определяющих особенностей предлагаемых преобразований в ВПК: конверсия, реконструкция и разгосударствление промышленности должны проводиться как единый процесс, составляющий стержень экономической реформы. Разумная организация этого процесса будет способствовать решению проблем реконструкции народного хозяйства, его демонополизации и конкуренции.

В настоящее время конкуренция принимает характер политической борьбы между соперничающими группами предприятий за доступ к ресурсам. Вместо повышения эффективности производства и снижения цен она влечет сокращение производства при росте цен. Поэтому единственно возможный путь — формирование крупных промышленных концернов, обладающих достаточно прочным властно-хозяйственным положением для самостоятельной инвестиционной политики и противодействия давлению бюрократических структур. Такие концерны можно создать на основе фондов государственного имущества при условии самостоятельности последних и разгосударствления.

Разумеется, такой рынок будет носить во многом искусственный характер и нуждаться в систематическом государственном вмешательстве. Но было бы наивно надеяться на быстрое формирование эффективных самоорганизующихся рыночных структур при существующей гипермонополизации и этике деловых отношений. Преодоление этих противодействующих факторов потребует длительного времени.

Система фондов рыночного регулирования

Для регулирования важнейших элементов рынка — фондовой и товарной бирж необходимо создание системы независимых от правительства государственно-частных фондов. Их бюджет, функции и руководящий состав определяются спонсорами. Эти фонды не должны быть заинтересованы в получении прибыли, их деятельность оценивается в зависимости от эффективности выполнения основной функции.

Могут быть фонды следующих трех типов. Первый из них действует на товарных биржах, формирует запасы и резервы важнейших продуктов, осуществляет их закупку и реализацию в целях поддержания стабильности цен. Второй функционирует на фондовой бирже, распо-

лагают пакетами акций важнейших фирм и корпораций, занимается покупкой и продажей ценных бумаг, чтобы ограничить спекуляцию ими. Оба эти фонда призваны сузить возможности получения доходов путем «игры на бирже» (за счет разницы цен), что является условием переклечения творческих усилий на перспективу.

И, наконец, третий из них, также действующий на фондовой бирже и обладающий пакетами акций важнейших фирм и корпораций, осуществляет продажу и покупку ценных бумаг для поддержания фирм, находящихся на перспективных направлениях НТП, и упреждающего (по сравнению с воздействием чисто рыночных регуляторов) перелива капитала из неперспективных сфер и технологий. В целях проведения структурной и научно-технической политики фонд подготавливает для правительства и законодательных органов доклады о стратегии и приоритетах; скупает и продает акции; добивается права законодательной инициативы в части предоставления льгот по налогообложению, изменению таможенных тарифов; выдает гарантии кредитов фирмам, находящимся на «прорывных» направлениях; осуществляет функции заказчика или спонсора приоритетных научно-технических разработок.

Основная логика действия этого государственного фонда — относительно малыми денежными средствами обеспечить массированный перелив капитала из неперспективных сфер в приоритетные. Его воздействие на рынок должно сочетаться с деятельностью частных бесприбыльных фондов, формируемых за счет добровольных пожертвований отдельных фирм, разрабатывающих и проводящих свою собственную политику (множество фондов связано с важнейшим условием развития — принципом разнообразия в системе). Взносы в эти фонды не подлежат налогообложению, а на оставшуюся после взноса часть прибыли фирмы распространяются налоговые льготы.

Сложные условия фондовой биржи приводят к тому, что частные акционеры практически не всегда могут избрать правильную тактику в размещении своих денежных средств. Важнейшим элементом здесь должны стать холдинговые компании, обеспечивающие под определенный процент с доходов их эффективное размещение. Профессиональное знание как текущей конъюнктуры, так и перспектив развития отдельных направлений позволяет им также стать важным элементом перераспределения средств.

Налогообложение, страхование, кредит

В качестве одного из важнейших инструментов рыночного регулирования выступают налоги. Основные принципы налоговой системы, стимулирующие деловую активность в инновационной сфере, заключаются в том, что не должно быть стремления к нивелированию высоких доходов, так как это резко снижает интерес ко всякого рода новациям; поступление налогов обеспечивает сокращение несбалансированности государственного бюджета; налоговый пресс не должен давить на наименее обеспеченные слои населения.

Этим требованиям отвечает система, базирующаяся на перенесении центра тяжести налогового бремени с текущих доходов на накопленные материально-вещественные ценности. Высокая прогрессия налогообложения последних активизирует предпринимательскую и инновационную деятельность. А при такой же прогрессии налога на текущие доходы существенное повышение уровня жизни достижимо лишь в условиях обеспечения постоянного потока их больших объемов.

Задачу получения достаточной суммы налогов в бюджет можно решать разными путями: установлением «жестких» прогрессивных налогов на текущие доходы при «либеральных» ставках на накопление, высокими прогрессивными ставками обложения накопленных доходов при «щадящем» режиме для текущих или некоторой комбинацией данных двух способов. С точки зрения формирования доходной части бюджета все эти способы эквивалентны (при подборе соответствующих ставок и шкал налогообложения), но они резко различаются по своим последствиям в отношении деловой активности. Как показывает мировой опыт, прогрессивное налогообложение текущих доходов при ставках свыше

35% существенно тормозит предпринимательскую активность, а при более высоких (50% и выше) практически блокирует ее.

Прогрессивное налогообложение движимости и недвижимости непроизводственного назначения, находящихся как в личной собственности, так и в собственности предприятий, кооперативов и организаций, приводит к последствиям иного рода. Такой налог не сдерживает, а, наоборот, стимулирует предпринимательскую активность, поскольку иметь достаточно большую движимость и недвижимость может лишь тот (или такое предприятие), кто получает значительные текущие доходы. В этом случае последние обеспечивают как оплату налогов на накопленные ценности, так и дальнейшее их увеличение. Когда размер текущих доходов меньше, чем сумма налогов на имеющуюся собственность, уплата налогов обеспечивается за счет ее распродажи и т. д.

С проблемой налогов связаны страхование и кредитование исследований. Известно, что инвестиции в принципиально новые технологии имеют повышенную степень риска. В связи с этим поддержание высоких темпов научно-технического прогресса требует создания развитой сети страховых компаний и инновационных банков, специализирующихся в данной сфере. Основной метод действия страховых компаний — гарантирование банковских кредитов под определенный процент участия в возможных будущих прибылях, а для инновационных банков — предоставление под повышенные проценты кредитов, не имеющих достаточного обеспечения.

Это позволяет фирмам, располагающим перспективными разработками, получить кредиты, существенно превышающие весь их наличный капитал. Причем в первом случае риск может брать на себя страховая компания, что исключает банкротство фирмы даже в случае неудачи.

Внешнеэкономическая стратегия

Развитие внешнеэкономической сферы должно быть направлено на стимулирование импорта технологий и ключевых производств нового технологического уклада и по возможности ограничивать массовый импорт готовой продукции в приоритетных отраслях народного хозяйства. А где организация производства не дает преимуществ в международном разделении труда, импорт целесообразно расширять.

Это касается отраслей, выпускающих неконкурентоспособную продукцию, т. е. промышленности ограниченного синтеза, химического и дорожного машиностроения, машиностроения для пищевой и легкой промышленности и др. Свободный импорт традиционных товаров и технологий не заставит «подтянуться» отечественных производителей, но избавит от необходимости «подкачки» ресурсов в заведомо лишенные перспектив производства. Иностранная конкуренция будет способствовать переливу ресурсов из устаревших производств в новые и тем самым общему оздоровлению экономики.

Целесообразно прежде всего создать сеть самостоятельных государственных валютных бирж, которые могли бы оказывать советским юридическим лицам услуги по продаже иностранной валюты для закупки товаров производственного назначения за рубежом. Возможные принципы их деятельности таковы. Валюта продается для импорта товаров, включенных в специальный список, регулярно публикуемый государственной внешнеэкономической комиссией, а также по заявкам предприятий под конкретный импортный контракт по текущему курсу, определяемому независимым советом представителей бирж. Уровень курса балансирует спрос на импортируемые товары и наличный поток валюты через биржи. Источником формирования используемых для продажи валютных средств являются отчисления по экспортному налогу, а также валюта, закупаемая биржами на внутреннем рынке по текущему равновесному курсу. Операция по обмену валюты осуществляется по единому курсу, по которому определяется также размер компенсационных выплат при изъятии экспортного валютного налога. В зависимости от характера сделок данный курс может варьироваться относительно официально объявляемой величины в законодательно установленных пределах.

На государственные валютные биржи можно возложить и функцию валютного кредитования предприятий, предоставления услуг на основе факторинга, страхования экспорта. Их работа должна строиться на

основе самоокупаемости за счет доходов от предоставляемых услуг, в том числе комиссионного сбора при продаже и покупке валюты.

Кроме того, нужно разрешить всем предприятиям осуществлять торговые операции внутри страны за иностранную валюту по договорным ценам. Было бы важно снять и ограничения по выплате заработной платы в иностранной валюте. Следует также развивать прямое лицензирование иностранных инвестиций, распространить на иностранные предприятия налог на перевод прибыли за границу, действующий для совместных производств; предоставить государственным инвестиционным фондам право сдачи в концессию убыточных предприятий.

Целесообразна выдача лицензий на осуществление мер по обмену валюты и других операций заинтересованным коммерческим банкам, подготовленным к этой деятельности. Одновременно следовало бы отменить ограничения на импорт товаров закупаемую у коммерческих банков валюту и предоставить предприятиям право ее расходования по собственному усмотрению. Не менее важны отмена ограничений для частных лиц по вкладам в иностранные банки, а также заключение межправительственных соглашений о взаимной проверке банковских счетов.

Реорганизация научной деятельности

Мировой опыт показывает, что необходимым и достаточным условием прогресса науки и техники является свобода творчества в широком понимании. С этих позиций для раскрытия творческого научного потенциала требуется реализовать ряд мер.

Деидеологизация науки. Наука не может выступать в качестве служанки идеологических схем, выражать интересы той или иной общественной группы. Привнесение чуждых ей критериев идеологического характера убивает творческий процесс, что неоднократно подтверждалось нашим собственным горьким опытом. Наука должна служить Истине.

Многоканальность финансирования. Финансирование научных исследований привязано к жестким формальным структурам: ГКНТ, Академия наук, министерства и ведомства, научно-исследовательские институты и их подразделения в академической и отраслевой науке, факультеты и кафедры — в вузовской. Это ограничивает свободу творчества, возможности проведения исследований, выходящих за рамки данных структур, поскольку «кто платит, тот и заказывает музыку». Вместе с тем не может быть отдельно академической, отраслевой или вузовской науки, работающей по своим собственным критериям, есть либо Наука с большой буквы, либо ее профанация — другого не дано. Разделение ее ведомственными перегородками ведет к деградации всех ветвей единого древа научного познания. Сохранение единства процесса научного поиска, свобода в выборе направлений исследования требуют выведения науки из-под опеки ведомств и организации многоканальной системы ее финансирования.

Кардинальные преобразования организационной структуры управления наукой. Основной структуры должен стать относительно небольшой («первичный») научный коллектив или отдельный ученый (коллектив — в том случае, когда исследования ведутся на «паритетных» началах определенной группой ученых; отдельный ученый — когда его роль в исследованиях, проводимых под его руководством, доминирующая). Такие коллективы должны выступать в качестве получателей ресурсов через многоканальную систему финансирования. На добровольных началах они могут объединяться в организации типа НИИ, нанимать на свои средства (или выбирать из своей среды) профессиональных менеджеров, отвечающих за создание условий для творческой деятельности и необходимой инфраструктуры обслуживания науки. Основные вопро-

сы — развитие исследований, распределение средств и т. д. — остаются в компетенции представителей «первичных» научных коллективов.

Материальное положение и условия труда работников науки. Существенными ограничителями свободы творчества являются низкий уровень доходов научных работников, слабая связь с результатами, дефицит товаров народного потребления и т. п. Это становится очевидным, если учесть, что наука интернациональна по своей сути. Не может быть доморощенной науки. Непосредственное общение ученых, обмен информацией, проведение совместных исследований — необходимый элемент их деятельности. Естественно, что при общении сравниваются и возможности свободы творчества в отдельных странах. И не погоня за «длинным рублем» (или долларами) ведет к «утечке мозгов», а явно неблагоприятные соотношения относительной свободы творчества, имеющейся у нас и в развитых капиталистических странах¹. Научный работник должен быть не только гражданином своей страны, но и членом мирового научного сообщества. И здесь возникает противоречие: как гражданин, он несет все тяготы неустроенности существующего общества, но при этом не может являться полноправным членом мирового научного сообщества со всеми вытекающими отсюда последствиями. Нужно выбирать — либо иметь науку и ученых, соответствующих нашему уровню жизни (и «утечку мозгов»), либо поставить научных работников, оценку результативности их труда в условия, отвечающие мировому уровню.

Проблема предотвращения «утечки мозгов» имеет краткосрочный и долгосрочный аспекты, обусловленные характером причин, вынуждающих специалистов к эмиграции или постоянной работе за рубежом. Первая группа причин вызвана трудностями получения и расходования валюты, ограничениями свободы передвижения и т. д. Вторая группа причин связана с ненормальными условиями труда специалистов.

Чтобы устранить причины первой группы уже в ближайшее время, необходимо в соответствии с Законом о налогообложении личных доходов ввести ставки налогообложения доходов в инвалюте, предусмотрев возможность уплаты налога в рублях по курсу неторговых операций; в случае, если не будет разрешено свободное обращение инвалютных платежных средств внутри страны, разрешить создание государственных, частных (и иностранных) фирм, специализирующихся на посреднических операциях по закупке товаров для советских граждан за границей, в том числе за рубли по свободно устанавливаемому курсу. Необходимо формирование нескольких государственных фирм, удерживающих курс обмена рубля в умеренных пределах; стимулировать создание профессиональных организаций и союзов, обеспечивающих научные и профессиональные контакты между советскими и иностранными специалистами, организацию обмена специалистами и учащимися и т. д.

Причины второй группы могут быть устранены лишь с реорганизацией науки, образования и общественного производства в соответствии с принципами формирования научного сообщества и производственных предприятий в рыночной экономике. Такая реорганизация включает демократизацию управления наукой и образованием, преобразование ведомственных НИИ в самостоятельные научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации, управляемые представителями научных коллективов и спонсоров и др. В течение же переходного периода важно обеспечить материально-техническую поддержку вновь возникающих частных и коллективных научно-технических фирм и организаций, оказывая им содействие в предоставлении помещений, продаже оборуду-

¹ Следует обратить внимание и на такую форму «утечки мозгов», как «внутренняя эмиграция», при которой талантливые научные работники переходят в сферу торговли, управления, в «теневую экономику» и т. д., где условия их существования становятся лучше.

дования, приборов и т. д. Для этого целесообразно разработать и реализовать программы создания инженерных центров и парков, технополисов, обеспечивающих материально-технические и информационные условия для развития инновационного предпринимательства.

Необходимо осуществить и другие меры по развертыванию современной инфраструктуры научно-технической деятельности: формирование интегрированных в глобальные мировые информационные сети центров научно-технической информации и банков данных, центров патентной информации и т. д. Чрезвычайно важно также улучшить телекоммуникации во всех регионах страны и обеспечить удобное международное авиасообщение со всеми научно-техническими центрами страны.

Культура отношений

Организация рынка на базе индивидуального предпринимательства, за которую сейчас ратуют многие радикальные экономисты, предполагает наличие соответствующей культуры. Ее элементами являются, в частности, уважение к частной собственности, строгие моральные санкции за нарушение договорной дисциплины, жесткое общественное регулирование семейно-бытовых отношений, высокая состязательность. Последний элемент ключевой. Он же наименее совершенен, не слишком развиты и остальные из перечисленных элементов.

В странах с развитой рыночной экономикой люди с рождения приучаются жить в условиях конкуренции. Состязательность в учебе, спорте, бытовых отношениях не просто дополняет рыночную конкуренцию, а, формируя мировосприятие человека, служит ее глубинной основой.

Трудно сказать, какая часть нашего населения способна адаптироваться к условиям конкурентного существования. Очевидно, что многим это будет нелегко, и особенно управленцам старшего поколения, строившим свою карьеру в условиях, когда личные связи играли большую роль, чем способности. Но нарастание трудностей личного продвижения отдельных людей будет компенсироваться улучшением уровня жизни за счет повышения эффективности общественного производства.

Перелом в общественном сознании едва ли может произойти ранее смены поколений. Для этого требуется кропотливая разъяснительная и воспитательная работа, прежде всего с молодежью, которой придется работать в новых условиях. Следовательно, ключевая задача экономической реформы — перестройка системы народного образования. Из системы подавления индивидуальности и активности личности она должна быть преобразована в систему воспитания свободных и ответственных людей. Это невозможно сделать быстро — успех перестройки образования определяется кадровым составом педагогического корпуса. Повышение его качества требует изменений в педагогическом образовании, которые должны стать предметом внимания правительства.

Без перелома в общественном сознании мы не сможем добиться устойчивого и эффективного функционирования народного хозяйства на рыночных началах. Это длительный процесс. В связи с этим нагнетаемая сейчас рядом политических деятелей и экономистов рыночная эйфория представляется весьма опасной. Порождая сегодня большие ожидания, через 2—3 года она вызовет массовое разочарование, которое будет служить хорошей питательной почвой для радикальных контрреформенных движений. Для предотвращения социальной катастрофы необходима выработка общенационального консенсуса в отношении экономической политики. Вместо «театральных дискуссий» нужна практическая работа над конструированием нового социально-экономического порядка. Это залог успехов и в решении вопросов ускорения научно-технического развития страны, а следовательно, и ее будущего.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА

Б. Плышевский,

д-р экон. наук

Последний год двенадцатой пятилетки характеризуется важными мероприятиями по переходу к рыночной экономике. В соответствии с Законом о социалистическом предприятии расширена самостоятельность первичных производственно-хозяйственных единиц, получили дальнейшее развитие договорные отношения, возникло большое число кооперативов, предприняты первые шаги к тому, чтобы создать равные условия хозяйствования для субъектов разных форм собственности. Началась подготовка крупных преобразований в ценообразовании, финансово-кредитных отношениях, материально-техническом снабжении и торговле, т. е. практически во всех сферах формирования рыночного механизма.

В таких условиях пятилетний план как основной регулятор социально-экономического развития страны перестал действовать. Значительно ослабело также влияние на темпы и пропорции воспроизводства годового плана, который был утвержден с сокращенным государственным заказом и по меньшему, чем прежде, перечню показателей. В процессе же исполнения из-за осложнения экономического положения заметно ухудшилось материальное обеспечение установленных плановых заданий, снизилась ответственность за их выполнение. Демонтаж по разным направлениям существовавшей ранее системы директивного централизованного планирования в целом явно опережал становление рыночных отношений, что особенно остро проявилось во взаимоотношениях союзных республик.

В этой области в еще большей степени, чем в других сферах, сложилась принципиально новая экономическая и политическая обстановка, обусловленная прежде всего принятием на протяжении истекшего года Верховными Советами практически всех союзных республик деклараций и законов о государственном суверенитете. Но и здесь фактическое обновление отношений между республиками, подготовка нового союзного договора отставали по содержанию и срокам от свертывания прежних взаимосвязей (подобно отмеченному выше запаздыванию утверждения реальной экономической самостоятельности предприятий как основного первичного звена производства по сравнению с отказом от административно-командных рычагов управления). В итоге обозначилась опасность утраты экономического единства страны, самого существования СССР как союзного государства. Переходить к рынку, как это ни парадоксально, приходится в обстановке расстройства сложившихся в течение десятилетий хозяйственных связей между союзными республиками и экономическими районами, даже распада тех немногих элементов общесоюзного рынка, которые у нас в настоящее время имеются.

Экономические рамки перехода

Условия рынка, его емкость и структура определяются в первую очередь масштабами общественного производства. Развитие рыночных отношений легче происходит при стабильной работе ведущих отраслей народного хозяйства и увеличении объемов выпускаемой ими продукции и гораздо труднее — при уменьшении последних.

Снижение уровней производства на стадии глубоких социально-экономических преобразований и поиска путей выхода из кризиса не явля-

ется чем-то необычным, скорее, это общее правило. И все же в Советском Союзе оно связано с рядом важных особенностей. Они обусловлены, в частности, тем, что СССР занимает второе место в мире по объему продукции промышленности и сельского хозяйства, первое — по добыче топлива и минеральных ресурсов, масштабам капитального строительства, перевозкам грузов железнодорожным и нефтепроводным транспортом. В советской экономике чрезмерно высок удельный вес военно-промышленного комплекса и затрат на оборону. Ни в одной стране, кроме нашей, так долго (с конца 20-х гг.) не существовало столь жесткой системы директивного планирования, вытеснившей обычные рыночные отношения на периферию экономики.

И, наконец, в нашей стране чрезмерно велика дифференциация региональных особенностей воспроизводства. Например, производство национального дохода на одного занятого в производственной сфере в РСФСР, Белоруссии, республиках Прибалтики в 1,7—2 раза превышает данный показатель в республиках Средней Азии. Еще значительнее разрыв между названными республиками по душевому потреблению товаров и услуг, обеспеченности жильем. Отсюда возникает возможность разнонаправленности тенденций в социально-экономическом развитии отдельных регионов страны в сравнении со всем ее народнохозяйственным комплексом. Более того, из категории возможных эти процессы перешли в реальные, что в полной мере проявилось в 1990 г.

При характеристике текущего экономического положения теперь не часто вспоминают о том, что утвержденный Верховным Советом СССР Государственный план экономического и социального развития на 1990 г. предусматривал подъем экономики и некоторое повышение жизненного уровня населения. Объем произведенного национального дохода намечалось увеличить на 4 %, реальные доходы населения на 5,8 %. Рост этих показателей был заложен и в планы, утвержденные союзными республиками.

Но реализовать данные установки не удалось. Как показывает анализ, произошло сокращение объемов производства в основных отраслях народного хозяйства. Впервые за послевоенный период наше народное хозяйство закончит год не с ростом, а с падением преобладающей части общеэкономических показателей, исчисленных в сопоставимых ценах и условиях. Это означает, что переход к рынку приходится осуществлять в обстановке суженного воспроизводства и вызванной ею усиливающейся дефицитности товарной массы, при снижении жизненного уровня населения.

Объем произведенного национального дохода за девять месяцев 1990 г. сократился в СССР в целом по сравнению с тем же периодом прошлого года на 2,5 % (табл. 1). Снижение имело место в большинстве (9) союзных республик (в 1989 г. только в двух — Грузинской и Таджикской ССР). В самой крупной республике — РСФСР — национальный доход уменьшился на 3,5 %. Наибольшее снижение отмечается в республиках Закавказья, охваченных национальными конфликтами, и Литовской республике, правительство которой объявило о намерении выйти из состава СССР. Затронуло оно и Белорусскую ССР, до недавнего времени по темпам роста экономики занимавшую одно из первых мест в Союзе.

Замедлился рост национального дохода в Украинской ССР и республике Молдова. В Казахской ССР его темпы остались на уровне 1989 г. Общий итог по этим трем республикам сложился положительным.

Из преобладавшей в целом тенденции на снижение в завершившемся году выпадают часть республик Средней Азии. В два раза (до 8,7 %) увеличились темпы прироста национального дохода в Узбекской ССР. Повысились темпы и в Таджикской, и Туркменской ССР, правда, там они находились примерно на уровне естественного прироста населения.

Таблица 1

Прирост произведенного национального дохода
(в % к соответствующему периоду предшествующего года)

	1990 г.	1989 г.
СССР		
Январь — март	-2,0	4,0
Январь — июнь	-2,0	2,5
Январь — сентябрь	-2,5	2,4
в том числе:		
РСФСР	-3,5	2,5
Украинская ССР	1,9	3,2
Белорусская ССР	-0,7	4,0
Узбекская ССР	8,7	4,4
Казахская ССР	0,7	0,8
Грузинская ССР	-4,9	-0,7
Азербайджанская ССР	-10,6	1,1
Литовская ССР	-10,0	3,6
ССР Молдова	1,1	4,4
Латвийская ССР	-0,4	3,9
Киргизская ССР	-0,9	3,3
Таджикская ССР	1,9	-4,3
Армянская ССР	-5,0	6,1
Туркменская ССР	1,7	0,6
Эстонская ССР	0,2	5,0

Аналогичные выводы складываются и при рассмотрении по союзным республикам отраслевых слагаемых динамики экономики. В промышленности за десять месяцев 1990 г. объем производства сократился по отношению к тому же периоду 1989 г. на 0,8 %, в том числе в сентябре — на 3,1 и октябре на 0,2 % (табл. 2). Спад вызван в основном уменьшением добычи топлива (в целом топливно-энергетический комплекс выдал продукции на 1,2 % меньше), выпуска продукции в металлургическом (на 2,6), химико-лесном (на 0,8) и агропромышленном (на 0,7 %) комп-

Таблица 2

Основные показатели развития отраслей народного хозяйства

(прирост в 1990 г. в %)

	Продукция промышленности (январь—октябрь)		Государственные централизованные капитальные вложения (январь—сентябрь)	Розничный товарооборот (январь— октябрь)
	1990 г.	1989 г.		
СССР	-0,8	2,3	-20	15,2
РСФСР	-0,4	1,8	-21	15,0
Украинская ССР	-0,1	3,0	-20	17,8
Белорусская ССР	2,1	5,0	1	18,1
Узбекская ССР	2,2	5,0	-1	11,6
Казахская ССР	-0,4	2,8	-25	12,6
Грузинская ССР	-5,8	1,6	-21	13,0
Азербайджанская ССР	-7,4	1,2	-29	10,5
Литовская ССР	-3,5	4,3	-29	9,3
ССР Молдова	3,7	4,4	-13	18,3
Латвийская ССР	-1,2	2,7	-20	18,1
Киргизская ССР	-0,7	5,2	-10	11,7
Таджикская ССР	-0,2	2,2	-15	13,8
Армянская ССР	-7,3	-11,4	-14	14,1
Туркменская ССР	3,2	4,1	-3	12,5
Эстонская ССР	-1,7	1,2	1	22,8

лексах. Связанная с переходом к рынку структурная перестройка в наибольшей степени сказалась вначале на уменьшении производства в добывающих и сырьевых отраслях тяжелой промышленности и на изготовлении продуктов их первичной переработки. Остался на уровне предыдущего года выпуск продукции легкой промышленности, которая целиком передана в ведение союзных республик. Продукция машиностроительного комплекса увеличилась на 2,1 %, но ее прирост в связи с конверсией оборонной промышленности не мог компенсировать снижения выпуска в базовых отраслях тяжелой индустрии и пищевой промышленности.

Поскольку предприятия основных комплексов отраслей, учитывая сложившиеся в народном хозяйстве специализацию производства и территориальное разделение труда, неодинаково представлены в отдельных союзных республиках, то отмеченные выше изменения в структуре промышленного производства по-разному проявились по регионам страны.

Объем продукции промышленности в январе — октябре 1990 г. снизился к тому же периоду 1989 г. в 11 союзных республиках, в том числе в трех с наиболее мощной индустрией — РСФСР, Украинской и Казахской ССР. Трудное положение в республиках Закавказья, где, помимо общих для промышленности процессов, сказались последствия национальных конфликтов (забастовок, блокады, нарушений транспортных связей, приостановки работы многих предприятий по экологическим причинам и др.). По среднеазиатскому региону объем промышленного производства уменьшился в Киргизской и Таджикской ССР.

Прирост продукции обеспечен промышленностью четырех республик. При этом в Белорусской и Узбекской ССР его темпы были меньше, чем в предыдущем году, примерно в 2,5 раза. Снизились они и в Туркменской ССР, в республике Молдова.

Анализ развития экономики союзных республик обнаруживает, что показатели по промышленности, переданной в последние годы в их подчинение (агропромышленному комплексу, легкой и пищевой промышленности, производству стройматериалов и другим отраслям), во многих случаях складываются ниже, чем по всему народному хозяйству. Однако было бы упрощением объяснять это ухудшением работы предприятий соответствующих отраслей из-за изменения их подчиненности. Конечно, упущения в руководстве со стороны республиканских органов управления отрицательно сказываются на их развитии, но главное — трудности, с которыми столкнулись республики в освоении переданных им из центра более широких прав вследствие усиления диспропорций в производстве и ослабления установившихся хозяйственных связей. Весьма негативно, в частности, повлияло ухудшение условий снабжения предприятий названных отраслей продукцией производственно-технического назначения (сырьем, материалами, комплектующими изделиями, технологическим оборудованием и запасными частями) в связи с переходом от централизованных форм на приобретение ее по договорам.

Особенно ощутимы по своим не только текущим, но и долговременным последствиям сдвиги в **строительстве**. Союзное правительство еще с 1987 г. передало в ведение республик общестроительные министерства, надеясь, что это позволит повысить уровень управления подчиненными данным ведомством организациями и усилить плановую дисциплину. Но этого не произошло — подрядные организации продолжают расширять фронт строительства, не обеспечивают концентрацию материальных и трудовых ресурсов на пусковых объектах, рвут ранее установленные производственные связи, не выполняют обязательств перед заказчиками.

Государственные централизованные капитальные вложения за три квартала 1990 г. уменьшились к тому же периоду 1989 г. на 20 %. Этот

процесс затронул практически все союзные республики. Одновременно вследствие расширения прав первичных производственных звеньев на 15 % возросли вложения, осуществляемые объединениями и предприятиями из собственных источников. Общий же объем капитальных вложений снизился на 5 %. Сокращение возможностей прямого влияния на строительство у центральных органов хозяйственного управления при неразвитости рыночных отношений в инвестиционной сфере привело к еще большему, чем в прошлые годы, невыполнению государственного заказа по вводу в действие новых предприятий и объектов и росту незавершенного строительства вместо намеченного его снижения.

Объем государственных централизованных капитальных вложений в январе — сентябре сохранился на уровне 1989 г. лишь в Белорусской, Эстонской и Узбекской ССР. Сильнее всего снижение затронуло республики и промышленные центры с преобладанием предприятий тяжелой индустрии и оборонной промышленности.

Преобразования в экономике и управлении строительством на начальном этапе перехода к рынку обострили возникшие еще в рамках системы централизованного планирования и снабжения диспропорции в воспроизводстве основных фондов, отставание в обновлении и качественном совершенствовании производственного потенциала.

Несмотря на увеличение удельного веса капитальных вложений в социальную сферу, в большинстве союзных республик уменьшился ввод жилья и других объектов социального назначения. В целом по стране жилья построено на 8 % меньше, чем за тот же период предыдущего года, школ — на 21, детских дошкольных учреждений — на 15, больниц — на 17 %. Надо также иметь в виду, что данное сокращение идет уже второй год.

Неоднозначно складываются итоги 1990 г. в **сельском хозяйстве**. В этой отрасли стоимостные показатели объема производства из-за его ярко выраженного сезонного характера и большой зависимости от погодно-климатических условий принято исчислять не помесечно, а в целом за год. Поэтому при рассмотрении указанного сектора формирующегося рынка воспользуемся данными о производстве основных продуктов раздельно в растениеводстве и животноводстве.

В растениеводстве в истекшем году получен самый высокий за все годы сбор зерна (около 240 млн. т). Государственные его закупки на 1 октября составили 58,5 млн. т, что на 10 % больше, чем на ту же дату предыдущего года. В зонах основных его поставок закупки увеличились: в РСФСР — на 9,5 %, в Казахской ССР — в 1,8 раза. Правда, в Украинской ССР они уменьшились на 12 %.

Однако государственный заказ по закупке зерна за девять месяцев выполнен всего на 69 %. Ряд совхозов и колхозов, в расчете на предстоящее повышение цен и учитывая нехватку кормов, сдерживали продажу зерна; его излишки резервируются ими и на проведение прямых обменных операций с другими областями для приобретения необходимой продукции промышленности. Сходную позицию занимают и местные Советы народных депутатов, рассчитывая путем такого обмена получить дополнительно дефицитные товары для населения. Поэтому государство для обеспечения общесоюзных нужд вынуждено по-прежнему в значительных размерах приобретать зерно на мировом рынке, выделяя на данные цели крупные суммы из сократившихся валютных поступлений.

На начало октября государством было закуплено 4,4 млн. т хлопко-сырца — на 71 % больше, чем в 1989 г. Вместе с тем производство и закупка других продуктов растениеводства уменьшились. Картофеля на начало октября закуплено меньше, чем в предыдущем году на одну треть, овощей — на 14 %, сахарной свеклы — на 29, подсолнечника — примерно на 18 %. По этим продуктам до урожая следующего года складывается острый дефицит.

Некоторое снижение товарных ресурсов произошло и по продукции животноводства. За девять месяцев государственные закупки скота и птицы сократились по сравнению с тем же периодом 1989 г. на 4 %, в том числе в сентябре — на 13 %. Снижение допущено 13 союзными республиками (кроме Молдовы и Туркмении).

Государственные закупки молока и молочных продуктов удалось сохранить. Но при увеличении на 1 % общего их объема в республиках Прибалтики, Закавказья и большинстве республик Средней Азии произошло снижение. Отсюда — сокращение поставок молочных продуктов в общесоюзный рыночный фонд и растущая их нехватка в регионах с высокими темпами прироста населения.

Впервые после длительного устойчивого роста из-за недостатка комбинированных кормов, прежде в больших размерах закупавшихся по импорту, уменьшилось производство яиц. В целом по стране их закупки за девять месяцев снизились на 2 %, в Украинской ССР — на 8 %.

Состояние предложения является, однако, лишь одной стороной положения дел на рынке. Другая, не менее важная его сторона — величина спроса. Если предложение по основным товарным группам по отношению к предыдущему году несколько снизилось, то спрос, выраженный доходами предприятий и населения, наоборот, резко расширился. Продолжалось увеличение оплаты труда и фондов предприятий, не отвечающее реальному изменению конечных результатов их деятельности. В итоге спрос все больше превышал предложение и, как следствие, нарастала несбалансированность рынка по большинству образующих его элементов. Так, за десять месяцев 1990 г. промышленными предприятиями не поставлено продукции по договорам на 12,8 млрд. руб. — на 56 % больше, чем в 1989 г. Нарушился обмен между республиками сельскохозяйственной продукцией, участились сбои на транспорте.

Задания по розничному товарообороту в текущих ценах превышены в 1,5 раза (табл. 2): продажу товаров в 1990 г. намечалось увеличить на 10%, однако только за январь — октябрь прирост составил 15,2%. Правда, почти четверть этого прироста обусловлена увеличением реализации товаров по договорным ценам и повышением средних розничных цен; физический объем продажи основных товаров (прежде всего продовольственных и промышленных первой необходимости) увеличился незначительно, более того, по многим важным позициям произошло его снижение. Но и при повышении цен рост товарооборота в большинстве союзных республик отставал от увеличения денежных доходов населения, рост которых, несмотря на снижение уровня производства, не замедлился. За девять месяцев истекшего года денежные доходы населения в целом по стране увеличились на 14,4% (или в 2 раза больше, чем намечалось), примерно в тех же размерах возросли они и в отдельных республиках.

Не удалось избежать роста эмиссии. Планом на 1990 г. предусматривалось сократить ее на 40%, фактически за январь — сентябрь она превысила уровень прошлого года в 1,7 раза и осуществлялась на территории преобладающей части союзных республик (в отличие от прошлых лет эмиссионными стали Прибалтийские республики). Изъятие денег из обращения происходило только в двух из них — Белорусской ССР и республике Молдова, а с плановым заданием справилась лишь первая.

Через нормализацию обмена — к стабилизации рынка

Положение на товарном рынке (помимо отмеченных выше усилившегося разрыва между предложением и спросом и возросшей инфляцией) определялось участвовавшим нарушением установившихся между предприятиями и регионами экономических связей, возникновением разного рода барьеров в процессе обмена продукцией.

За годы Советской власти в стране сложился единый народнохозяйственный комплекс, интегрировавший экономику всех союзных республик. Современная советская экономика — это десятки крупных отраслей и сотни производств, предприятия которых размещены на территории всех союзных республик и объединены в целое многообразными производственными и хозяйственными связями. Народнохозяйственный комплекс — объективная основа, экономически соединяющая все союзные республики.

Действительно, продукция многих отраслей, на выпуске которых специализируются промышленность и сельское хозяйство отдельных республик, обеспечивает потребности всей страны. В силу такого положения возникли устойчивые долговременные связи между различными регионами по поставкам продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления. Показательны в этом отношении данные о межреспубликанском обмене, подготовленные Госкомстатом СССР по материалам межотраслевых балансов производства и распределения продукции. Из них следует, что, чем меньше союзная республика, тем большее значение в ее экономике принадлежит союзному рынку, тем выше в составе ее общественного продукта доля вывоза и ввоза продукции. Так, в 1988 г. в РСФСР удельный вес вывоза в производстве составлял 12% и ввоза в потреблении — 15%, в Украинской ССР — соответственно 16 и 17%, Казахской ССР — 12 и 19%. Узбекская и Киргизская ССР вывозили пятую часть произведенного общественного продукта, а за счет ввоза покрывали 22—26% используемых ресурсов. В остальных союзных республиках вывозилось 20—27% продукции, а доля ввоза в потреблении находилась, как правило, на уровне 25—31%.

Не все существующие производственно-хозяйственные связи достаточно рациональны. В размещении производительных сил были допущены значительные просчеты. В 80-е гг. остро проявились серьезные слабости в структуре народного хозяйства и организации территориального управления им, накапливавшиеся в течение многих пятилеток. Они заключаются в том, что производственные связи предприятий формировались главным образом по признаку их ведомственного подчинения, недостаточно учитывали задачу комплексного развития территорий и регулировались не экономическими, а административно-командными методами. Все это во многом обуславливало их неэффективность, что не позволяло полностью использовать возможности созданного в стране производственного потенциала и сдерживало назревшие изменения в экономике союзных республик.

Осуществляемый в настоящее время переход к рынку призван устранить названные недостатки и, сохраняя оправдавшие себя производственные связи между регионами, значительно поднять эффективность территориального разделения труда, переориентировать созданный в республиках и областях производственный потенциал на первоочередное решение социальных задач, укрепить взаимодействие предприятий внутри республик и экономических районов.

Единство народнохозяйственного комплекса страны (обусловленное специализацией производства в республиках, природно-климатическими условиями, обеспеченностью минеральными ресурсами и топливом, исторически сложившимися культурой и трудовыми навыками населения) экономически поддерживалось до последнего времени главным образом системой централизованного планирования и распределения продукции. Рыночные связи и отношения в механизме обеспечения единства экономики союзных республик занимали подчиненное место. Теперь обстановка меняется, и они постепенно должны стать доминирующими. Но пока это не произошло, и отказ от прежних форм планового регулирования обернулся многочисленными фактами усиления региональной

замкнутости, обособления народного хозяйства республик от союзного рынка. Явно обозначилось стремление к созданию замкнутых региональных рынков.

Инициатива была проявлена республиками Прибалтики, национальные движения, а затем и государственные органы которых объявили о намерении выйти из состава Советского Союза. Вначале ими были приняты соответствующие республиканские законы, а затем осуществлялись практические шаги по свертыванию тех хозяйственных связей с другими республиками, которые они сочли невыгодными (прежде всего по линии сокращения поставок предприятиям союзного подчинения, а также продукции отраслей общесоюзной специализации — животноводства, пищевой и легкой промышленности). Весной 1990 г. ими было заявлено о намерении создать прибалтийский рынок.

Затем на путь постепенного обособления и ограничения вывоза продукции, производимой «своими» предприятиями, за свои пределы стали и многие другие республики. Так, Верховный Совет Украинской ССР принял постановление, запрещающее предприятиям с начала 1990 г. отгружать в другие регионы горюче-смазочные, строительные и другие материальные ресурсы сверх государственного заказа. На предприятия, нарушившие данный запрет, налагаются санкции в размере двойной стоимости отгруженной продукции. Их взыскание осуществляется из прибыли, которая остается в распоряжении предприятий, а изъятые средства передаются в доходы местного бюджета.

Верховный Совет Казахской ССР также запретил с 1 марта 1990 г. всем предприятиям, находящимся на территории республики, вывозить продукцию за ее пределы. Совмином республики установлен широкий перечень таких изделий, включающий 25 наименований продукции производственного назначения и товаров народного потребления. На предприятия, нарушившие названный порядок, налагаются штрафные санкции в размере двойной стоимости отгруженной продукции. Совет Министров Узбекской ССР в апреле ограничил вывоз из республики продовольственных и непродовольственных товаров повышенного спроса. В перечень этих товаров включено более 40 позиций по основным продуктам питания и 15 — по товарам длительного пользования. Аналогичные решения позже были приняты руководством остальных республик Средней Азии. Летом они вместе с Казахской ССР заявили об образовании среднеазиатского рынка.

Совмин Белорусской ССР постановлением «О неотложных мерах по улучшению положения на потребительском рынке республики» в качестве одной из таких мер определил сокращение в 1991 г. вывоза товаров по межреспубликанским поставкам. Министерствам и ведомствам поручено направить на республиканский рынок весь объем товаров народного потребления, выработанный сверх планов второго полугодия 1990 г., а также зарезервированных и не оформленных договорами для поставки на экспорт. Установлено централизованное регулирование объемов поставок товаров за пределы республики. Минторгу БССР поручено устанавливать квоты и выдавать лицензии на вывоз товаров.

Помимо административных и экономических мер, ориентирующих предприятия реализовывать продукцию прежде всего на республиканских рынках, в осенний период некоторые республики (Прибалтийские, Белорусская ССР) приступили к созданию таможенных служб, регулирующих товарообмен между регионами в своих интересах. Таким образом, завершать 1990 г. пришлось фактически в условиях распада единого союзного рынка на республиканские и региональные.

В тенденции к распаду союзного рынка нужно видеть две группы причин. С одной стороны, это защитная реакция республик на переживаемые сегодня страной трудности, общее ослабление договорной дисциплины, невыполнение предприятиями обязательств по поставкам. От-

сюда стремление максимально использовать выпускаемую на своей территории продукцию для первоочередного обеспечения местных нужд. Такой подход является своего рода болезнью перехода к рынку, которая с нормализацией экономического положения и укреплением договорной дисциплины через какое-то время будет изжита.

С другой стороны, все сильнее стремление части работников на местах создать в полном смысле замкнутый региональный рынок, отгородиться от Союза своими таможенными деньгами, банками. Такой путь опасен и ведет в тупик. Он обернется дополнительными издержками и потерями не только для страны, но и прежде всего для самих республик. В какой-то мере за всем этим стоят искренние заблуждения относительно возможностей наладить эффективное производство в рамках ограниченных по объему республиканских рынков. В конечном же счете подобные действия отражают намерения ряда политических партий и движений ослабить экономическое единство республик для политического развала СССР как единого государства.

Но особенно быстро происходил распад потребительского рынка. Надо сказать, что дефицит товаров в розничной торговле и фактическое нормирование продажи основных продуктов питания и промышленных товаров существовали давно (талоны вводились решениями местных Советов народных депутатов с конца семидесятых годов). Однако в истекшем году они затронули Москву, Ленинград и многие другие города и промышленные центры в северных и восточных районах страны, которые раньше пользовались преимуществами при распределении союзных рыночных фондов товаров. Здесь также появились разного рода ограничения (визитные карточки, талоны, в Украинской ССР с ноября введены купоны на приобретение товаров в размере 70% выплачиваемой заработной платы и т. д.). Медленный рост товарных ресурсов при опережающем увеличении денежных доходов населения и усилившемся ажиотажном спросе привели к опустошению полок магазинов, росту спекуляции, скачку цен в кооперативной торговле и на колхозном рынке. В октябре 1990 г. цены колхозного рынка превысили уровень 1989 г. на 40%.

Своеобразной иллюстрацией обозначившегося расстройтва потребительского рынка является усиление территориальной дифференциации цен колхозного рынка. Так, в октябре 1990 г. цены на говядину поднялись в Москве до 20 руб. за 1 кг и в 3 раза превысили их уровень в Новосибирске (в 1989 г. превышение составляло 1,66 раза). Цена картофеля на рынках Москвы достигла 1,16 руб., что в 2,3 раза выше, чем в Свердловске (в 1989 г. цена была выше лишь на одну треть). Конечно, и прежде цены московских рынков, как правило, превышали средние по стране, но в октябре они выросли по сравнению с тем же месяцем предыдущего года по говядине в 2,2 раза и картофелю в 1,73 раза.

Вопрос о взаимоотношениях центра с союзными республиками был одним из главных при подготовке проектов государственного плана и бюджета страны на 1991 г. Правительство в течение нескольких месяцев рассматривало данную проблему вместе с республиками в связи с поиском путей реализации принятых Верховным Советом СССР решений о разграничении компетенции по уровням управления, а также законов республик об их суверенитете. Этому было посвящено специальное расширенное заседание Президиума Совета Министров СССР (10 и 11 ноября 1990 г.), в котором участвовали председатели правительств союзных республик. Состоялась встреча с руководством Совета Министров Российской Федерации. По многим вопросам удалось прийти к согласованным решениям, по некоторым требуется продолжить работу.

Однако в процессе подготовки проектов государственных плана и бюджета на 1991 г. выяснилось, что не столько центр, сколько сами союзные республики не готовы к практическому применению в полном

объеме тех положений, которые провозглашены ими в принятых декларациях об экономическом суверенитете. Одно дело заявлять о своих правах и намерениях, и совсем другое — брать реальную и полную ответственность за экономическое и социальное положение в республиках, обеспечение их нормального развития. Столкнулись две альтернативы. Одна — намерение отнять у центра (союзного правительства) те, уже ограниченные на сегодняшний день функции, без которых он не в состоянии эффективно управлять страной. Другая — стремление возложить на него основную ответственность за решение вопросов, относящихся согласно принятым законам к компетенции союзных республик.

Все это отчетливо проявилось и в предложениях по налаживанию межреспубликанского обмена. Организация хозяйственного взаимодействия союзных республик на 1991 г., в том числе и заключение договоров, проходили медленно. По данным Госкомстата СССР, на 26 октября было заключено договоров с охватом 37% продукции планов предприятий, тогда как в 1989 г. на эту же дату было оформлено договорами 65% намеченной к производству продукции.

Неотработанность рыночного механизма в условиях ухудшения экономического положения страны обуславливает целесообразность сохранения на начальном этапе перехода к рынку ряда элементов централизованного управления, в том числе и в сфере межреспубликанского обмена. Именно этим обстоятельством вызван Указ Президента СССР о сохранении на 1991 г. сложившихся между предприятиями производственных связей и поставок продукции не ниже уровня 1990 г. Данная мера, по сути, не рыночна и не вписывается в основное русло намеченных преобразований, но она оправдана интересами стабилизации народного хозяйства.

Практические решения, относящиеся к организации межреспубликанского обмена на предстоящий год, во многом носят переходный характер. Они вызваны, помимо общих трудностей формирования рынка и осуществления мероприятий по оздоровлению экономики, нерешенностью ряда вопросов разграничения компетенции центра и союзных республик из-за отставания в подготовке нового союзного договора. В силу этого за союзными органами управления на 1991 г. сохраняется ответственность не только за материальное обеспечение реализации общегосударственных программ и развития отраслей, которые остаются в ведении Союза ССР, но и отраслей, переданных в соответствии с принятыми Верховным Советом СССР законами союзным республикам.

В этих целях предусматривается включение в государственный заказ поставок сырья, материалов, топлива, оборудования и другой продукции, предназначенной для централизованного снабжения по государственным оптовым ценам предприятий агропромышленного комплекса и легкой промышленности, значительной части строительно-монтажных работ, а также поставок по межреспубликанскому обмену сельскохозяйственных продуктов. Тем самым в сфере планомерно регулируемого государством межреспубликанского обмена еще остается большая масса продукции, относительно которой в принципе признано целесообразным перевести ее реализацию на рыночную основу, договорные отношения между предприятиями, отдельными районами страны. Со стабилизацией экономического положения и ослаблением дефицитности материальных ресурсов территориальный обмен, как это предусмотрено, по существу, в каждой из обсуждавшихся программ перехода к рынку, будет переводиться преимущественно на горизонтальные связи.

В заключение остановимся еще на одном новом явлении, которое уже сейчас стало важным фактором формирования союзного рынка на новых принципах — экономических соглашениях между союзными республиками. Прежде хозяйственные связи между ними строились также преимущественно по вертикали и шли через центр (по линии ведом-

ственной подчиненности предприятий); развитие самостоятельных договорных отношений между предприятиями различных республик и регионов по горизонтали не поощрялось, а во многих случаях ограничивалось.

При подготовке плана на 1990 г. Прибалтийские республики, в связи с принятием их Верховными Советами законов о суверенитете и одобрением союзными органами их инициативы по экспериментальной проверке механизма республиканского хозрасчета, выступили с предложениями заключить соглашение с союзным правительством о взаимных поставках продукции. Весной прошедшего года Литовская республика начала переговоры по аналогичному поводу с правительствами РСФСР и других республик. Затем в данный процесс вступили практически все союзные республики. Переговоры были завершены подписанием соответствующих соглашений. К концу осени было подписано свыше 50 соглашений между республиками об обмене производимой ими продукцией на 1991 г., а в некоторых случаях и на более длительный период.

Эта практика представляется перспективной, хотя многие ее аспекты еще не отрегулированы. Главный вопрос — об ответственности предприятий как самостоятельных товаропроизводителей за выполнение соглашений, подписанных правительствами союзных республик. Очевидно, что соответствующие поставки должны быть включены в республиканский госзаказ, который размещается среди предприятий на договорной основе и поощряется экономически (ценами, кредитами, условиями материального обеспечения и т. д.). Пока же они часто доводятся до непосредственных производителей прежними приказными методами со стороны республиканских органов управления. Не решены вопросы и о правомерности, а также об условиях установления республиканских заказов для объектов союзного подчинения, что особенно актуально для крупных предприятий добывающей промышленности и других базовых отраслей тяжелой индустрии.

Однако обращает на себя внимание, что при заключении экономических соглашений между республиками предпринимаются попытки включить в них поставки продукции, входящей в состав государственного заказа и предназначенной для обеспечения общегосударственных задач. Тем самым положительная по своим целям работа нередко оборачивается действиями по резкому ограничению участия союзных органов хозяйственного управления во взаимоотношениях республик. За ними сохраняются главным образом обязательства по поставкам дефицитной продукции, которые не подкрепляются созданием необходимых союзных рыночных фондов. Между тем потребность в образовании таких централизованных фондов и резервов на этапе стабилизации экономики и налаживания рыночных отношений особенно велика.

Наиболее крайними выглядят при этом предложения уже на переходном этапе, не считаясь с реально сложившейся обстановкой, в полном объеме применить для регулирования обращения продукции по территории страны методы «шокотерапии», исключить союзное правительство из организации межреспубликанского обмена, перевести регулирование союзного рынка преимущественно на горизонтальные договоры между республиками и предприятиями.

Нормализация межреспубликанского и межрайонного обмена является, следовательно, одним из главных рычагов (наряду с оздоровлением финансов, бюджета, денежного обращения и другими антиинфляционными мерами) улучшения экономического положения страны и формирования рыночных отношений.

ОБСУЖДАЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

СЛОМ ИЛИ РЕФОРМА ПЛАНИРОВАНИЯ

(СОПОСТАВЛЕНИЕ ПРОГРАММ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ)

Р. Белоусов,

д-р экон. наук

В последние два-три года под лозунгом борьбы с административно-командными методами идет интенсивный процесс дестабилизации и разрушения системы макроэкономического планирования, что, в свою очередь, сопровождается серьезными нарушениями и сбоями в функционировании народнохозяйственного комплекса. Рвутся ранее сложившиеся связи по кооперации, начался спад производства, растут цены. На глазах наглеют и наживаются дельцы теневой экономики.

Невольно возникает вопрос: что это — временные, случайные издержки, связанные с поиском «на ходу» новых подходов к регулированию экономики, или сознательная, целенаправленная линия тех теоретиков и политиков, которые «вдруг» разуверились в планировании и теперь хотят испробовать что-то новое, а точнее, еще не совсем забытое старое. Сопоставление и сравнительный анализ программ перехода к рынку, скоропалительно и в большом числе появившихся на свет в последние полтора года, достаточно отчетливо показывает, что среди советских ученых-экономистов и практиков сформировались две позиции. Одна сориентирована на слом народнохозяйственного планирования методом мощного взрыва, другая — на его коренную реформу.

Летом 1989 г. на Съезде народных депутатов СССР было сформировано правительство. В его программе указывалось, что «в ходе реализации радикальной реформы мы все больше будем приближаться к формированию новой модели социалистической системы хозяйствования»¹. Тогда не были конкретно раскрыты общая схема и особенности такой модели. Тем не менее было подчеркнуто, что позиция правительства базируется на признании роли социалистического рынка и конкуренции в нашей экономике. Выражено твердое убеждение, что этот рынок сможет успешно развиваться в новой системе хозяйствования и будет служить на благо человека лишь в том случае, если мы создадим эффективный экономический механизм его регулирования, обеспечивающий надежную защиту интересов граждан от рыночной стихии. Таким образом, правительство признало, что рынок войдет как составная часть в новую модель социалистической системы хозяйствования, но при условии, что своевременно будет создан «эффективный механизм его регулирования», который обеспечит социальную защиту населения от негативных последствий его внедрения.

Однако о том, что представляет собой «механизм регулирования», сказано не было. Входит ли в такой механизм план? Ответа не было. О народнохозяйственном планировании в программе предстоящей дея-

¹ Рыжков Н. И. О программе предстоящей деятельности правительства СССР. М.: Политиздат, 1989. С. 9.

тельности правительства также ничего не говорилось. Правда, есть упоминание о тринадцатой пятилетке, что косвенно свидетельствовало о том, что идея среднесрочного планирования в то время (июнь 1989 г.) еще окончательно отброшена не была.

Вместе с тем сама постановка вопроса о формировании «новой модели социалистического хозяйствования» давала повод думать, что одно из ключевых положений концепции экономической реформы, принятой за два года до этого июньским (1987 г.) Пленумом ЦК КПСС,— о необходимости «использования товарно-денежных отношений в системе управления в единстве с преимуществами народнохозяйственного планирования» — было поставлено под сомнение. Причем такие сомнения имели определенные основания. Дело в том, что к тому времени Югославия, Венгрия, Польша и Китай накопили достаточно большой и противоречивый, а поэтому весьма спорный опыт реформирования экономики с широким использованием рыночных отношений в сочетании с теми или иными элементами макроэкономического планирования. Советские ученые-экономисты также выработали немало теоретических и конкретных предложений в данной области, благо дискуссии о плане и рынке ведутся в нашей литературе уже десятки лет. Теперь предстояло все это обобщить, систематизировать и дать обоснованные рекомендации по вопросу о том, какие план и рынок нам нужны, в каком направлении и какими этапами следует двигаться дорогами реформ.

Была создана комиссия Совмина по экономической реформе во главе с зам. председателя Совмина СССР, академиком Л. Абалкиным. Она подготовила и вынесла в ноябре 1989 г. на обсуждение научно-практической конференции доклад «Радикальная экономическая реформа: первоочередные и долговременные меры». В разработке доклада принимало участие большинство авторов будущих программ 400 и 500 дней. Другими словами, все программы, родившиеся в 1990 г., выросли из семян, посеянных правительственной комиссией по экономической реформе в октябре — ноябре 1989 г. Чтобы проследить за последующей эволюцией взглядов, следует иметь четкое представление об исходных позициях.

Прежде всего следует отметить, что в материалах, розданных участникам конференции, подчеркивалась социалистическая ориентация намечаемых перемен: «Конечная цель радикальной экономической реформы — здоровая экономика, способная обеспечить высокую эффективность производства, благосостояние народа, социальную справедливость, решение наиболее острых проблем экологии... Только в этом случае могут утвердиться идеалы и ценности социализма»².

В качестве основных черт новой хозяйственной системы в рамках социалистического выбора назывались три. Во-первых, многообразие форм общественной собственности как «нормальное состояние социалистической экономики». Во-вторых, трудовая основа собственности, производства и распределения, т. е. источники доходов должны быть связаны с трудом. «Зарабатывать, а не делить! Трудовой вклад в общие результаты — главное мерило потребления». В-третьих, рынок как главная форма координации деятельности участников общественного производства.

При этом подчеркивалось, что рынок «способен эффективно выполнять свои функции только при наличии свободных цен и экономической состязательности». Организаторы конференции понимали пугающую категоричность такого подхода к рынку. Пытаясь отразить несогласие с ним определенной части участников, они включили в материалы, выпущенные по итогам конференции — как одну из черт новой хозяйственной системы,— положение о необходимости планомерного государственного регулирования экономики посредством: применения перспективных планов,

² Радикальная экономическая реформа: первоочередные и долговременные меры. Материалы Всесоюзной научно-практической конференции. М.: 1989. С. 3.

прямого управления государственными предприятиями, госзаказов, государственных инвестиций; налогов и налоговых льгот, субсидий и санкций; кредитной политики (изменения банковского процента, нормативов резервирования); регулирования денежной массы в обращении и валютных курсов; регулирования цен (что, впрочем, противоречит тезису о «свободных ценах»); правовой регламентации хозяйственной деятельности и т. д.

Учитывая двойственный характер воздействия рынка на качество жизни людей, авторы модели новой хозяйственной системы не могли не включить в нее меры по социальной защите населения. При этом они указывают на существующее объективно диалектическое противоречие между экономической, в том числе коммерческой, эффективностью и качеством жизни человека, т. е. социальной эффективностью.

В документе были выделены три возможных варианта осуществления экономической реформы. Первый — постепенные преобразования. «Насыщение потребительского рынка планируется в основном за счет увеличения производства товаров и услуг при сдерживании доходов и стабильных цен. Последовательно, в меру успехов финансового оздоровления, перестройки структуры производства и наращивания товарных ресурсов, сокращается объем госзаказов и централизованно распределяемой продукции. Соответственно расширяется... оптовая торговля. Проводится антиинфляционная политика в основном посредством недопущения открытой инфляции, т. е. через сдерживание роста цен...» (С. 11).

Поскольку большинство членов комиссии считали, что с реформой надо поторопиться, первый вариант был назван «консервативным», что фактически означало его отклонение.

Второй вариант получил название «радикальный». Он предполагал «глубокую и резкую, сконцентрированную на коротком отрезке времени ломку всех сложившихся структур, единовременное снятие всех ограничений рыночного механизма. Запуск рыночного механизма связывается с полным или почти полным отказом от контроля за ценами и доходами. Их сдерживание осуществляется только за счет решительных мер по финансовому оздоровлению, включая санирование балансов предприятий, далеко идущее сокращение государственных расходов на инвестиции и дотации к розничным ценам, жесткую кредитную политику...» (С. 12).

Поскольку авторы документа, представленного в ноябре 1989 г. на обсуждение конференции, не были готовы к такому крутому повороту событий, они отвергли «радикальный» вариант. «Это вариант теоретический, его, разумеется, в чистом виде никто не предлагает». Участникам конференции, видимо, не было известно, что в это время в Польше уже интенсивно работала группа Л. Бальцеровича. Его именем называли выработанный данной группой план «шоковой терапии» польской экономики путем широкомасштабной приватизации государственной собственности и «большого скачка» в рынок со свободными ценами. Основные положения этого плана: приватизация собственности, свободные цены и свертывание социальных программ. Они представляют собой обычные жесткие условия, которые диктует Международный валютный фонд (МВФ) странам-должникам, прежде чем им будут предоставлены отсрочки по платежам или дополнительные займы. В то время вряд ли кто-нибудь предполагал, что и в Советском Союзе всего через 4 месяца появится свой шоковый вариант, известный под названием программа «400 дней».

В ноябре 1989 г. большинство ученых и практиков, участвовавших в конференции, считали предпочтительным третий — «радикально-умеренный» вариант. Он предусматривал в течение 5—10 лет осуществить: последовательное разгосударствление собственности (переход на

аренду, преобразование государственных предприятий в акционерные общества и иные хозяйственные товарищества, кооперативы);

жесткую политику оздоровления финансов;

ускоренное развитие производства потребительских товаров и услуг;

поэтапное формирование рынка в рамках государственного плана — «продукция сверх государственных заказов реализуется по свободным ценам», введение антимонопольного законодательства, усиление конкуренции и др.;

поэтапное приближение государственных цен к свободным;

создание рынков ценных бумаг и валюты. Подготовка условий для конвертируемости рубля;

интенсивное развитие внешнеэкономических связей.

Проведение этих мероприятий было разбито на 4 этапа.

Первый — 1990 г. — подготовительный: разрабатывается пакет соответствующих законов, активизируются процессы разгосударствления, готовятся реформы ценообразования, оплаты труда и социального обеспечения. Вводится система индексирования доходов. Организуются товарные и валютные аукционы. **Отрабатываются вопросы перестройки планирования** (подчеркнуто мною. — Р. Б.). Проводится усиленная переподготовка кадров. Осуществляются чрезвычайные меры по оздоровлению финансов и денежной системы. Ликвидируются все убыточные предприятия в промышленности.

Второй — 1991—1992 гг. — запуск хозяйственного механизма переходного периода. **Элементы новой рыночной системы начинают взаимодействовать с новой системой государственного планирования и регулирования.** Перестраивается работа Госбанка СССР и начинается кредитная реформа. Ускоряется процесс разгосударствления. Ликвидируются убыточные колхозы и совхозы. Резко продвигается процесс формирования рынка. Осуществляется реформа ценообразования и оплаты труда. Товарные аукционы и ярмарки преобразуются в товарные биржи и коммерческие центры. Организуются фондовая биржа.

Ожидаемые итоги второго этапа: прекращение спада производства и начало его подъема, некоторое наращивание выпуска потребительских товаров. «Однако... дефицит скорее всего еще не будет до конца преодолен».

Третий этап — 1993—1995 гг. — Отладка хозяйственного механизма переходного периода и стабилизация экономики. «К концу этапа должна быть достигнута сбалансированность потребительского рынка, обеспечено значительное развитие внешнеэкономических связей, созданы условия для частичной конвертируемости рубля, возможно, с применением параллельной валюты».

Четвертый этап — 1996—2000 гг. и далее — становление и развитие новой хозяйственной системы, завершение формирования соответствующих ей структур производства и социально-экономических отношений.

Анализ показывает, что позиция большинства советских экономистов, участвовавших в ноябрьской (1989 г.) конференции, значительно сместилась от понимания необходимости сочетания рынка с преимуществами плана к выдвигению «свободного» рынка на первое место. Что делать с планом, было не совсем ясно, и пока его отодвигали на второе место.

В декабре 1989 г. открылся второй Съезд народных депутатов СССР. Один из главных вопросов его повестки дня — меры по оздоровлению экономики и ускорению экономической реформы. В докладе Н. Рыжкова использованы материалы недавно закончившейся научно-практической конференции, обоснована необходимость подготовки и реализации целого комплекса мероприятий по стабилизации экономической ситуации в народном хозяйстве, определены принципиальные подходы к раз-

работке тринадцатой пятилетки. «Другой важнейший элемент нового хозяйственного механизма, — подчеркнул он, — рынок. Ставится задача превратить его в сочетании с государственным регулированием в активный инструмент, способствующий эффективной деятельности участников общественного производства». Значит ли это, что мы отказываемся от планирования и государственного регулирования экономики? Н. Рыжков однозначно отвечает: «Конечно, нет».

После относительно спокойного обсуждения доклада Съезд принял постановление, в котором указал на необходимость **ускорить** процесс формирования рынка, что предполагало существенную перестройку намеченной ранее программы мероприятий в этой области.

Вполне естественно, что правительством, получив такое задание, стремилось ознакомиться с зарубежным опытом ускоренных экономических реформ. В частности, в январе 1990 г. в Польшу направляется несколько делегаций для изучения «плана Бальцеровича». Одну из таких групп возглавлял Г. Явлинский, который, как показали дальнейшие события, «заразился» там духом «шоковой терапии» (ее кажущаяся простота: решительный скачок в рынок, широкая свобода ценообразования, приватизация собственности, ожидание скорых положительных результатов — ослепляла и завораживала многих). Вскоре он вместе с А. Михайловым и М. Задорновым завершает работу над программой «400 дней».

Она во многом напоминает план Бальцеровича и тот «радикальный вариант», который всего несколько месяцев назад был отвергнут комиссией Совмина СССР по экономической реформе (членом которой был в то время и Г. Явлинский). Совсем недавно такой вариант считался чисто «теоретическим», т. е. нереальным. Однако под впечатлениями от поездки в Польшу авторы программы «400 дней» заявили, что «время для постепенных преобразований оказалось упущенным», и теперь нужно «осуществить переход к рынку в ограниченный срок», благодаря чему уже в ближайшее время «получить существенные положительные результаты»³.

Главная и исходная идея «400 дней» — приватизация государственной собственности, а «частникам» народнохозяйственный план не нужен. Им нужна полная свобода предпринимательской деятельности, игра на ценах и ценных бумагах.

По замыслу авторов, распродажа частным лицам государственных предприятий, убыточных совхозов и колхозов, магазинов, жилья, других объектов и имущества позволит решить две задачи: добиться равновесия на рынке и создать новые субъекты собственности. По их расчетам, уже на первом этапе государство может предложить для распродажи имущество на сумму около 400 млрд. руб. В то время неудовлетворенный денежный спрос оценивался в объеме 300—350 млрд. руб. (в том числе со стороны населения — 200—250 млрд. и предприятий — около 100 млрд.). Таким образом, одним махом предполагалось восстановить соответствие спроса и предложения на рынке предметов потребления и средств производства. Другая задача — создание «системы» (раньше это называлось классом) свободных хозяйственных субъектов, инициатива и предприимчивость которых сама разрешит все остальные проблемы регулирования и развития экономики.

Логично, что на одно из первых мест в программе «400 дней» ставится вопрос о правовых гарантиях собственности юридических лиц, т. е. права частной собственности. В этой связи едва ли не главное условие успеха приватизации сформулировано следующим образом: «Из уголовного и административного законодательства исключаются все статьи,

³ Явлинский Г. А., Михайлов А. Ю., Задорнов М. М. «400 дней доверия» М.: Недра, 1990. С. 3—4.

касающиеся хозяйственных преступлений (спекуляция, коммерческое посредничество, частное предпринимательство и др.), осужденные по этим статьям амнистируются» (С. 6). Как видим, речь идет о предоставлении полной свободы действий не только частным собственникам, но и дельцам теневой экономики.

Ну, а какое же место отводится трудовому народу, простым людям? В программе сказано довольно откровенно: «Основное направление действий — сужение сферы социальных гарантий для активной трудоспособной части населения...» (С. 7). Предлагается одновременно с переходом на свободные цены ввести карточки на узкий круг товаров и осуществлять индексацию доходов. Последнюю проводить из расчета: на каждый 1% роста стоимости жизни увеличивать заработную плату рабочих государственных предприятий, социальные пособия и пенсии на 0,3—0,8%. Иными словами, заранее предусматривается значительное снижение реальных доходов основной массы населения.

Таким образом, в этом «эскизе» выполнены все три основных требования МВФ: приватизация, свободный рынок и свертывание социальных программ. Другая его особенность — сжатые до предела сроки проведения отдельных мероприятий. Авторы взяли общую схему реформы из материалов ноябрьской (1989 г.) конференции, но сроки каждого этапа приблизили к плану Бальцеровича. Первый, подготовительный этап в материалах конференции рассчитан на год, а у Г. Явлинского — 50 дней. Второй этап — соответственно 2 года и 130 дней; третий — 4 года и 120 дней; четвертый — 5 лет и 100 дней.

Темпы реформы, предложенные группой Г. Явлинского, ошеломляли (так же, как в свое время ошеломляющее воздействие на людей оказывали темпы первой пятилетки). Этому способствовали и первые итоги реализации плана Бальцеровича. В Польше выросли цены на основные продукты питания (за январь 1990 г. в 2 раза), квартирная плата (в 4 раза), увеличилось число безработных (примерно в 10 раз). Но ведь так и предполагалось. Зато уменьшились темпы инфляции. Главное — там население сохраняло доверие (или терпение) по отношению к правительству.

Поначалу программа «400 дней» предназначалась для Президента и была известна лишь узкому кругу лиц. Но молва расходилась. Причем большинство усвоило только одно: весь срок — 400 дней, меньше чем 1,5 года. Все будет пройдено, хотя и с трудностями, до 1 января 1992 г. А что за этим скрывается конкретно, мало кто представлял. Но когда человеку не ясно, ему остается только верить. И многие поверили.

Весной 1990 г. и Президент склонялся к решительным мерам при переходе к рынку. Производство предполагалось регулировать через систему налогов, банковского кредита, государственных заказов. Однако люди с трудовыми доходами не поверили в «шоковую» терапию и не согласились на безрассудный прыжок вниз головой в «свободный рынок».

Обстановка серьезно осложнилась после выборов в Верховный Совет России и формирования его новых руководящих органов. Особую тревогу вызывали все более острые, пульсирующие проявления национализма и сепаратизма во многих республиках, умелое использование перестройки и демократизации в своих целях антисоциалистическими элементами. В таких условиях союзное правительство вынуждено было значительно смягчить «радикальный» характер предлагаемых мер для переходного периода к рынку. Оно отвергло эскиз-проект «400 дней». «...Ряд экономистов предлагает сразу дать полную свободу предпринимательской деятельности, немедленно сделать свободными все цены. Если согласиться с этим, то не надо быть особо прозорливым, чтобы понять: при нашей структуре производства и состоянии денежного хозяйства все цены непредсказуемо взметнутся вверх. Значит, следом неиз-

бежно придется повышать зарплату и другие денежные доходы. Таким образом, включается спираль гиперинфляции, которая не только не создает стимулов для производства и накопления, но, наоборот, еще больше их подрывает...»⁴.

За исходный пункт предложенной правительством в мае 1990 г. сессии Верховного Совета СССР программы было взято не многообразие форм собственности, а стремление «обеспечить реальную самостоятельность и экономическую ответственность предприятий или свободных товаропроизводителей». А затем уже в общей форме говорилось о новых отношениях собственности и присущем им «духе инициативы и предприимчивости». Идея «свободных цен» была выражена в более осторожной форме: «Необходим механизм ценообразования, чутко реагирующий на динамику спроса и предложения». Но зато вместо довольно вялой формулировки «экономической состоятельности» было без маскировки сказано: «Как воздух, нужна конкуренция, которая понуждала бы к снижению издержек и цен... и заставляла ловить технические нововведения».

Одно из новых положений, включенных в концепцию майской программы, касалось потребности в проведении структурной перестройки народного хозяйства в направлении ускорения производства товаров для населения и более разумного и бережного отношения к топливу, металлу и другим видам сырья и материалов. Еще одно новшество, вошедшее в концепцию реформы,— идея о необходимости создания «надежной материально-финансовой сбалансированности экономики и устойчивой денежной системы». В концепцию включены также положения о создании эффективной системы социальной поддержки населения (особенно в переходный период) и системы правового обеспечения рыночных отношений.

Характерно, что в скорректированную концепцию реформы не вошло компромиссное положение ноябрьской научно-практической конференции о необходимости сочетания товарно-денежных отношений с использованием государственного планирования как важной составной части механизма регулирования рынка. Видимо, абсолютизация преимуществ чисто рыночной экономики в руководящих кругах взяла верх. Однако в докладе было отмечено, что «правительство считает оптимальным вариант перехода к регулируемой рыночной экономике, сочетающей в себе **финансово-экономические и административные методы**. Суть здесь в том, чтобы последовательно, шаг за шагом снизить масштаб прямого жесткого государственного воздействия на экономику и расширить сферу рыночных отношений».

Центральным и вместе с тем наиболее уязвимым звеном этой правительственной программы был раздел о реформе ценообразования. Вряд ли кто-нибудь будет отрицать, что сложившаяся к середине 1990 г. система цен была чудовищно перекошена, устарела и полностью оторвалась от своей экономической базы. Но также верно и то, что за всю историю нашей страны, как, впрочем, и других, повышение цен (с компенсацией потерь или без нее) никогда еще не встречало поддержки среди населения.

Поэтому, когда в докладе на майской (1990 г.) сессии Верховного Совета СССР Н. Рыжков перешел к разделу о ценообразовании, в заполненном как никогда депутатском зале и на местах для прессы наступила тишина, сменившаяся скоро гулом. Речь шла о повышении оптовых цен в промышленности в 1,46 раза, розничных цен на продовольствие — в среднем в 2 раза, на одежду — в 1,3—1,5 раза, обувь — на одну треть, строительные материалы — в 1,5 раза, бытовые услуги — на 70%. Несмотря на заверения главы правительства о том, что «проведение под конт-

⁴ Правда. 1990. 25 мая. С. 2.

ролем государства единовременного пересмотра всех действующих цен позволит резко ослабить присущий становлению рынка рост инфляции», а население получит компенсацию, его сообщение вызвало настоящий шок. В конечном счете правительству было поручено доработать проект программы и представить его новый вариант к 1 сентября 1990 г.

Население же не стало дожидаться нового варианта. Люди в буквальном смысле слова бросились в магазины скупать товары, которые через полгода должны были подорожать в 1,5—2 раза. Если и до этого на полках было совсем не густо, то после — большинство прилавков и вовсе опустело. И хотя производство промышленных товаров для населения не снижалось, торговля выполняла и перевыполняла план товарооборота, а в магазинах купить стало нечего.

Неверно было бы утверждать, что товаропоток «пошел» только дельцам теневой экономики, перекупщикам и лжекооперативам (но и подобных фактов достаточно много). Не меньшую роль играет то обстоятельство, что многие продавцы государственных магазинов переключились на «свободные» цены рыночных операций, ведь почти все товары сразу же стали «дефицитом». Когда очередная партия таких товаров поступает в магазин, часть их пускается в продажу по преysкуранным ценам. 20—30 минут (иногда час) идет бойкая торговля. Очередь возникает мгновенно и быстро растет. Но очень скоро продавец предупреждает: «Товар кончается! Кассы не пробивайте!» Никто не может утверждать, что товар не продавался, но никто и не может сказать, сколько его было реализовано по государственным ценам. А остатки, как правило, по объему значительно превышающие то, что продано по твердым ценам, растекаются по особым («из-под прилавка») каналам.

Как видим, «свободный» рынок в его грубой и жесткой форме уже широко вторгся в нашу жизнь. Настораживает то обстоятельство, что местные Советы, депутаты которых нередко выступают защитниками частного предпринимательства и свободного рынка, уже сейчас оказываются бессильными обеспечить социальную защиту граждан от произвола спекулянтов и теневой экономики. А что же будет дальше?

Между тем разработка альтернативных программ перехода к рынку продолжалась. К лету 1990 г. в сфере решения этих проблем возникли дополнительные осложняющие обстоятельства — после выборов нового состава Верховных Советов союзных республик резко активизировался и усилился экономический сепаратизм. Стали рушиться межреспубликанские хозяйственные связи. Устанавливались административные ограничения на вывоз товаров из отдельных республик и другие меры, которые неизбежно вели к расколу единого общесоюзного рынка и формированию замкнутых региональных экономических зон. В свою очередь, это неизбежно порождало сбой в производстве, снижало общий уровень эффективности, давило на цены в сторону их повышения.

2 августа 1990 г., в соответствии с договоренностью между М. Горбачевым и Б. Ельциным, распоряжением Президента СССР была образована рабочая группа по разработке общей концепции союзной программы перехода на рыночную экономику, которая должна была лечь в основу нового Союзного договора. В самом начале ее работы Г. Явлинский предложил взять за основу проект программы «500 дней», что и было принято. С легкой руки журналистов ее чаще называли программой Шаталина (Шаталина — Явлинского).

Но согласованной работы над концепцией в результате принципиальных разногласий по ряду вопросов не получилось. Союзное правительство стало готовить свой вариант. Со стороны руководства РСФСР последовало предупреждение, что если не удастся на предварительном этапе достичь согласованности с разработчиками союзной программы,

то Верховный Совет республики, возможно, примет самостоятельно решение по уточненной программе «500 дней».

И это заявление было реализовано. В сентябре депутаты Верховного Совета СССР получили варианты обеих программ: принятой Верховным Советом РСФСР и правительственной. Президент, стремясь прежде всего достичь согласия с руководством РСФСР, высказался в поддержку первой.

Этой программе предшествовало большое введение, написанное так, что на словах говорится одно, а на деле имеется в виду осуществить другое. Например, указывается, что программа опирается на принципиально новую экономическую доктрину: движение к рынку прежде всего за счет «богатого» государства, а не за счет «бедного» народа. Всего через несколько страниц авторы пишут, что внутренний долг государства в 1990 г. составил более 500 млрд. руб. и внешний — 35 млрд., в то время как сумма вкладов населения в сберегательном банке поднялась до 360 млрд. руб.

«Программа ставит задачу: все, что возможно, взять у государства и отдать людям»⁵. При этом провозглашается ряд «прав человека», и прежде всего право на собственность. Данный пункт занял в документе первое место (как и в программе «400 дней»). Реализовать право человека на собственность намечалось путем разгосударствления и приватизации (всего этой процедуре предлагалось подвергнуть 46 тыс. предприятий в промышленности и около 760 тыс. — в торговле, значительную часть жилого фонда).

Авторы подчеркивают, что «государство не может и не должно бесплатно раздавать свое имущество» (С. 2). Это значит, что общенародное (государственное) имущество достанется в конечном итоге тому, у кого больше денег. Известно, что сейчас на долю 2% вкладчиков приходится свыше 100 млрд. руб., или одна треть всех вкладов в сберегательном банке. Но с переходом к рыночным отношениям дифференциация доходов населения еще больше увеличится. Логика подсказывает, что в итоге приватизации всего через несколько лет 1—2% населения будут иметь в своем распоряжении примерно треть стоимости основных фондов в народном хозяйстве.

Характерно, что в рассматриваемой программе нет даже упоминания о народнохозяйственном плане. Авторы предполагают слом такого планирования и предоставление «полной свободы» для предпринимательской деятельности.

Как видим, не о «простых людях» заботятся авторы программы, а о частном собственнике. Они открыто подчеркивают: «Основа экономики — предприниматель» (С. 29). Из эскиза-проекта «400 дней» сюда перекочевало в несколько смягченном виде требование обеспечить «четкие правовые гарантии свободному предпринимательству» (гарантии от национализации, экспроприации, дискриминации). Для этого формируется система правовых актов, обеспечивающих развитие индивидуального (частного) предпринимательства, акционерных обществ, кооперативов. В разделе 4 программы эта общая установка конкретизируется: уже на переходном этапе предусматривается «исключение из уголовного и административного законодательства статей, предусматривающих наказание за предпринимательскую деятельность» (С. 66) (в проекте «400 дней» говорилось, что надо исключить из законодательства все статьи, преследующие за спекуляцию, коммерческое посредничество и т. п.).

Есть в программе и «право на справедливые цены», что на деле должно означать многократный рост так называемых свободных цен. Включено в нее и «право граждан на рост доходов и социальные гарантии». Авторы видят смысл этого права прежде всего в предоставлении

⁵ Переход к рынку. Концепция и программа. М.: 1990. С. 3.

свободы экономической деятельности и предпринимательства хозяйствующему субъекту в обеспечении «каждому гражданину страны равенства шансов» (С. 99—100). Знакомая мелодия: каждый имеет равные шансы стать миллионером. Ну а если стал нищим, безработным — сам виноват, не сумел реализовать свои права. Опыт Югославии, Венгрии, Польши показывает, что при переходе к рыночным отношениям с частным предпринимательством примерно 20—25% населения обогащается, одна треть — ценой интенсивных усилий удерживается на достигнутом уровне доходов, а еще у 30—40% населения реальные условия жизни существенно снижаются. Будет ли у нас лучше?

Что привлекло Верховный Совет СССР и Президента в данной программе, так это раздел «Экономический союз суверенных республик», согласованный с экспертами — представителями почти всех республик. Здесь предусматривалось, что «субъектами государственного регулирования экономики являются союзные республики и Союз». К полномочиям Союза отнесены меры по поддержанию обороноспособности; обеспечению государственной безопасности Союза и борьбе с организованной преступностью; подготовке перспективных прогнозов экономического и социального развития страны; реализации согласованной кредитно-денежной и валютной политики, направленной на укрепление покупательной способности рубля; разработке и введению единых таможенных правил, единой внешнеэкономической политики; регулированию в общесоюзном масштабе цен на ключевые виды сырья, продукции, товаров и услуг, круг которых согласовывается всеми субъектами Экономического союза и др. (С. 32—33).

Однако взятая в целом программа Шаталина — Явлинского не могла удовлетворить депутатов Верховного Совета СССР как своим крепким в сторону частного предпринимательства, теми крупными социальными жертвами, которые потребуются от населения, так и нереальностью сроков отдельных этапов.

Не менее сложная ситуация возникла на сессии Верховного Совета СССР и вокруг доработанной программы правительства СССР⁶. В ее формировании приняли участие представители союзных республик, и в результате в ней появился новый раздел «Экономические взаимоотношения Союза ССР и суверенных республик».

Исходными принципами, на которых строятся такие отношения, стало признание:

«суверенитета союзных республик, их равенства и экономической самостоятельности;

необходимости формирования общесоюзного рынка как основы эффективного функционирования экономики каждой союзной республики и углубления интеграционных процессов;

предприятия как главного действующего лица на общесоюзном рынке, наделенного широкими экономическими правами в сфере формирования производственной программы, установления хозяйственных связей, организации производства и реализации своей продукции» (С. 10).

В этой новой правительственной программе усилился социальный аспект, больше внимания уделено защите интересов, условиям труда и жизни человека. В связи с этим была уточнена генеральная цель — «переход к социально ориентированной рыночной экономике». В программе, хотя кратко и довольно обще, но все же ясно сказано о формировании и реализации государственной научно-технической политики как на уровне Союза, так и отдельных республик.

В числе главных мер по формированию структуры и механизма регулируемой рыночной экономики были названы:

⁶ Правительственная программа формирования структуры и механизма регулируемой рыночной экономики. М.: 1990.

«обеспечение в кратчайший срок (не позднее конца 1991 г.) стабилизации денежного обращения и укрепления финансов страны;

переход от всеобъемлющей государственной собственности к многообразию ее форм;

создание условий для развития хозяйственной инициативы и возрождения свободного товаропроизводителя;

проведение антимонопольной политики, развитие конкуренции, коренная реорганизация структуры управления народным хозяйством;

осуществление комплексной реформы ценообразования с поэтапной либерализацией цен;

активное использование новых форм внешнеэкономической деятельности для стабилизации потребительского рынка и народного хозяйства;

создание надежной системы социальных гарантий для населения, отвечающих условиям перехода к рыночной экономике» (С. 7).

В данном варианте программы правительство вновь уточнило свою позицию относительно судьбы народнохозяйственного плана. В специальном разделе «Государственное регулирующее воздействие на развитие народного хозяйства» предусматривалась коренная перестройка системы государственного планирования, исходя из следующих принципов. Превращение **всех** предприятий в свободных товаропроизводителей. Трансформирование планирования как на союзном, так и на республиканском уровнях в направлении превращения адресного всеобъемлющего плана-директивы в качественно новый план-регулятор, создающий экономические условия для эффективного функционирования общесоюзного, республиканских и специализированных товарных рынков.

Авторы считают, что в системе государственного регулирующего воздействия на развитие экономики страны должны органично сочетаться:

прогнозирование демографических, социальных, экономических, производственных, экологических, научно-технических и внешнеэкономических процессов;

макропланирование процессов расширенного воспроизводства;

программирование, т. е. разработка комплексных целевых программ.

Таким образом, в сентябрьской (1990 г.) правительственной программе содержался уже развернутый комплекс новых форм и методов планово-регулирующего воздействия на экономику, который дополнялся и усиливался с помощью целой системы экономических стимуляторов: общесоюзного ценообразования, налогов, кредитов Госбанка, амортизационных отчислений, взносов на государственное страхование и других экономических нормативов.

По ходу работы сентябрьской сессии в соответствии с договоренностью, достигнутой на заседании Президентского Совета и Совета Федерации, был подготовлен вариант объединительной программы. Этот вариант, а он базировался в основном на программе Шаталина — Явлинского, был также представлен на рассмотрение Верховного Совета СССР. В результате хотя и непродолжительного, но довольно острого ее обсуждения, особенно в комиссиях парламента, после уточнения отдельных формулировок и внесения дополнений, были выработаны и одобрены (19 октября) Верховным Советом СССР «Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике».

Следует отметить ряд особенностей этого документа. Во-первых, Основные направления предусматривают не только действия по переходу к регулируемому рынку, но и чрезвычайные меры по стабилизации народного хозяйства. Во-вторых, Основные направления — компромиссное дитя трех родителей (комиссии М. Горбачева — Б. Ельцина, союзного правительства и республик) и носят общий характер. Здесь не содержатся конкретные сроки и некоторые другие детали. Тем самым Основные

направления дают простор республикам принимать и реализовать свои программы. Так был найден выход из сложной ситуации, которая возникла в связи с принятием парламентом РСФСР программы «500 дней» еще до формирования позиции по данному вопросу органа верховной власти Союза⁷.

В Основных направлениях уточнены и дополнены исходные положения о переходе к рыночной экономике (но в них не нашлось места для народнохозяйственного планирования):

максимальная свобода хозяйственной деятельности. Основа экономики — свободные товаропроизводители (а не частные предприниматели. — Р. Б.), приумножающие свою собственность и тем самым национальное богатство. Признание важной социальной роли и всемерное поощрение наиболее активных, квалифицированных и талантливых людей — рабочих, крестьян, инженеров, предпринимателей и организаторов производства;

полная **ответственность** хозяйственных организаций, предпринимателей, всех работников за результаты экономической деятельности... Смысл реформирования отношений собственности в том и состоит, чтобы ясно определить, кто несет имущественную ответственность за результаты хозяйствования;

конкуренция производителей;

свободное ценообразование;

отказ государства от **прямого участия** в хозяйственной деятельности (за исключением отдельных специальных областей);

открытость экономики, ее последовательная интеграция в систему мирохозяйственных связей;

обеспечение со стороны государственной власти на всех уровнях социальных гарантий гражданам.

Центральный раздел Основных направлений посвящен экономическим взаимоотношениям Союза и суверенных республик (он был во многом обновлен по сравнению с предыдущими документами). В нем говорится: «Экономические взаимоотношения между суверенными республиками строятся, исходя из признания государственного суверенитета и равенства республик и вместе с тем — целостности Союза как федерации при понимании того, что основа экономики — предприятие, и задача государства состоит в создании наиболее благоприятных условий для его деятельности» (С. 13).

В этой ключевой фразе сконцентрированы четыре исходных положения:

республики суверенны и равноправны. Они несут основную ответственность за развитие своих территорий;

Союз сохраняется как федерация республик;

предприятие (а не республика, область) выступает как основа экономики;

все государственные органы (законодательные и исполнительные) обязаны создавать наиболее благоприятные условия для деятельности самостоятельных предприятий.

Далее в разделе довольно подробно и четко определены полномочия органов управления Союза. Они включают: реализацию согласованной кредитно-денежной и валютной политики, регулирование цен на ключевые виды продукции, единую внешнеэкономическую и таможенную политику и др.; разработку перспективных прогнозов и программ социаль-

⁷ Весьма показательно, что примерно в это время подал в отставку с поста зам. Председателя Совмина РСФСР Г. Явлинский. Затем все другие авторы программы «500 дней», включая С. Шаталина, вынуждены были признать нереальность этой программы (как будто это не было ясно и раньше). Теперь возникает вопрос, как будут выходить из весьма пикантного положения парламентарии РСФСР? Откажутся ли от нереальной программы, сваливая вину за это на центр?

но-экономического развития страны; управление базовыми отраслями (топливно-энергетическим комплексом, атомной энергетикой, космическими системами, общесоюзной системой транспорта и связи) и т. д. «Бюджет Союза формируется за счет союзных (федеральных) налогов; ставки налогов и объекты обложения устанавливаются по соглашению республик» (С. 15).

В Основных направлениях предусмотрено, как и в других программах, четыре этапа стабилизации экономики и перехода к рынку. Именно здесь в наибольшей степени проявляются компромиссный характер документа. Первый этап — комплекс чрезвычайных мер по стабилизации экономики, прежде всего оздоровлению финансов и денежного обращения. Второй — сохранение жестких финансовых ограничений и последовательный переход на рыночные цены по широкому кругу производственного и потребительского назначения. Третий — формирование и начало стабилизации рынка. В течение данного периода активизируется процесс разгосударствления, приватизации и развития конкуренции. Все это должно способствовать сбалансированности спроса и предложения как потребительских товаров, так и средств производства. Четвертый этап — закрепление стабилизации экономики и финансов, улучшение потребительского рынка.

Со всей определенностью в Основных направлениях подчеркивается, что успех всей экономической реформы зависит от создания двух крайне необходимых предпосылок; сильной государственной власти и общественного согласия. «Переход к рыночным отношениям и их эффективное функционирование возможны только в условиях сильной и четко организованной государственной власти... В условиях глубокого кризиса, охватившего страну, и нарастания деструктивных процессов путь к созданию авторитетной и сильной власти лежит через достижение общественного согласия, объединение всех общественных сил, которым дороги судьбы страны и ее народа» (С. 59).

В настоящее время Президент наделен чрезвычайными полномочиями, следовательно, одна из предпосылок для проведения экономической реформы формально создана (вопрос в том, как данные полномочия будут реализованы). Сложнее обстоит дело относительно другой предпосылки — достижения общественного согласия: хотя выступлений и заявлений по этому поводу сделано много.

Таким образом, страна сейчас находится на распутье. Одна дорога ведет **через свободный рынок к дальнейшей дестабилизации государственного общественного строя**, возрождению частного капитала и разгону теневой экономики. Это путь к хаосу, развалу Союза и снижению уровня жизни примерно 100 млн. чел. Вторая дорога проходит через сочетание **преимуществ народнохозяйственного планирования** с рыночными отношениями. Она предполагает осуществление трудного разворота к стабилизации, обновлению и оздоровлению всей совокупности отношений между людьми. Это дорога разума, труда и инициативы, т. е. перехода на качественно более высокую ступень жизнедеятельности советского народа.

Исторический опыт, жизненные интересы людей и здравый смысл должны подсказать им правильный выбор пути. Главное — надо начинать энергично двигаться в направлении порядка (в том числе в области макропланирования, финансов и денежной системы), укрепления дисциплины и ответственности на всех уровнях и вместе с тем в направлении развязывания свободы и предприимчивости товаропроизводителей, повышения социального престижа новаторов, людей творческих и смелых. Практически осуществить все это совсем непросто. Но крайне нужно, жизненно необходимо. Думается, что народ выберет правильную дорогу в свое будущее. Следует только считаться с его стремлениями.

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В. Черковец,

д-р экон. наук, профессор

Курс на рыночную экономику получил силу юридического закона. Драматические события вокруг концепции такого перехода, развернувшиеся в мае — октябре истекшего года, свидетельствуют о далеко не однозначном отношении в нашем обществе и в парламенте к превращению рынка в основной регулятор производства и потребления. «Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике» оказались скорее компромиссом между тремя альтернативными проектами программ, не заняв определенной позиции в ряде принципиальных вопросов, чем особой, новой программой, со своей научной проработкой. Очевидно, что существенные трудности будут и в ходе реализации намеченных путей.

Коренная перемена взгляда на социалистическую экономику

Вопрос о возможности и необходимости использования товарно-денежных отношений в социалистической плановой экономике поставлен самой жизнью и обсуждается в нашем обществе уже давно. Экономическая дискуссия 1951 г. пришла к выводу, что в социалистическом хозяйстве при господстве общественной собственности на средства производства сохраняются товарное производство и закон стоимости. Все учебники по политической экономии социализма, начиная с первого издания (1954 г.) и до последнего, вышедшего в 1988 г., признают и обосновывают это положение. Оно десятки лет входит в вузовские программы и, за некоторым исключением, не подвергалось сомнению все эти годы. Сегодня можно говорить и о действительной, по сути дела, 73-летней истории функционирования и развития товарно-денежных отношений в советской экономике, и об истории отражения их в экономической литературе. Были различные «приливы» и «отливы» как в практике, так и в теории этого вопроса. Однако он не новый, а столь же давний, как и процесс социалистического строительства в нашей стране. Рынок был и в XIX в., и даже в Древнем Риме. Но он как определенное экономическое явление был и в России и никогда не исчезал после Октября. Это исторический факт. Другое дело — этапы его истории, как народнохозяйственной, так и познавательной, научной.

О новом этапе этой истории можно было говорить совсем недавно, в связи с решениями XXVII съезда партии. В политическом докладе ЦК КПСС была сформулирована задача «преодолеть предубеждение относительно **товарно-денежных отношений**, их недооценку в практике планового руководства экономикой»¹. Новая редакция Программы КПСС, принятая на том же съезде, указывала, подтверждая, по существу, позицию Программы 1961 г., на необходимость «полнее использовать товарно-денежные отношения в соответствии с присущим им при социализме новым содержанием»². Собственно, реализацией этих установок явилась и концепция перестройки хозяйственного механизма, утвержденная на июньском Пленуме ЦК КПСС в 1987 г.

Однако главная идея, содержавшаяся в этих документах, состояла в признании необходимости усиления товарно-денежных отношений, в

¹ Материалы XXVII съезда КПСС. М.: Политиздат, 1986. С. 40.

² Там же. С. 147.

том числе в сфере обмена, т. е. рыночных отношений, не в противовес плановому началу, а в рамках их единства с планомерностью. Это подчеркивалось как незыблемый принцип социалистического хозяйствования при признании необходимости новых методов его обеспечения. М. С. Горбачев на июньском Пленуме ЦК КПСС сказал: «Серьезного переосмысления заслуживает и проблематика соотношения централизованного планового руководства народным хозяйством и самостоятельности его отдельных звеньев, планомерности и товарно-денежных отношений. Мы исходим из их диалектического единства и взаимодополнения в целостной системе управления экономикой»³. Такое понимание вопроса опиралось на фундаментальный тезис марксизма, ленинской концепции социализма о плановости (планомерности) как важнейшей черте экономики.

На февральском (1990 г.) Пленуме ЦК КПСС в проект Платформы партии была включена идея «планово-рыночной экономики». Она увязывалась с отказом от командно-распорядительной системы и переходом к гуманному, демократическому социализму. Формула вызвала разную реакцию среди экономистов, в том числе и критику за эклектизм. Однако, трактуемая в плане перестройки на уровне хозяйственного механизма (а не глубинных базисных основ экономического строя), она все же сохраняла преемственную связь с марксистско-ленинской трактовкой структуры социалистических производственных отношений, предполагающих планомерную организацию общественного производства для обеспечения материального благосостояния и всестороннего свободного развития личности.

Но в дальнейшем резко обозначился поворот в концептуальных воззрениях «верхов» на проблему более полного использования товарно-денежных, рыночных отношений. Иначе говоря, произошла «коренная перемена точки зрения на социализм». Традиция последних лет уходить под разными предлогами от теоретических объяснений новых взглядов, сколь бы существенно они ни противоречили прежним представлениям, не была, к сожалению, нарушена и на этот раз.

Сначала формулу о планово-рыночной экономике заменила формула регулируемого рынка и регулируемой рыночной экономики. Она прозвучала в правительственном докладе на весенней (1990 г.) сессии Верховного Совета СССР, в выступлении М. С. Горбачева 11 июня на совещании в ЦК КПСС первых секретарей ЦК компартий союзных республик, крайкомов, обкомов КПСС, в проекте, а затем и в самом Программном заявлении, принятом XXVIII съездом партии, взамен утвержденного февральским (1990 г.) Пленумом проекта Платформы КПСС.

Но на съезде была принята и отдельная резолюция о переходе на рыночные отношения, где указание на их регулируемость отсутствовало. Принцип регулируемости рынка не фигурирует в дальнейшем ни в решениях октябрьского (1990 г.) Пленума ЦК КПСС, ни в альтернативных правительственной программе проектах перехода к рыночной экономике. Президентский проект, а затем и октябрьское постановление Верховного Совета СССР «Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике» не используют категорий «план» и «регулируемый рынок» и для характеристики целевой установки реформы прибегают к понятию «рыночная экономика».

Конечно, это не формальное обстоятельство. За ним — определенное понимание дальнейшего пути, вряд ли вмещающегося в рамки курса на обновление социализма. Не случайно, видимо, этот лозунг уже не встречается в официальных речах и документах.

Рынок как совокупность отношений реализации товаров в сфере об-

³ Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС 25—26 июня 1987 г., М.: Политиздат, 1987. С. 45.

мена путем их купли-продажи может составить элемент развивающейся социалистической плановой экономики. Регулируемость со стороны государства — типичная черта современной рыночной экономики в разных капиталистических странах. Но плановая и рыночная экономики — противоположности с точки зрения исторических форм организации общественного производства. Конкретная ситуация их взаимодействия во всемирном хозяйстве и даже определенного взаимопроникновения внутри каждой из них не означает их слияния, тождественности в принципиальном смысле. Рынок может быть и **капиталистическим**, и **социалистическим**, рыночная же экономика как всеобщая форма экономических отношений может быть только **капиталистической**. Именно поэтому провозглашение перехода к рыночной экономике не может не означать коренной перемены взглядов на социализм.

Причины, сущность и возможные последствия перехода к рыночной экономике

Возникает вопрос: чем вызвана ориентация на радикальный, срочный переход к рыночной экономике, причем в «шоковом» варианте. Еще три года назад об этом не было речи. В чем же причины его форсирования?

Они связаны с кризисным состоянием экономики, результатами выполнения пятилетнего плана. В 1990 г. закончился и срок реализации не увенчавшейся успехом Продовольственной программы СССР, принятой в 1982 г. Но ход осуществления государственных заданий не был предметом обсуждения на высоком уровне. И дело здесь не только в том, что нарушена принципиально важная традиция. Только две пятилетки из одиннадцати не были увенчаны социально-экономическим анализом из-за их срыва. Третья (1939—1943 гг.) была прервана Отечественной войной, а шестая (1956—1960 гг.) свернута во многом из-за волюнтаристических проектов и экспериментов и была прикрыта началом семилетки 1959—1965 гг. Двенадцатая пятилетка будет третьей, если народные депутаты или Верховный Совет СССР не потребуют подробного отчета у правительства. Следовательно, дело заключается в политическом и научном значении определения скорости, структуры и координат социально-экономического развития общества, проверки правильности политики государства, постановки целей дальнейшего роста. А с учетом этой точки зрения необходимо проанализировать на государственном уровне комплекс проблем — экономических, социальных, политических, идеологических, имеющих отношение к сползанию нашего народного хозяйства в кризисную яму и долгосрочным перспективам его развития.

В истекшую пятилетку была заложена концепция ускорения социально-экономического развития. Она противопоставлялась курсу на всестороннее совершенствование развитого социализма как апологетическому прикрытию застоя. Главным же показателем последнего было признано падение темпов социально-экономического роста в течение 70-х — первой половины 80-х гг. Действительно, в трех предпоследних пятилетках среднегодовые темпы прироста произведенного национального дохода составляли соответственно 5,7; 4,3 и 3,2%. Но и в двенадцатой пятилетке эта тенденция сохранилась: за три года (1986—1988) среднегодовой темп прироста составил 2,8%, а в 1989 г. он еще более понизился, дойдя до 2,4%, а в 1990 г. зафиксирован минусовый показатель. В целом такая динамика (до 1990 г.) в чем-то была аналогичной той, которая характерна для мировой экономики, в том числе развитых капиталистических стран в период после 1970 г.: замедляющийся экономический рост с колебаниями среднегодовых темпов внутри пятилетий.

Так, в 1981—1985 гг. по сравнению с предыдущим пятилетием наб-

людается падение темпов прироста национального дохода во всех странах мира. Конечно, это обстоятельство не должно игнорироваться при оценке динамики нашего роста. Ведь налицо действие общих условий и закономерностей воспроизводства на современном этапе мировой экономики, сталкивающейся с невиданными ранее сырьевыми, энергетическими, экологическими и другими проблемами, со структурными сдвигами на почве интенсификации производства и научно-технического прогресса. Правомерно ли в такой ситуации снижение темпов экономического роста квалифицировать как застой? Причем застой как фаза воспроизводственного цикла следует, как известно, за кризисом.

Однако кризис, выразившийся в отрицательной динамике роста экономики, проявился у нас только в 1990 г., когда за январь — сентябрь по сравнению с соответствующим периодом в 1989 г. валовой национальный продукт снизился на 1,5%, произведенный национальный доход — на 2,5, производительность общественного труда — на 1,5%. Такой динамики советская экономика в условиях мирного времени не знала. Здесь наша «оригинальность» бесспорна, поскольку эксперты ООН прогнозировали на 1990 г. в развитых капиталистических странах хотя и замедление, но все-таки достаточно «приличный» рост более 2%, в странах Латинской Америки — 1,4, Африки — 2,6, Азии — 6, в Китае — на уровне 5%. Тут и причин искать не надо, поскольку они на виду. После июня 1987 г. был разрушен верхний эшелон централизованного планового управления экономикой при передаче предприятиям прерогатив самостоятельного хозяйствования. Они, нарушив хозяйственные связи друг с другом, ринулись в плавание по бурному морю перегруженной дефицитами сферы меновых отношений...

О концепции ускорения стали забывать уже к концу 1987 г., когда стало ясно, что оживление экономики в 1986 г. (первом году пятилетки) временное, 1987 г. дал ухудшение показателей, и наращивание темпов не получится. В печати сразу появились публикации, доказывающие несовместимость реформы хозяйственного механизма и ускорения темпов роста. Отсюда же и крен в сторону реорганизации всех сторон жизни. Не успели разработать концепцию реформы хозяйственного механизма, исходный пункт которой — перевод предприятий и объединений на полный хозрасчет, самофинансирование и самоуправление, как тут же развернулась кооперативная кампания. Не успели газеты остыть от реклам сумского и вазовского экспериментов, как всплыла аренда, без которой ничего не получится, считали те, кто только что пропагандировал полный хозяйственный расчет. Но ведь его не ввели, не опробовали, не создали необходимой адекватной ему подсистемы государственного управления оптовой торговли средствами производства. Без аренды же, оказывается, нет и хозрасчета. И наконец, новый ход: аренда вроде и не нужна, она всего лишь средство, чтобы ликвидировать государственную собственность на фабрики и заводы, передать их за арендную плату (а то и бесплатно) в собственность трудовых коллективов. Но и этого оказалось мало: всплыла фигура частника — «спасителя» социализма, которому захотели отдать часть общественной собственности. Да не просто частнику, а самому настоящему капиталисту — подпольному отечественному и легальному иностранному.

Конечно, последние юридические акты прямо не провозглашают капитализм. Право вообще не знает таких, например, понятий, как капиталист, капиталистическая собственность, эксплуатация человека человеком — феодального или капиталистического типа и т. п. Эти категории отражают глубинные производственные отношения, характеризующие общественно-экономический строй. Право же, в данном случае так называемое гражданское право, регулирует имущественные отношения между равноправными собственниками, безразлично к тому, идет ли речь о

средствах и продуктах производства или о предметах потребления, об отдельных лицах, коллективах, кооперативах, товариществе или о государстве. Здесь все как бы на одно лицо — рабочий, имеющий в собственности только свое домашнее имущество и рабочую силу, и капиталист, хозяин фирмы, банкир, владелец железных дорог и теплоходов. Именно поэтому старое гражданское право успешно работало и работает на буржуазное общество. Для него все названные субъекты одинаковы. Но это ведь лишь особый «срез» социальной жизни. У Маркса есть на этот счет такие слова: «В своей *ближайшей* действительности, в гражданском обществе, человек — мирское существо. Здесь... он представляет собой явление *лишенное истинности*»⁴.

Так вот «истинность» сегодня состоит в том, что под именем «собственности граждан» (Закон о собственности в СССР, измененный текст Конституции СССР) допускается по существу **частная собственность**, причем не только на предметы потребления, но и на средства производства, а главное, без каких-либо количественных ограничений. А в «Основных направлениях стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике» мы имеем уже и юридически признанное право частной собственности. Программное заявление КПСС идеологически освятило эту несоциалистическую форму собственности, легализовав ее в структуре социалистического общества, правда, лишь такую, которая основана исключительно на собственном труде. Но «Основные направления...» не посчитались с таким ориентиром. Ведь на основе права частной собственности может возникнуть не только трудовая, но и капиталистическая собственность на средства производства, т. е. такая, которая использует наемный труд и возрастает за счет его. Никаких других признаков у нее нет. И вот Совет Министров СССР разрешает организацию малых частных предприятий с наемной рабочей силой до 200 чел. Спрашивается, кто же такой работодатель по своему социальному статусу? Конечно, капиталист, пусть и не очень крупный (пока!). Курс на разгосударствление и приватизацию имеет в виду иностранные фирмы и частных лиц советского происхождения среди таких субъектов хозяйствования, которые наиболее полно, по замыслу «Основных направлений...», отвечают требованиям рыночной экономики.

Сторонники реставрации капитализма говорят, что Закон о собственности в СССР содержит статью 6, запрещающую использование любой формой собственности отчуждение работника от средств производства и эксплуатацию человека человеком. Вспоминается, с каким азартом они боролись в Верховном Совете СССР против включения этой справедливой статьи в Закон. И не случайно. Потому что она силою Закона запрещает капиталистическую собственность. Но, к сожалению, Закон допустил противоречие, разрешив использование наемного труда частными собственниками средств производства. А в ней изначально и неотделимо заключено и отчуждение от средств производства, и эксплуатация человека человеком.

Спору нет, настоящей рыночной экономики без капиталистов быть не может. Поэтому-то ее и нельзя назвать социалистической. В лучшем случае это так называемая смешанная экономика. Но и она может быть двух типов: как развитая современная капиталистическая система с активным (в разной степени) использованием государственного регулирования и как экономика переходного периода от капитализма к социализму с определяющим положением социалистического уклада в виде государственного и кооперативного секторов. Истории и мировой практике известны оба типа смешанной экономики. Вероятно, можно говорить и о третьем, промежуточном типе — в развивающихся странах.

Другое дело рынок как **элемент, часть** социалистической экономики.

⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 1. С. 391.

Но есть все же два признака рынка, с которыми ему «входить» в структуру социализма, не разрушая ее, просто «противопоказано» в силу противоположности общественных систем. Имются в виду стихийность, бесплановость, нерегулируемость со стороны общества и его институтов, что характерно для рынка в простом товарном хозяйстве и при капитализме периода свободной конкуренции; капиталистический характер рынка, обслуживающего производство прибавочной стоимости, когда ведется капиталистическое предпринимательство, господствует капиталистическая собственность, действует рынок рабочей силы с механизмом безработицы и рынок капиталов, растущих за счет эксплуатации наемного труда.

Иногда приводят пример нэпа. Но нэп — это еще не социалистическая система, а лишь путь к ней, открытый В. И. Лениным. Здесь та же разница, что между строительными лесами и возводимым при их помощи зданием. К тому же, допуская капиталистическое предпринимательство, советское государство — и это В. И. Ленин особо подчеркивал — ни на минуту не выпускало из своих рук командные высоты в управлении народным хозяйством, что и обеспечивало социалистическую направленность развития многоукладной экономики переходного периода. Да и с теоретической точки зрения аналогия с нэпом той модели рыночной экономики, которая намечена в «Основных направлениях...», вряд ли правомерна. Через нэп пролегал путь от частнохозяйственного строя к общественной собственности, плановому хозяйству, социализму. Теперь же речь идет о разгосударствлении общественной собственности, причем не только в смысле децентрализации и дебюрократизации управления ею, но и о прямом «деобобществлении», составной частью которого четко выступает обратное преобразование общественной собственности в частную и даже частнокапиталистическую.

Можно спорить, какая из трех программ предшественниц «Основных направлений...» более приемлема по ориентирам социалистического развития. Точнее все же говорить не о трех, а о двух из них, ибо программы «400 и 500 дней», рабочей группы Горбачева — Ельцина и согласительная, вызвавшие сентябрьские дебаты в Верховном Совете СССР, по сути своей одна и та же программа, вышедшая из недр Российского парламента. Несколько отличается от нее правительственная. В ней четче изложены меры социальной защищенности трудящихся, она не приемлет частной собственности на землю, рассчитана на более умеренный темп перехода к рыночным отношениям при сохранении единого народнохозяйственного комплекса страны с общесоюзным экономическим центром в лице федеративного государства. Российская же программа выступает за некое расплывчатое «единое экономическое пространство», которое, кстати, существует при всяком рынке — местном, национальном, мировом. Она не содержит понятий «социализм» и «социалистическая экономика». И это вовсе не показатель освобождения от некоей политизации. Ведь в центре ее — приватизация собственности. А в «Основных направлениях...» дается разъяснение этого понятия как более широкого, чем переход средств производства в руки частных лиц. Суть же дела (не говоря уже об этимологической стороне термина) именно в таком переходе, даже не в децентрализации государственной собственности, а в денационализации. А поскольку для этого потребуются огромная сумма (около 300 млрд. руб.), то, конечно, грянет союз национального теневого капитала с иностранным, видимо, в пропорции 1 : 2. Одновременно с этим уже наступает разгул свободного (стихийного) ценообразования, которое при наших дефицитах и диспропорциях принесет двойное зло трудящимся: не только гиперинфляцию, но и неуклонное снижение уровня жизни. Шведские социал-демократы считают безработицу в 1—2% социально отрицательным явлением. У нас даже такой процент

даст многие миллионы безработных⁵. Рыночная экономика возродит эксплуататорские классы, углубит социальные противоречия в обществе, неравенство и тем самым дискредитирует социалистический строй.

Конечно, пока речь идет не о всеобъемлющей системе производственных отношений. Но очаги капиталистических отношений уже обозначились не только теоретически, но и реально. Сегодня их три: частные предприятия, постоянно использующие наемный труд; кооперативы, привлекающие наемных рабочих и не допускающие их в число своих членов⁶; иностранный капитал в совместных или самостоятельных предприятиях.

Ясно, что таких предпринимателей нельзя назвать простыми товаропроизводителями. Здесь мы имеем дело с капиталистическими предприятиями. Но из-за них-то рыночная экономика не может быть названа социалистической. Просматривается и другой разрез этой проблемы, когда говорят, что в общесоюзном рынке будут участвовать «суверенные государства» с разными общественно-экономическими системами.

Рынок с социалистической направленностью

Сегодня нелепо выступать против рынка в нашей экономике, его качественного преобразования с целью повышения эффективности такого механизма взаимосвязи производства и потребления. Для активизации рыночных отношений необходимо использовать и опыт развитых капиталистических стран. Но это вовсе не значит, что создание современного капиталистического рынка во всех его проявлениях — вклад в мировую цивилизацию. В истории так не бывает, что каждая новая ступень общественного развития остается в копилке достижений человечества, его технического, экономического, социального и духовного прогресса. Каждая эпоха, формация вносит свою долю, обогащая опыт человечества, продолжает преемственную линию его продвижения к более высоким ступеням, но вместе с тем уходит с исторической сцены со своей спецификой. Например, рабовладельческий строй, феодализм. То же и капитализм.

Вклад рынка в мировую цивилизацию начинался очень давно. С ним связано формирование общественно-производственных отношений между людьми за пределами общинных образований, прорыв замкнутости натурального хозяйства, создание национальных экономик, мирохозяйственных контактов и т. д. Громадный вклад в мировую цивилизацию внесло развитие рынка при капитализме. Но вместе с тем он послужил общей основой возникновения новой, капиталистической формы эксплуатации человека человеком, отчуждения работника от средств производства и продуктов его труда, превращения рабочей силы в товар и создания особого рынка труда с промышленной резервной армией безработных. На базе капитализма получили дальнейшее развитие товар-

⁵ Югославская газета «Политика» (от 22 октября 1990 г.) сообщила мнение немецких исследователей Домашке и Шливенц о том, что при «радикальном» варианте перехода к рынку число безработных в СССР уже в ближайшие месяцы достигло бы 10—12 млн. чел., а в ближайшие годы — 40 млн. чел. Газета напоминает, что в Польше в результате первого года осуществления «Плана Бальцеровича» будет 1,2—1,5 млн. безработных, в Чехо-Словакии и Румынии, если будет проведена подобная «шоковая терапия», число безработных очень быстро приблизится к 1 млн. чел. в каждой, в бывшей ГДР к концу 1990 г. это число достигнет 2 млн.

⁶ Обследование, проведенное лабораторией проблем совершенствования социалистических производственных отношений экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, показало, что к концу 1989 г. в Москве на одного члена кооператива в среднем приходилось 1,3 наемного работника, которым выплачивалась наемного более низкая заработная плата при таком же труде и которые не допускались к управлению делами кооператива. В Ленинском районе Москвы таких кооперативов, где применялся наемный труд, насчитывалось 91% их общего числа.

ный и денежный фетишизм, фетишизм собственности на капитал, различные формы дохода, оторванные непосредственно от производства, торговли, организаторской деятельности. Рынок проник и в сферу нравственности, создав поистине сатанинский культ «золотого тельца», «денежного мешка». Этой теме посвящена огромная общественно-научная и художественная литература. Описанные в ней острейшие социальные явления неверно было бы отнести на счет только старого, «некультурного» рынка XIX в. Эти же первородные «грехи», но многократно усиленные, присущи и современному, «цивилизованному» рынку. И они неустранимы посредством, например, демократизации политической жизни, повышения культурного уровня людей или воспитания в них высокоморальных духовных начал. Неустранимы по той причине, что свойственны самой базисной природе товарно-рыночных отношений, «усиленных» капитализмом. Если бы это было не так, то зачем, спрашивается, меры (и довольно сильные) социальной защищенности трудящихся, принимаемые государством под давлением профсоюзов, в условиях «социального рыночного хозяйства»? Что же это за хозяйственный строй, от которого надо защищаться? И ведь угрожает он не капиталисту, для которого здесь родная стихия, приволье, а трудящемуся. Вот почему так воюют против классового подхода сторонники капитализма. Даешь рынок — призывают «шокотерапевты». А какой? Социалистический или капиталистический? «Не знаем таких рынков», — лукавят они и указывают на западную экономику.

Между тем проблема использования рынка, товарно-денежных отношений, и прежде всего товарного производства, закона стоимости, в интересах социализма состоит в создании таких условий его функционирования и развития, которые, с одной стороны, открывали бы возможность усиления действия рыночного механизма, с другой — закрывали бы путь к реставрации капиталистических отношений. Только при этих условиях могла бы быть обеспечена социалистическая направленность рынка. Здесь необходима и соответствующая теоретическая концепция, учитывающая внутреннюю противоречивость самой задачи и необходимость поиска путей, форм и методов разрешения противоречия. Отметим лишь некоторые моменты.

Наиболее общей предпосылкой социалистической направленности рынка является его регулируемость. В сегодняшнем контексте (и это показывает практика развитых капиталистических стран) в концепцию реформы хозяйственного механизма не может войти такое понимание, согласно которому прогнозируется введение свободного стихийного рынка, характерного для домонополистического капитализма. Усиление регуляторской роли рынка в данном механизме непременно предполагает, что **сам рынок должен быть объектом регулирования, управления** со стороны государства. Таким образом, его воздействие на экономику сохраняется, хотя и наполняется качественно новым содержанием. Вместе с тем рынок не только регулируется, управляется государством, но и получает зону самодействия во взаимосвязи производства и потребления. Теория не может наметить навсегда данную пропорцию между государственным регулированием и «прерогативами» рынка. Она разная в экономике разных капиталистических стран. Здесь многое зависит от степени экономического и социального развития, конкретных исторических особенностей общества. Но в социалистической экономике «доля» государственного регулирования должна быть выше и его роль значительно сильнее. Это определяется именно необходимостью обеспечения социалистической направленности рынка, его неспособностью (по своим собственным «установкам», мотивам) эволюционизировать в сторону социализма.

Регулируемость рынка — условие, механизм этой направленности. Но регулировать можно с разной направленностью. Задача, стоящая пе-

ред нашим обществом, заключается в том, чтобы рынок не противоречил критериям социализма. Ни гуманизация, ни демократизация общества не могут идти вразрез с адекватным ему экономическим базисом. А в структуре этого базиса должен быть сильный государственный сектор, способный на основе государственной собственности на средства производства осуществить последовательную целенаправленную социалистическую ориентацию экономики, в том числе и рынка. Конечно, сама государственная собственность требует децентрализации. Новый текст Конституции СССР разделил ее на общесоюзную, республиканскую, автономных образований, коммунальную. В свою очередь, все эти виды собственности предполагают передачу предприятий в полное хозяйственное ведение трудовых коллективов на основе полного хозрасчета, самофинансирования и самоуправления. Тем самым может быть достигнута более тесная экономическая связь работников и трудовых коллективов со средствами производства. Все хозрасчетные предприятия и есть **социалистические товаропроизводители**. Они должны составить основной, преобладающий массив в числе **субъектов рыночных отношений**. На их долю должна приходиться преобладающая часть основных производственных фондов, совокупного общественного продукта, валового национального продукта и национального дохода страны (республики).

Вторую группу социалистических товаропроизводителей, субъектов рыночных отношений составляют предприятия, находящиеся в коллективной и кооперативной собственности самих работников и исключающие применение наемного труда. Третья группа субъектов рыночных отношений — личное подсобное хозяйство трудящихся, занятых на основной работе в государственном и коллективном секторах экономики. Четвертая — частные (семейные) хозяйства, ведущиеся на основе собственного труда в сельском хозяйстве, мелкой промышленности, в торговле, сфере услуг. Пятую группу составляют предприятия смешанного типа — с участием иностранного капитала.

Видимо, в такой структуре экономики нельзя исключить случаи применения наемного труда в кооперативах, коллективных предприятиях и организациях, особенно в частном трудовом крестьянском и другом хозяйстве. Чтобы они не возрождали устойчивый частнокапиталистический уклад, нужно их четко оговаривать законом и строго контролировать местными Советами и различными общественными организациями.

Гуманный, демократический социализм несовместим с эксплуатацией чужого труда, безработицей. Он не может допустить рост эффективности производства ценой социального унижения человека. Учитывая закономерность высвобождения труда в ходе научно-технического прогресса, необходимо разработать механизм подготовки, переподготовки, высвобождения, миграции и включения рабочей силы в сферу общественно полезной деятельности, сочетая рациональную полную занятость с принципом «от каждого — по способностям, каждому — по его труду», с постепенным сокращением рабочего дня и созданием широких возможностей использования свободного времени в интересах развития личности. Гуманный социализм видит в человеке не столько фактор производства, сколько высокую цель общества.

Отсюда и нацеленность хозяйственного механизма, в том числе рыночных отношений, на неуклонный рост материального благосостояния трудящихся, их социальной обеспеченности, на развитие социальной сферы. Именно поэтому последняя не должна быть подчинена рыночным отношениям.

Не всякий рост эффективности производства можно признать критерием «социалистичности», а только такой, который способствует решению названных проблем. Эффективность производства должна быть социально-экономической, отвечающей принципам общественной системы.

С такой же позиции нужно подходить и к ценообразованию, оставив

под непосредственным контролем центральных и местных органов власти подавляющую часть (не менее 75%) розничных цен, но кардинально перестроить механизм государственного ценообразования, сделать его чувствительным к динамике спроса и предложения. В целях структурной перестройки цен нельзя исключать их упорядочение в ближайшей перспективе. Следовало бы признать в качестве центральной задачи снижение себестоимости товаров прежнего качества, а значит, и цен на них путем роста производительности труда, экономии всех видов затрат, а также улучшение потребительских свойств товаров, дающее единственное основание для повышения цен на них в первый период выпуска. Рост прибыли должен быть поставлен в прямую связь с ростом производительности труда и снижением себестоимости продукта.

При рыночных отношениях невозможно избежать нетрудовых доходов. Более того, некоторые из них являются объективным следствием современных форм использования этих отношений, например, кредита, акционерных компаний. Поэтому необходимы следующие условия: основным критерием распределительных отношений должен оставаться (освобождаясь от деформаций) трудовой подход, основанный на принципе распределения по качеству и количеству труда, воплощенного в его результатах. Целесообразно сосредоточить в центре идейно-воспитательной работы пропаганду трудового образа жизни, а главной моральной ценностью считать отношение членов общества к труду. Нужно в законодательном порядке четко определить виды нетрудовых доходов, допускаемых в социалистическом обществе, признать их «законными» (как это сделано в КНР), объявив все другие из них юридически «незаконными», а с нравственной точки зрения — «негуманными». За нетрудовыми доходами должен быть установлен не только финансовый, но и административно-правовой контроль, проводящий четкий водораздел между «законной» и «теневой» экономикой.

Опыт последних лет перестройки показывает, что плановое хозяйство — неотъемлемая сторона (черта) социалистической экономики. К ней идут развитые капиталистические страны, все более связываемые интернациональными зависимостями, необходимостью совместного решения многих глобальных, в том числе экономических, проблем. Даже общий объем и размещение промышленного производства в недалеком будущем станет общей проблемой человечества.

Тем более вызывает удивление тот факт, что в СССР — родине народнохозяйственного планирования — без сколько-нибудь серьезных обоснований ведется спешный демонтаж плановой системы. Неясна судьба Госплана, с которым В. И. Ленин связывал большие надежды на организацию ведения народного хозяйства по единому научно построенному плану. При всех деформациях и трудностях развития нашей экономики за 70 лет опыт планового хозяйства в масштабе такой огромной и бывшей отсталой мелкокрестьянской страны огромен. Нельзя не видеть и то, что жесткая централизация управления не только усугубляла волюнтаризм, но и оставалась единственным средством развития экономики в экстремальных условиях. Но **плановая и командно-распорядительная система не одно и то же**. Если кто-то плохо стреляет, это еще не значит, что у него плохое ружье. **Плановая экономика может управляться и более демократически, научно, экономно и комплексно**. Она открывает широчайшее поле для научного прогнозирования, разработки и применения новейших методов оптимизации сложнейшего интегрированного народного хозяйства, его сбалансированности, определения приоритетных направлений технического развития, отраслей, регионов, решения общенациональных экологических, сырьевых, энергетических проблем и др.

К сожалению, в последние годы забывается накопленный практический и интеллектуальный потенциал в сфере планомерной организации общественного производства. Такая беспечность непростительна.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

(ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ. МИРОВОЙ ОПЫТ.
ДЕЗОРГАНИЗОВАННАЯ ЭКОНОМИКА)

П. Игнатовский

Обсуждение в Верховном Совете СССР положения страны вслед за одобрением Основных направлений стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике представляет собой серьезную попытку со стороны государства повлиять на негативные процессы в народном хозяйстве. Принятые решения отражают надежду на государство как спасительный фактор приостановления разрушительных тенденций в экономике и нашей общественной жизни. Показывая несостоятельность стремлений принизить роль государства в социалистическом хозяйствовании, они в то же время свидетельствуют, что дело здесь не в случайностях, не в преходящих обстоятельствах — активное воздействие государства на экономику является объективной необходимостью.

История свидетельствует, что, воспроизводя собственность на средства производства в присущих данному строю формах, ни одно общество не обходилось без организации, которая бы ограждала собственность от неправомерных притязаний на нее, поддерживая ее общественное признание.

Частная собственность, по словам Ф. Энгельса, мало ценившаяся в условиях «коммунистических традиций» родового строя, особенно преуспевала в этом направлении, будучи признанной священной. Это «освящение» объясняло ее высшей целью всякого человеческого общества, означавшей непрерывно ускоряющееся накопление богатств¹. Исходило такое признание (освящение) от государства.

Экономическая сила собственности, умноженная обменом, порождает власть продукта труда над своим производителем, в свою очередь, умноженную властью денег как всеобщего товара. И параллельно этой власти для ее правовой защиты, охраны собственника товара и самих денег укреплялась власть государства как принудительная сила по отношению к власти денег и деятельности собственника, ее умножения в самоцель. Но в то же время она становилась над собственностью (исторически — над частной ее формой). Это становление произошло не из разделения труда производителей, не из производства товаров, не из обмена ими, а из необходимости охраны собственности, т. е. не из экономических отношений, а из принуждения к признанию собственности неприкосновенной. Принуждение как объективное явление породило продукт — власть, возвысившуюся над отношениями собственников. Формируя свою структуру, государственная власть предъявила свои притязания на долю в созданном продукте в его всеобщем товарном выражении — деньгах. В этом выразилось принуждение государственной власти относительно собственников, которое является специфическим отражением принуждения всех членов общества относительно частной собственности как священной и неприкосновенной.

¹ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 21. С. 108.

Таково происхождение и возрастание принудительной силы государственной власти над собственностью, выраженной в перераспределении произведенного продукта как объекта собственности, в пользу государства. Так появились налоги и другие формы изъятия собственности — части накоплений, как цели ее реализации и передачи в распоряжение государства, в его собственность. Начав с удовлетворения собственных потребностей, с содержания полиции, армии, судов, инспекторов и различных чиновников, государство превратилось в крупного собственника производства и природных богатств, военного хозяйства, средств транспортных сообщений и банков. Сегодня государство повсеместно в капиталистическом мире вклинивается в структуру отношений собственности, изымая часть результата производства в свою пользу, притом довольно значительную, достигшую половины и даже двух третей годовой прибыли.

По публикуемым расчетам, налогообложение предприятий в Западной Германии в 1989 г. составляло 53,7%, а с учетом налогов с той части доходов, которые направлялись в пенсионный и резервный фонды, еще больше. В Японии — 64,1% (в 1990 г. сократилось 37,5%)².

Владея огромным бюджетом, государство, например, США, оказывает ощутимое влияние на экономическую жизнь страны: регулирует расширенное воспроизводство, сокращая или повышая налоги, влияет на создание рабочих мест, посредством субсидий поддерживает производство продовольствия и других продуктов. По публикуемым данным, в величине цены на молоко в США в 1981—1985 гг. до 40% составляла дотация государства, пшеницу — 17%. В странах Европейского экономического сообщества в цене на говядину — до 43% приходится на дотации, на молоко от 55 до 80%, пшеницу — 38—58%.

Таким путем современное капиталистическое государство как собственник части общественного продукта принудительно, силой своей власти, изъятый у капиталистических компаний, фермеров, торговцев и других собственников, регулирует производство, а также распределение и обмен. В хозяйстве ряда капиталистических стран сформировался ощутимый государственный сектор. Например, во Франции он охватывает более одной трети производства в металлургии, около четвертой части машиностроения, еще более высока его доля в химической и других отраслях промышленности. Его влияние распространено в энергетике, банковской сфере, на транспорте и в связи. Многие частные предприятия, получая финансовую помощь от государства, контролировались им, становились зависимыми от него. Расширение государственного сектора послужило мерой противодействия транснационализации капитала.

Государственные предприятия существуют в большинстве стран Западной Европы, почти во всех промышленных и других отраслях. В Великобритании с конца 70-х гг., после прихода к власти правительства консерваторов во главе с М. Тэтчер, усилился противоположный процесс — денационализации.

Поскольку государство, охраняя частную собственность, вершит над ней власть, присваивает определенную долю, регулируемую юридическими, т. е. вырабатываемыми им самим законами, то отдельные исследователи Запада делали вывод, что не собственность, а государственная власть является определяющим фактором в жизни общества.

Роль государства в экономике невозможно понять, если не брать во внимание соотношение: «государство — общество». Выше говорилось о противоречивой роли государства в капиталистическом обществе. С одной стороны, эта роль служебная, подчиненная.

Государство охраняет частную собственность, т. е. выполняет функцию «ночного сторожа», а с другой стороны, эта роль не столь пассивна, как представляется в первом случае. Государство, принудительно совершая перераспределение производимой прибыли в свою пользу, вершит власть над «священной собственностью» и в конечном итоге влияет на производство, регулирует его размеры.

Это регулирование отличается маневренностью, которая отражается в различных экономических теориях — вариациях кейнсианства, монетаризма и др.

Повышая налоговые ставки, капиталистическое государство стремилось к увеличению поступлений в бюджет, но нередко приходило к обратным результатам. Высокий

² Мировая экономика и международные отношения. 1990. № 4. С. 122.

налог сдерживал рост производства, а это означало и замедление роста поступлений в бюджет.

Появились предложения о снижении ставок налога (с чего начал свою деятельность президент Р. Рейган, США) и ориентировка на ограничение государственного регулирования экономики как отражение идей монетаризма, смыкающихся с ним идей самонастраивающегося рынка, автоматически регулируемого системой денежных, кредитно-финансовых рычагов, при том, что будет усиливаться контроль со стороны государства за количеством денег в обращении.

Конечно, рынок предполагает стабильное денежное обращение. Но это объективное условие вовсе не отрицает государственного вмешательства в экономику, а наоборот, ориентирует на его активную регулирующую функцию.

Вмешательство капиталистического государства в экономику обусловлено противоречивыми причинами: ростом влияния монополий и необходимостью поддержания капитала, т. е. интересов тех же монополий как опорных баз экономики страны.

Что касается роли социалистического государства в экономике, то методологически она также прослеживается по соотношению власти государства и собственности в существующих общественных связях, влиянию этих факторов на поведение людей в производстве, на их отношение к труду, на их интересы и восприятие интересов общества, на способ удовлетворения потребностей.

Под «соотношением» следует понимать силу влияния на производственную деятельность людей. Его можно проследить на исторических материалах, характеризующих жизнь общества. В ее конкретных процессах власть государства в своем непосредственном воздействии на работника, коллектив, целый класс, порой действует активной, с заметным превосходством над тем, как проявляется влияние собственности как социальной предпосылки хозяйствования.

О силе превосходства власти государства над «властью» собственности можно судить по таким историческим фактам. Сопоставим, например, «военный коммунизм» и нэп. И в этот и в другой период форма собственности, в частности в деревне, существенно не менялась. Крестьянство довольствовалось общинным земледелием и частной собственностью на все остальные средства производства. Но в одном случае — в период «военного коммунизма» — оно не стремилось засеивать всю имеющуюся землю (т. е. частная собственность не играла стимулирующей роли), а в период нэпа при той же форме собственности, но другой политике одной и той же государственной власти образовалась ситуация диаметрально противоположная.

Об этом приходится задумываться, когда связываются перспективы нашего современного сельского хозяйства (и даже промышленных предприятий) преимущественно лишь с формой собственности при недооценке влияния власти государства над производственными связями роли политики. «Военный коммунизм» и нэп — чистейшей воды политические курсы в области экономики.

Разумеется, для углубленного познания экономических процессов и их «восприимчивости» к воздействию политики требуется сопоставление массовидных экономических и социальных фактов, но взятые нами (факты) представляют собой целые исторические периоды, их сравнение обнаруживает результат, перед которым утверждение «альтернативы принятому курсу нет» выглядит, мягко говоря, неубедительно.

К такого рода фактам — историческим периодам следует отнести и опыт ряда десятилетий оплаты труда в колхозах по так называемому остаточному принципу. Этот опыт, конечно, следовало бы подвергнуть изучению, прежде чем восстанавливать его в промышленности в ходе нынешней экономической реформы. Опыт реализации отношений коллективной собственности в колхозах тем более должен быть более пристально изучен, чтоб не строить иллюзий насчет прогрессивности продажи промышленных предприятий, преобразования их в коллективную собственность. Словом, создания «колхозов» в промышленности.

За обозримыми фактами колхозной, да и всей нашей экономической

жизни выступает политика (первенство которой над экономикой именно в такой взаимосвязи, т. е. и по отношению к собственности, отмечал Ленин), и потому нам необходимо различать действительные процессы.

Уроки «военного коммунизма» не были учтены в колхозном строительстве, особенно в послевоенное время, когда изъятие зерна и других продуктов колхозного производства почти не отличалось от продразверстки. Потому хозяйство слабо росло, интерес колхозника к труду также слабо поддерживался. Политика в воздействии на сознание колхозника, его отношение к труду оказывалась сильнее собственности.

Столь неоправданно с точки зрения исторического опыта отнеслись власти к формированию кооперативов. Неравенство условий хозяйствования, распределения дохода между кооперативом и государством, предприятием и государством вызвало напряженность в коллективах предприятий, подорвав веру рабочего в справедливость распределения (оплаты по труду). Только при ограниченном представлении условий общественной жизни, лишая политику закономерностей распределения, ее связи с чаяниями трудовых коллективов государственных предприятий и членов колхозов можно было пойти на такой шаг.

Еще хуже, что не проявлены усилия проникнуть в суть явления, выявить его социальные последствия, исправить ошибку. И когда делаются заявления: «Альтернативы нет»..., даже не подозревается отрыв таких методов от диалектики, исключающей односторонность подхода к явлению (и политическому действию). В политике, если она действительно строится на научной основе и всестороннем анализе явлений, не может быть подходов, не имеющих альтернатив. Это тот же догматизм, от которого всегда старательно открещивались.

В свете рассматриваемых фактов очень важно понять внутреннюю связь политики, власти государства и отношений собственности.

Политика воспринимается, т. е. действует через сознание. Но и собственность не может повлиять на отношения людей, минуя сознание. В этом они как бы смыкаются. Но не политика, а именно собственность определяет положение человека в обществе через его отношение к средствам производства. В этом собственности возвышается над политикой, она как бы не считается с ее первенством над собой. Но это возвышение насильственно принижается властью государства, не только его политикой, но и правовыми нормами, выражающими политику.

Соблюдение правовых норм представляется для членов общества отнюдь не добровольным делом. Общеобязательность правовой нормы, на которую опирается государство, придает его деятельности по осуществлению воли общества необходимую действенность, побудительность и результативность.

Правовая норма в сфере общественно-экономических отношений несет в себе заряд политики. Иначе быть не может в обществе, поделенном на классы, социальные слои, имеющие свои интересы — экономические, социальные, политические, к ним примыкают и национальные, исторические особенности мест расселения членов общества. Посредством государства, его функций в экономике проявляется внутренняя связь отношений собственности и политики. Невосприятие этой связи порождает поверхностные идеи о деполитизации экономики. Тем не менее право объективно не является выше экономических отношений. Оно их обслуживает, побуждает их участников к единству (однозначности в смысле содержания) действий, но не изменяет сущности, а тем более не создает ее.

Не является творцом (создателем) экономических и, конечно, производственных отношений и государство. Иными словами, производственные и общественно-политические отношения при социализме не возникают по инициативе государства при всей значимости его организаторских и политических функций в управлении экономикой от имени всего общества как субъекта собственности на средства производства.

Отсюда вся суть исключительно сложной, позитивной, высокоответственной и довольно противоречивой, уязвимой для субъективистских искажений роли социалистического государства в экономике социализма.

Ни одно досоциалистическое государство не выступало от имени всего общества распорядителем подавляющей массы средств производства и не несло ответственности перед обществом за организацию производства и результаты. Но всякий собственник независимо от величины собственности, находящейся в его руках, не считаться с правовыми нормами, устанавливаемыми государством, не может. Этого требует и логика экономических отношений.

Однако действенность политики и права зависит от способности государства, его власти осуществлять их. Власть может более или менее энергично проводить свою политику в жизнь, тем самым умножая или сдерживая рост собственности, обобществление производства. Потому в наших условиях не исключаются разные варианты обратного, в этом смысле вторичного относительно экономических отношений воздействия государства на экономику.

«Обратное действие государственной власти на экономическое развитие может быть тройкого рода,— писал Ф. Энгельс.— Она может действовать в том же направлении — тогда развитие идет быстрее; она может действовать против экономического развития — тогда в настоящее время у каждого крупного народа она терпит крах через известный промежуток времени; или она может ставить экономическому развитию в определенных направлениях преграды и толкать его в других направлениях. Этот случай сводится в конце концов к одному из предыдущих. Однако ясно, что во втором и третьем случаях политическая власть может причинить экономическому развитию величайший вред и может вызвать растрату сил и материала в массовом количестве»³.

Социалистическое общество от этого не гарантировано, тем более что государственная власть не несет перед обществом ответственности, кроме моральной. За негативные последствия политики, как это наблюдается в настоящее время, несет ответственность общество либо отдельные социальные слои и группы недополученными материальными благами, условиями жизни. Оно оказалось в таком состоянии, при котором не смогло выработать условия смены управляющих, если это вытекало из результатов управления экономикой.

Здесь обнаруживаются корни бюрократизма, когда органы государственного управления принимают экономические решения, не вяжущиеся с целью социалистического производства, особенно в деле распределения национального дохода, размещения производительных сил, направления капитальных вложений и осуществления структурной политики, организации заработной платы и т. п. Члены общества реагируют на проявления бюрократизма по-своему, проявляя то или иное отношение к политике. Это удастся потому, что политика во многом зависит от сознания, мотивов поведения и деятельности людей в производстве. Ее результативность также зависит от того, насколько и в какую сторону она влияет на сознание людей (например, реакция на политический просчет в отношении к кооперативам). Именно в такого рода конкретных пунктах взаимодействия политики и социальной среды общества проявляется соответствие политики объективным потребностям и реальным условиям жизни общества, включая и среду, и совершенство методов влияния государственной власти на нее, условия функционирования социалистической собственности, всей экономики.

Продолжая анализ внутренней связи собственности и политики, следует обратить внимание на сложность и противоречивость функций государства в экономике. Это противоречие выражено в том, что государство не является стороной производственных отношений, непосредственно не участвует в создании этих отношений по поводу изготовления материальных благ, не участвует в самом производстве. Оно действует в экономике прежде всего как политическая организация общества, его представитель в распоряжении собственностью — организация, обладаю-

³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 37. С. 417.

щая инструментами и методами регулирования, сочетания и обеспечения реализации наиболее общих интересов, значительных для всего общества.

Интересы социалистического общества обширны. Они складываются под воздействием общественной собственности на средства производства, которые требуют специальных функций по их организации, распоряжения ими от лица всего общества. Эти функции включают не только политику, но и налаживание через людей широкой сети производственных связей, правовое регулирование кооперации труда во всем обществе, т. е. организацию общественного труда, его распределение между отраслями народного хозяйства и производствами, как и распределение части вновь созданного продукта соответственно основному принципу социализма (наиболее противоречивая, трудно поддающаяся общественному регулированию функция). Пустить эти процессы на самотек, надеясь на рыночные методы решения, значит обречь социалистическое общество на серьезные социальные потери, которые уже ощутимы. Потому Верховному Совету СССР приходится предпринимать чрезвычайные меры, заниматься реорганизацией государственных управленческих структур. Но это административно-правовые акты, за которыми должны последовать реальные действия самого общества. А оно заинтересовано в повышении качества труда, квалификации работника, рациональном использовании общественного фонда рабочего времени, беспрепятственном осуществлении общей экономической тенденции — снижении издержек производства на единицу продукта как формы реализации всеобщего закона экономии времени, в стирании противоположности и существенных различий между трудом умственным и трудом физическим; в планомерном с учетом природных, экономических и социальных условий размещении производительных сил, выраженном прежде всего в организации производств, при сохранении природной среды; выравнивании условий жизни и труда в городе и деревне в различных районах страны; в рациональной организации обмена деятельностью по вертикали и горизонтали; а в конечном итоге — в удовлетворении потребностей населения всей страны и народного хозяйства, в создании условий для всестороннего развития личности и постепенного превращения труда в первую жизненную потребность.

Но государству в настоящее время мешает в достижении этих общих интересов спад производства, бюрократизм управления и низкая культура демократизма, подверженный элементам анархичности и экстремизма в поведении отдельных членов общества, разложение трудовой дисциплины, неисполнения законов, политической и экономической неподготовленности к удовлетворению личных и коллективных интересов с позиций общественного интереса, подхода к ним как части целого.

Социалистическое общество при достигнутой мере зрелости еще не может обеспечить решение всей совокупности элементов общего интереса без своего собственного (общественного) представителя, т. е. государства, способного при позитивном, рациональном подходе, квалифицированном руководстве регулировать функции общества в организации производства, распределения, обмена и потребления в масштабах всего общества на принципах, вытекающих из принципов социализма.

Но с некоторых пор распространяется убеждение, что методы, которыми государство может влиять на сознание людей, должны быть только экономическими (или преимущественно таковыми). Тезис о том, что политике социалистического государства предстоит пробиваться к главному ее проводнику — сознанию человека, чтобы повлиять на линию его действий, преимущественно посредством денег, цен, прибыли, кредитов, премий, нормативов и т. д., выглядит опять же не совсем диалектично.

В таком подходе выпадает идеал и его влияние на поведение, т. е. на сознание человека. Убеждения заменяются как бы покупкой отношения человека к труду, общественной собственности и общим интересам, раз-

витию культуры и всей духовной сферы, оказавшейся в трудном положении.

Столь узкое ограничение методов влияния государственной власти на экономику противоречит и сущности государства, которую Ленин хотя и определил как принуждение, но реализуемое на основе убеждения⁴. К этому понятию проявляется односторонний подход, лишь как выражению несвободы, действия против намерения и воли гражданина. Однако принуждение несет в себе всякая норма, обладающая общеобязательностью придания деятельности определенно организованного, согласованного характера, обусловленного производством, жизнедеятельностью людей.

Например, уже одно то обстоятельство, что все работники цеха в восемь утра должны быть на рабочем месте, есть принуждение, но оно совершается в интересах всего общества, в интересах принуждаемых, включая занятых на данном участке производства. Если конвейер пущен, а на рабочих местах не хватает хотя бы одного работника — производственный ритм нарушается, ущерб от этого несет все общество, ибо происходит утрата самого невозместимого ресурса — рабочего времени, сокращается его общественный фонд. Поэтому все общество, каждый его член объективно заинтересованы, чтобы такая административно-организационная норма, установленная, кстати, приказом администратора, а следовательно, ставшая правовой, обеспечивалась всеми доступными государству и его представителям (администрации) методами.

Это тем более необходимо, что хотя правовая норма и содержит принуждение, она сама нуждается в «защите», обеспечении ее соблюдения убеждением, поддержанием в обществе, в трудовых коллективах атмосферы, при которой отклонения от нормы становились бы недопустимыми или пресекались путем всякого рода принудительных мер. Иными словами, элемент принуждения в содержании правовой хозяйственной нормы не исчерпывает всего принуждения, предполагая конкретные принудительные, а также политические меры.

«Прежде всего мы должны убедить, а потом принудить,— писал В. И. Ленин.— Мы должны во что бы то ни стало сначала убедить, а потом принудить»⁵. Для убеждения в первую очередь требуется расположение человека, которое создается под влиянием идеала.

Причем имеется в виду материализованный, реальный идеал. В нынешней ситуации наиболее близким рабочему идеалом — выражением желаемого им совершенства условий его деятельности — может служить четко налаженное производство. В его ритме и продуктивности, непосредственно ощущаемых трудящимся, заложено то непосредственно вдохновляющее начало, которое способно увлечь его на созидательный труд лучше и действеннее всяких политических платформ и деклараций, которые зачастую дальше бумажного «воплощения» не идут.

О влиянии живого идеала на поведение труженика в производстве свидетельствует мировой опыт. «Если б мы могли объединить все цели и идеалы, вдохновляющие организацию сверху донизу, собрать их таким образом, чтобы все они действовали в одном и том же направлении,— убеждал своих читателей Г. Эмерсон,— то результаты получились бы колоссальные. Но поскольку на деле все они тянут в разные стороны, равнодействующая часто оказывается очень слабой, а иногда и просто отрицательной»⁶.

Сначала — убеждение идеалом, целью, примером, а при необходимости — принуждение. Этот принцип служит и характеристикой методов деятельности социалистического государства, их использования, включая и экономические. Методы выражают подход к содержанию производственных отношений, способ воздействия на их отражение в производственных связях, удовлетворения интереса посредством конкретных форм производственных отношений, экономической политики.

⁴ См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 42. С. 294.

⁵ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 43. С. 54.

⁶ Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. М.: Экономика, 1972. С. 43.

Ограничивать способы воздействия государства на общественную, экономическую жизнь только экономическими методами теоретически не оправдано, а практически невозможно. Дело в том, что общественная жизнь, естественно, и экономика создаются совокупной совместной деятельностью всех членов общества, всех социальных слоев, классов и других групп. Их взаимодействие происходит в определенной атмосфере, образе жизни, регулируемых политикой, государством на почве совокупности общественных производственных отношений, характер которых обусловлен главенством определяющей формы собственности.

Поддерживать благоприятные условия для совместной деятельности участников общественного производства, больше того, связанных в этой деятельности отношениями общественной, в том числе государственной собственности, способствовать тому, чтобы труд становился все более производительным, а его дисциплина — естественной потребностью общества на основе действия права, обеспечиваемого нормой, ее обязательности, т. е. административно в сочетании с поощрением, четко налаженным убеждением, разумное использование этих способов воздействия на сознание — таковы возможности и пути влияния социалистического государства на экономику. Потому появившиеся в конце 1990 г. заявления о возврате к этим методам, как чему-то вынужденному, временному страдают схематизмом и оторванностью от жизни, игнорированием реальных процессов.

Итак, влияние государства на экономику происходит через человека, его реальные действия, через совместную деятельность коллективов и всего общества, объединенного общественной собственностью и политикой государственной власти, если она соответствует требованиям данного момента общественной жизни.

В таком сочетании общественных условий проявляется внутренняя связь собственности и политики государственной власти. Логика этой связи отрицает переоценку (завышение) роли собственности в общественной жизни. А такая переоценка — формальная, стала заметной в конце 1989 г., она сквозила в официальных заявлениях начала 1990 г. В такой односторонности проявилась недооценка политики, организующей роли государственной власти. С другой стороны, безграничная вера в букву закона, решения, т. е. в формализм, захлестнувший в эти годы законодательную деятельность выборных органов государственной власти. Такая вера недооценивает организацию труда, производства, совокупной деятельности коллективов и общества, роль в этих процессах социалистического государства.

Дело здесь не только в вере. Сложилась позиция, предполагающая государственное невмешательство в производство, реализацию отношений общенародной собственности, породившая неуверенность, нерешительность и колебания настроений людей, общественного духа и создавшая атмосферу «необязательности обязательств», норм административного права и человеческой, социалистической морали, дисциплины труда и элементарного порядка. Все это отразилось на общественной трудовой деятельности и самом строе как исторической силе. Ее реализация иногда происходит в формах, не соответствующих целям строя, при формальном сохранении его основы — собственности общества, государства.

В ряде производств, особенно в кооперативах, а также и в отдельных организациях сферы обслуживания под давлением частных интересов от провозглашенного порока к человеку ничего не остается, кроме власти денег.

Суть такой метаморфозы в обслуживании — в том, что государственные службы (например, такси), смыкаясь с частной практикой, наследуют от нее самое непривлекательное для потребителя — высокие цены и тарифы. При этом государственная собственность используется как частная. Такого исхода государственные органы не предвидели. Но они создали для этого экономические условия, требовавшие контроля, который они не в состоянии обеспечить, а механизм хозрасчета с договорной ценой ударил по интересам потребителя.

Это лишь повод для размышлений и более обширных обобщений возникающих явлений с целью обстоятельного анализа взаимодействия силы государственной власти и государственной собственности, требующей планомерного совершенствования, а не просто ломки десятилетиями складывающихся производственных отношений. Вопреки планомерности игрой случайностей оказываются люди перед борьбой за деньги, не за улучшение обслуживания, удовлетворение потребностей. Это совсем новое состояние человеческих связей и отношений, новые цели отдельных коллективов и личностей, не вяжущиеся с законами общения людей в социалистическом обществе.

Но это состояние имеет свою природу. Она не новая, поскольку рождается под влиянием старых, частнопредпринимательских сил. Для них требуется стихийный рынок, не поддающийся никакому контролю (над каждым контролера не поставить). Назначение цены, так называемой договорной, но превышающей реальные (общественно необходимые) затраты, — это и есть рынок, кабальный, рваческий, бескультурный, недопустимый в современном обществе, но рынок. С ним не в состоянии справиться ни государственная власть, ни члены социалистического общества, волей случая поставленные перед такого рода явлениями.

Иные представители государственной власти, пасуя перед ими же созданной ситуацией, убеждают общество, что иного не дано. Этот стереотип мог возникнуть лишь при недостаточном анализе фактов, недооценке человеческой природы и от неумения организовать, рационально направить внутреннюю социальную силу социалистического общества, исторически проявившую свои возможности и социальные преимущества как союза людей, классов, других социальных групп, соединяемых всеми формами общественной собственности и идеалами социализма.

Между тем анализу доступны все стороны взаимодействия государства, политической силы и форм общественной собственности. Только определив закономерное развитие их связей, можно выработать политику, рассчитывая на прогресс общественной жизни и повышение благосостояния людей. Но для целей анализа и организации производства необходимы идеалы, которые не принадлежат отдельным личностям, но нужны обществу, если способны сплотить его слои и коллективы на конкретных участках жизнедеятельности.

Это тем более необходимо в условиях экономической неустойчивости, запущенности в организации труда. На XXVIII съезде КПСС отмечались ошибки в управлении и несработавшие установки, торопливый демонтаж действовавшей системы управления производством, введение выборности хозяйственных руководителей при низкой экономической культуре и др. Отрицательно повлиял на хозяйствование лозунг «можно все, что не запрещено законом» при отсутствии нормативных актов, вытекающих из принятых законов, относительно деятельности предприятий. В результате государство, как было признано, фактически потеряло контроль над многими процессами экономического развития, особенно над ростом доходов, не связанных с ростом производительности труда, и как следствие — падение производства.

Причины — в организации и политике, ее недостаточной проработанности с точки зрения экономических законов, в частности пропорциональности производства, эквивалентности обмена, предполагающего снижение издержек.

К сожалению, еще не сделаны практические выводы из того факта, что экономические провалы, расстройство финансово-кредитной системы — сферы наиболее полного проявления регулирующей роли государства в экономике, и другие явления, которые переживает наше общество с конца 80-х гг., явились следствием постепенного, длившегося многие годы расстройства управления экономикой, особенно планирования.

Отступление от планомерности, слаженной плановой системы сопровождается недооценкой ее организационного начала, без которого не способна действовать любая общественная система. Организующим

центром плановой системы служит Госплан СССР и вся структура плановых органов республик, отраслей народного хозяйства.

Их деятельность призвана реализовать одну из важнейших государственных функций в экономике. Можно отрицать ту или иную практику планирования, но не саму **плановость** как объективную независимую от субъективной воли управляющих необходимость организации любого производства, не только социалистического.

Потому капиталист, изучив потребности, конъюнктуру рынка, принимается за определение объемов выпуска продукции, качества, ресурсных источников, сбыта и т. п., что, в сущности, представляет план, который поносится сегодня в печати и публичных высказываниях, не представляющих реальных процессов общественного производства.

Состояние, в котором находится наша экономика, складывалось в течение ряда последних лет под воздействием передвижки от завышенной роли плана к развитию рынка, который никогда не заменял и не заменит скрупулезную работу плановиков, т. е. планирования.

И предстоит еще выяснить: почему, широко объявив в политике о расширении товарно-денежных отношений, мы очутились перед лицом обширной, но в то же время специфической натурализации экономических отношений, стихии дорыночных форм случайного обмена, возникших в условиях еще простого товарного производства?

История, пожалуй, не сможет найти оправдательных мотивов для политики и теории нашего времени, приведших общество к таким последствиям хозяйственной деградации, к **дезорганизованной экономике**.

Для решения хозяйственных проблем, предполагающих сплочение людей на общественных идеалах, требуется энергия организаторов коллективов, поддерживаемая государством, которое может реализовать свою общественно-историческую роль всеобщего представителя социалистического общества лишь активной политикой и эффективной организацией труда на правовой основе.

Правовые нормы, правовая инициатива депутатов прежнего Верховного Совета СССР, рекомендации научных институтов, работников теоретических звеньев оттеснились политическими решениями высших партийных органов, исключавших даже возможность альтернативных подходов.

Организация политической власти в нашей стране складывалась под влиянием международной обстановки, мирового положения Советского государства, необходимости противостояния военно-промышленному комплексу развитых капиталистических стран, соответствующего распределения накоплений; завершения индустриализации, поддержания производственных связей между отраслями и крупными предприятиями, развития транспортных сообщений. Своеобразно складывалась структура государственного управления экономикой. В частности, в военное время, когда вся полнота власти была сосредоточена в руках Государственного Комитета Обороны. В первые послевоенные годы, затем в конце 50-х — начале 60-х гг. в государственной структуре была возвышена роль Совета Министров СССР, возглавляемого лидером партии. Такая особенность придавала Совету Министров дополнительный вес в политической системе, позволявший осуществлять крупные хозяйственные мероприятия.

Не только Совет Министров, вся структура исполнительной государственной власти в ее верхних эшелонах была более влиятельной в экономике по сравнению с законодательной. Потому влияние министра и его аппарата оказывалось выше, чем депутата законодательного органа. В этом сказывалось распределение реальной экономической власти.

Материальные и финансовые ресурсы сосредоточивались преимущественно в руках министерств, они опирались на значительные бюджетные ассигнования, достававшиеся отрасли в зависимости от ее экономического значения.

Теперь наметился крен в другую сторону — ограничения министерств в пользу ассоциаций, концернов и других объединений. Эта линия продолжается при осуждении монополизма. Но курс ведет к обратному.

Искать ответы на вопросы, возникающие в связи с тяжелым положением экономики, следует не в измерителях (показателях) или поставлениях, пусть даже названных законами, не в формальных насло-

ниях, а в сознании трудящихся, их отношении к производству, отраженном в самом производстве, в труде, его результатах. Но на этой стороне общественного бытия — состоянии общественного духа, государство не концентрировало свое внимание. Это заметно по состоянию образования, культуры, здравоохранения. И проявилось в спадах производства, когда партийные комитеты где-то ослабили участие парторганизаций в налаживании деятельности коллективов, а где-то отошли от нее.

Было бы нереалистично рассматривать политическое влияние на экономику без учета того положения, которое занимала в обществе КПСС. Надо объективно смотреть на вещи: социалистическое общество не смогло бы реализовать свои потенциальные возможности в экономике без влияния партийных организаций на трудовые коллективы, их сознание. Этот вывод не случайный, он отражает определенную концепцию, основанную на роли сознания в экономике. Не только знания, хозяйственный опыт, но и социальные идеалы, воспринятые людьми, движут производственные процессы, инициативу.

А общественное сознание — предмет заботы КПСС, придерживающейся идеологии рабочего класса. Отсюда — место организаций КПСС, других общественных сил в производственной жизни. Но их активность в последнее время принижена. КПСС, представляющая часть общества, не свободна от его пороков, негативных явлений. Она переживает сложный, переломный момент. Все дело в том, в какой мере она противодействует негативным явлениям, которые только усиливают потребность общества в повышении культуры управления экономикой и дееспособности на этой почве Советов народных депутатов, которые вырабатывают свои методы управления.

Однако пока что они утопают в заседаниях, обсуждениях проектов многочисленных законов, а ситуация в стране, особенно в хозяйстве, обостряясь, приобрела катастрофический характер. Дело в том, что реальные производственные и другие общественные процессы движутся организацией. Выборами и заседаниями ее не заменить. Иными словами, подобного рода методы политической активности не могут заменить сущности политической власти, а еще точнее — политико-административной деятельности социалистического государства. К сожалению, не только партийные кадры, но и государственная власть, при недостатке культуры демократии, подвержена бюрократизму. Тем не менее эта опасность не отрицает роли взаимодействия центра и мест, принципа демократического централизма в экономике, подвергшегося широкой критике. В критическом разборе нуждается практика его осуществления.

Деятельность КПСС и социалистического государства при различиях в ее содержании и методов теряет суть вне социалистического производства. Больше того, не имеет реальной почвы деполитизация отношений между людьми в производстве. Социалистическое производство, его социальная направленность, а значит, и реализация его закономерностей неосуществимы вне политики. Чисто коммерческий подход к людям в производстве невозможен в обществе духовно воспрянувшем, следующем традициям трудового гуманизма, человеческого сотрудничества и взаимопонимания. Отмеченная взаимосвязь в управлении не является жесткой, неизменной. Она зависит от исторических условий развития социалистического общества, его материальных условий. И хотя несет на себе отпечаток субъективизма, не меняет своей социалистической природы, которая сохраняется, поскольку сохраняется и развивается в своих различных формах социалистическая собственность на средства производства.

Реальные факты нашей жизни показывают, что любые попытки решить вопросы экономического, социального развития без заботы о развитии производства и умножении на этой основе социалистической собственности, ее влияния на отношения производства, распределения, обмена и потребления не приносят удовлетворения обществу, задерживают социалистическое развитие. Для этого мало также только правового

регулирования. Социалистическое государство не может ограничиваться только этой функцией.

«Как политическое, так и гражданское законодательство,— писал К. Маркс,— всего только выражает, протоколирует требования экономических отношений»⁷. Социалистическое народное хозяйство нуждается в планомерной организации в масштабах общества. Прежде всего, социалистическое государство, располагая обширным земельным фондом, а также различными материальными ресурсами, объективно интересами всего общества, призвано так распоряжаться факторами производства, организовать труд людей, чтобы полностью удовлетворить потребности общества в продовольствии.

«...Имеющиеся в наличии продукты являются не только результатом процесса труда, но и его условиями»⁸,— отмечал К. Маркс. Социалистическое государство, как представитель общества, являющегося собственником средств производства, должно заботиться, чтобы эти условия продолжения производительного труда, расширенного воспроизводства непрерывно воспроизводились и использовались с необходимой эффективностью во всем обществе. Именно социалистическому государству в отличие от государства иного типа доступно сосредоточение на производстве того или иного продукта необходимой массы факторов производства, общественного труда. Наше государство справлялось с этой задачей в меру проявления организаторской активности, которая осуществлялась в народнохозяйственном масштабе, за пределами какой-то одной отрасли. При том оно должно учитывать взаимосвязи общественного производства, которое фиксировал еще К. Маркс: если «...с первого же взгляда ясно, что крупная промышленность, овладев для процесса производства колоссальными силами природы и естественным образом, должна была чрезвычайно повысить производительность труда, то далеко не так ясно, не покупается ли это повышение производительной силы увеличением затраты труда в другом месте»⁹.

Конечно, «покупается». Поскольку речь в данном случае идет о земледелии, в первую очередь о производстве зерна, а оно зависит от выпуска надежных, экономичных сельскохозяйственных машин, минеральных удобрений, подготовки квалифицированных кадров для сельского хозяйства, то селу, с его сокращающимся числом работников, нечего и думать в современных условиях, чтобы самому справиться с проблемой производства продовольствия для 290-миллионного населения страны.

Поэтому и усиливается роль социалистического государства в этом направлении и требуются наиболее результативные меры по ее осуществлению. Причем в целях поддержания народнохозяйственных пропорций, в частности таких решающих, как соотношение между потреблением и накоплением, между доходами населения и производством предметов потребления.

Планомерное поддержание этих пропорций завершается за пределами отдельных отраслей на народнохозяйственном уровне. Это условие сопряжено с такой организацией социалистического производства, которую в состоянии обеспечить государство, располагая находящимися в его распоряжении материальными ресурсами. И когда обществу требуется народнохозяйственный маневр ими, то совершить его способно государство посредством народнохозяйственных планов.

Но с изменением характера и содержания планов, отражающих общественные потребности, народное хозяйство и его организатор — государство лишились основного направляющего и в какой-то мере двига-

⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. С. 112.

⁸ Там же. Т. 23. С. 194.

⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 398.

тельного стержня общественного производства — поставщика продуктов именно обществу, широким слоям потребителей (а не теневым силам).

Именно государство в состоянии нацелить планы производства на формирование общественных (государственных) фондов важнейших видов продукции. Оно может поддерживать повышение благосостояния населения, располагая продовольственным фондом, в частности достаточным ресурсом зерна, позволяющим также наладить устойчивое производство мяса. Однако результаты урожайного 1990 г. лишний раз подтверждают ненадежность существующей практики образования продовольственного фонда посредством тупикового курса повышения цен. Ситуация заготовки зерна еще более обострилась при значительном приросте его валового сбора. Как справедливо отмечалось на сессии Верховного Совета, зерно и другое продовольствие в стране имеется, тем не менее население испытывает еще более острую нехватку продуктов питания.

Непродуманная политика цен не способствует экономичности зернового хозяйства и снижению затрат на производство продукции животноводства. Рентабельность зерна в результате нового повышения цен, по публикуемым расчетам, достигнет примерно 122 %, в несколько раз выше, чем в США, где цены на фуражное зерно за 1980—1986 гг. снизились вдвое.

Очевидно, следовать дальше столь неоправданному курсу и ставить страну в тяжелое продовольственное положение нельзя. Государство, располагая пашней площадью 225 млн. га, имеет возможность для формирования стабильного зернового и других фондов продовольствия путем натурального налога на гектар пашни (с заменой зерна в районах иной специализации другими продуктами по эквиваленту).

Такая мера повлияет на экономическое и финансовое положение страны, устранив необходимость в дотациях, по-иному можно будет вести предоставление сельскому хозяйству техники, транспортных средств — по принципу проката. Словом, появится более рациональная почва для действительной смочки и сотрудничества между городом и деревней вместо их ценового противостояния. Государство получит для этого новые возможности. Высвобождающиеся вследствие натурального налога и отпадения дотаций денежные средства могут быть направлены на строительство дорог в сельской местности, перерабатывающих предприятий, хранилищ, развитие социальной базы села, организацию проката сельскохозяйственной техники, транспорта.

В определении экономической стратегии государства следует исходить от того факта, что дальнейшее развитие экономики зависит от научно-технического прогресса, предполагающего концентрацию, а не распыление ресурсов общества на решающих направлениях, в частности — обновлении технологий, производстве электронного оборудования, средств автоматизации, устраняющих неквалифицированный, ручной труд и способствующих росту производительности и социальной устойчивости общества.

Однако в последние годы в экономической стратегии преобладает курс распределения и перераспределения общественного продукта вместо последовательного увеличения производства за счет ресурсосбережения и повышения производительности труда. Это вылилось в сокращение фонда накопления в пользу потребления, опережающий рост заработной платы, по сравнению с производительностью, увеличение прибыли путем завышения цен, вымогательство «натуры» от заказчика и пополнение за его счет фондов потребления предприятий-поставщиков. Отсюда — нарушение хозяйственных связей, дезорганизация производства.

К перераспределению подключились банки, торговые предприятия, посреднические кооперативы, совместные предприятия, учреждения не-

производственной сферы и особенно «теневики», прибирающие к рукам все большую часть общественного продукта.

Государство не сможет противостоять этим дезорганизующим явлениям, не противопоставив им финансовую политику, функции банков, направленные на повышение эффективности хозяйственных связей; общественного контроля за движением продуктов труда, особенно в торговле. Не возврат к частно-групповой предприимчивости и наживе за счет трудящихся в торговле, посредством произвольного повышения цен, а налаживание контрольной функции потребителей — на этой грани отношений гражданина и общества, государства возможна дальнейшая демократизация образа жизни.

Государство сможет справиться с оживлением производства при условии использования кредита, как инструмента регулирования структуры производства, поддержания народнохозяйственных пропорций и приоритетов. Главное в функции банков, финансов и кредита — не перераспределение прибыли, нередко вещественно не обеспеченной, а субсидирование научно-технического прогресса и технологического совершенствования производства.

Сегодня государству предстоит восстановление управления экономикой, устранение такого положения, при котором общественные цели, особенно повышение качества, снижение издержек и на этой основе удовлетворение спроса подменяются методами хозяйствования, например, хозрасчетом, включая надуманный территориальный вариант, лишь спровоцировавший нарастание центробежных сил в народном хозяйстве арендой, акциями и, наконец, приватизацией вместо планомерной организации производства в изменяющихся условиях, когда весь мир переживает усложнение хозяйственных связей. А ведь нашему государству легче осуществлять экономическую стратегию, отвечающую потребностям, особенностям общества, поскольку страна располагает сырьевыми и топливно-энергетическими ресурсами.

Стратегия государства в экономике должна быть подчинена росту производства, гарантированного четким производственным ритмом, **стимулирующим** трудовые усилия работника, подтягивающим дисциплину и квалификацию труда, укрепляющим повседневную веру человека в свое настоящее и будущее — реальное выражение его свободы и самоутверждения в обществе (коллективе) как личности. Это будет служить укреплению социалистических идеалов, социального единства и сотрудничества наций и народов, населяющих страну.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ, ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ

ДИСЦИПЛИНА ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Л. Карташова,

Я. Шагалов,

кандидаты экон. наук

Л. Дерина

При переходе на рыночные отношения, расширении экономической самостоятельности, усилении ответственности предприятий за выполнение хозяйственных договоров, углублении международного разделения труда объективно возрастают требования к дисциплине труда. Однако в последние годы уровень ее на многих предприятиях промышленности снижается.

Действующая статистическая отчетность, к сожалению, позволяет лишь очень приближенно судить об уровне дисциплины в промышленности. Например, в последние годы вообще не проводится учет внутрисменных потерь, тогда как, по данным выборочных обследований, они составляют в среднем примерно 25—30 дней в год в расчете на одного рабочего. В отчетности рассчитываются лишь показатели, характеризующие потери рабочего времени из-за прогулов, хотя и не полностью. Тем не менее анализ их уровня и динамики представляет интерес с точки зрения оценки и прогнозирования тенденций изменения трудового настроения работников, их отношения к труду и заинтересованности в повышении его эффективности.

По данным Госкомстата СССР, в 1986—1987 гг. учтенные потери рабочего времени из-за прогулов в расчете на одного рабочего в промышленности сокращались ежегодно в среднем на 4,9%, однако с 1988 г. их уровень начал возрастать. В 1989 г. он увеличился по сравнению с 1987 г. на 18,5 %, в I полугодии 1990 г. на 18,8 % по сравнению с соответствующим периодом прошлого года.

Конечно, на каждом предприятии уровень дисциплины зависит от сложного взаимодействия многих условий. Тем не менее можно выделить и некоторые общие причины, обусловившие почти повсеместное снижение уровня трудовой дисциплины.

На наш взгляд, ухудшение отношения к труду и дисциплине явилось закономерным следствием резкого углубления противоречия между надеждами многих людей на улучшение жизни в связи с провозглашенным правительством курсом перехода на новые условия хозяйствования и фактическим снижением уровня и качества жизни основной массы работников. Продолжали нарастать кризисные явления и процессы, усиливалась девальвация добросовестного труда в государственном секторе, хуже стало обеспечение населения товарами и услугами. Результаты проведенного Всесоюзным центром изучения общественного мнения опроса по поводу отношения к радикальной экономической реформе показали, что многие люди потеряли веру в возможность позитивных перемен, поэтому не хотят проявлять инициативу и нести ответственность за результаты хозяйственной деятельности. Нарастание ощущения несправедливости всей системы распределения материальных благ, социальной незащищенности приводило, в частности, к усилению трудовой апатии, увеличению пьянства. Это подтверждается и ростом продажи алко-

гольных напитков. В 1988 г. он составлял 11,8 %, в 1989 г. 25 % по отношению к предыдущему году. Как следствие увеличивались прогулы и число случаев появления работников на работе в нетрезвом состоянии. На некоторых обследованных предприятиях в 1989 г. случаев появлений работников на работе в нетрезвом виде было в 2—3 раза больше, чем в предыдущие годы; снижалась производительность их труда, ухудшалось качество выпускаемой продукции. К тому же внимание у таких работников к соблюдению правил техники безопасности, как правило, ослаблено, и это становится причиной серьезных аварий на производстве.

Поскольку применение мер воздействия за нарушение дисциплины к работникам, злоупотребляющим алкоголем, в большинстве случаев малоэффективно, предприятия нередко вынуждены были увольнять таких работников. По данным Госкомстата СССР, в 1989 г. в промышленности увольнение как мера воздействия применялось в среднем к каждому четвертому рабочему, совершившему прогулы. Только по статье «за прогул и другие нарушения трудовой дисциплины» было уволено примерно 0,5 млн. рабочих. Фактически же численность уволенных по этой причине намного больше, так как недисциплинированных работников часто увольняют с формулировкой «по собственному желанию».

Наряду с этим из-за нехватки рабочих кадров предприятия, увольняющие работников, вынуждены принимать на работу по направлению органов системы трудоустройства лиц, уволенных за прогулы с других предприятий. Однако уже в первый год работы на новом месте эти работники опять допускали неоднократные прогулы, и поэтому их нередко вновь увольняли за нарушения дисциплины. Нелогичность подобного «кругооборота» недисциплинированных работников вполне очевидна.

С переходом на рыночные отношения, повышением заинтересованности в росте эффективности производства и, как следствие, в сокращении численности занятых многие предприятия не только будут в первую очередь избавляться от недисциплинированных работников, лиц, злоупотребляющих алкоголем, но и не станут принимать таких работников, уволенных с других предприятий. Кстати, такая тенденция уже начинает проявляться. На ряде обследованных арендных и кооперативных предприятий число случаев увольнений работников за нарушения дисциплины в 1989 г. было более чем в 2 раза больше, чем в 1988 г.

В ближайшие два-три года лица, уволенные за нарушения дисциплины, страдающие алкоголизмом, судя по всему, составят значительную часть общего числа всех высвобождаемых из производства работников. О возможных масштабах этого явления можно судить по имеющимся данным о количестве лиц, страдающих хроническим алкоголизмом. В стране в настоящее время на учете стоит 4,5 млн. алкоголиков, но, по оценкам врачей-наркологов, их общая численность достигает 18—22 млн. чел.

Очевидно, часть таких работников можно будет трудоустроить там, где сохранится дефицит рабочей силы, а это чаще всего будут производства с неблагоприятными условиями труда, недостатками в его организации и оплате и пр. Но перспективы обеспечить занятость основной массы этих работников в условиях рынка весьма проблематичны. Ведь среди этих лиц преобладают люди с низким уровнем культуры, образования и квалификации, а это существенно осложняет и даже делает маловероятной их широкую переподготовку для современных высокотехнологизированных производств. Сомнительна и возможность трудоустройства таких работников на предприятиях и в организациях сферы бытового обслуживания. Вместе с тем при подготовке проекта «Основ законодательства Союза ССР и союзных республик о занятости» данное обстоятельство не учитывалось. Работники, уволенные за прогул и другие нарушения трудовой дисциплины, страдающие алкоголизмом, даже не упоминаются среди групп населения, трудоустройство которых в бли-

жайшее время может быть затруднено. Хотя совершенно очевидно, что таких работников нельзя упускать из поля зрения.

Если уже сегодня не выделить в самостоятельный круг проблемы, связанные с возможным высвобождением из производства лиц, злоупотребляющих алкоголем, и просто недисциплинированных работников с неразвитой трудовой этикой, в достаточно короткие сроки может сформироваться крупный контингент хронически безработных. Содержание их ляжет тяжелым бременем на местные бюджеты. Кроме того, данный контингент будет представлять собой опасную криминогенную среду, служить источником повышенной социальной напряженности. Но главное, большие массы людей могут оказаться как бы в изоляции от общества, трудовых коллективов.

Для того чтобы масштабы таких нежелательных явлений не стали угрожающе большими, необходимо наряду с разрабатываемыми в настоящее время мерами, направленными на обеспечение социальной защищенности высвобождаемых работников (перераспределение, обучение новым профессиям и трудоустройство работников, обеспечение средств к существованию и т. п.), дополнительно разработать и осуществить целую систему социально-экономических мер, в том числе лечебно-профилактического характера.

Следовало бы, например, усилить заинтересованность самих предприятий в развитии сети лечебно-профилактических учреждений для лиц, страдающих алкоголизмом. Одним из возможных вариантов решения этой проблемы могло бы быть полное освобождение от налогов той части прибыли предприятий, которая направляется на профилактику и лечение алкоголизма. Очевидно, имеет смысл рассмотреть вопрос о выделении на указанные цели и дополнительных дотаций из госбюджета или местных бюджетов.

Необходимо широко развернуть разъяснительную работу среди населения, в трудовых коллективах, акцентировав внимание на том, что с переходом к рынку предприятия будут в первую очередь высвобождать из производства работников, пренебрегающих требованиями трудовой дисциплины, злоупотребляющих алкоголем, и таким работникам будет гораздо сложнее устроиться на новое место работы, чем тем, кто был уволен по сокращению штатов в связи с рационализацией производства, изменением структуры рабочих мест и т. п. Очевидно, целесообразно установить порядок, при котором работники, уволенные за нарушения дисциплины, не вправе рассчитывать и на получение пособия по безработице в полном размере, которое положено работникам, уволенным по не зависящим от них причинам.

Естественно, переход к рынку будет сопровождаться определенными социальными трудностями. Но следовало бы позаботиться, чтобы они были минимальными. При этом необходимо учитывать, что злоупотребление алкоголем — это вина не только данного конкретного человека, но и в какой-то степени общества в целом. Наличие большого числа однообразных ручных, тяжелых физических работ, о ликвидации которых много говорилось, но мало делалось, плохие трудовые и социально-бытовые условия, отсутствие возможностей содержательного проведения досуга — все это достаточно сильные факторы, предрасполагающие к злоупотреблению алкоголем. К тому же при упомянутых выше условиях труда от работников, как правило, не требовалось повышения уровня знаний, квалификации и профессионального мастерства. А между тем сегодня, при переходе к рынку, именно это является одной из основных гарантий социальной защищенности работников. Однако возможности повышения квалификации при значительной дифференциации отраслей и производств по уровню технической оснащенности и содержательности труда ведь тоже были неодинаковыми.

Поэтому, выдвигая на первый план заботу о создании гарантий для

воспроизводства квалифицированной рабочей силы, нельзя забывать о защищенности работников малоквалифицированного, ручного труда, среди которых, к сожалению, и много лиц недисциплинированных, злоупотребляющих алкоголем. Очевидно, вопрос о социальной защищенности таких работников при переходе к рынку, о гарантиях их занятости, выплате пособий по безработице, оказании других видов социальной помощи следует в ближайшее время обязательно всесторонне рассмотреть и проанализировать.

Одно из главных условий повышения дисциплины — заинтересованность работников в максимальном и полном использовании всех резервов производства, в том числе за счет улучшения использования рабочего времени. Разрабатываемые в предыдущие годы экономические механизмы ресурсо- и трудосбережения оказались недостаточно эффективными. Внедрение нового хозяйственного механизма происходило более медленно, чем демонтаж старой системы. Не была осуществлена взаимоувязка элементов новой системы на всех уровнях, комплексность их введения. Отток в кооперативы работников государственных предприятий вызвал дополнительные проблемы и трудности с соблюдением дисциплины. Ухудшился общий качественный состав работников, ведь в кооперативы уходят наиболее квалифицированные работники, имеющие высокий профессиональный уровень и мастерство и ориентированные на напряженный труд при условии хорошей его оплаты. При увеличении текучести кадров и нестабильности коллективов снижается и эффективность воспитательной работы с нарушителями дисциплины.

В то же время на ряде обследованных кооперативных предприятий состояние дисциплины и использование рабочего времени в основном улучшается. Так, в производственном кооперативе «Элегест» (до 1 февраля 1989 г. — Усть-Элистинский завод стеновых керамических материалов) в 1989 г. не было зарегистрировано ни одного случая неявок на работу с разрешения администрации, хотя в 1988 г. их уровень составлял 38 дней в расчете на 100 рабочих. Уменьшилась доля рабочих, совершивших прогулы. В кооперативе установлен порядок: работнику, у которого в течение года не было случаев неявки на работу по временной нетрудоспособности, выдается дополнительно месячный оклад. В результате неявки по временной нетрудоспособности в 1989 г. по сравнению с 1988 г. уменьшились на 34 %. Правда, этот факт вряд ли может быть однозначно оценен как положительный. Ведь, как показывают социологические обследования, для некоторых работников характерна низкая социальная ценность здоровья, поэтому не исключено, что стремление в условиях увеличивающейся инфляции и роста цен на многие товары и услуги как можно больше заработать было реализовано ими в ущерб своему здоровью. Тем не менее эти показатели свидетельствуют об увеличении заинтересованности в эффективной работе без потерь, в соблюдении трудовой дисциплины.

С этой точки зрения представляет интерес и опыт совместных предприятий. Требования к дисциплине труда, темп работы там, как правило, выше, чем на аналогичных советских предприятиях; например на совместных предприятиях «Ленвест», «Белвест» система оплаты труда построена таким образом, что работник знает стоимость каждой произведенной операции и может определить свой заработок в соответствии с результатами своего труда. В качестве мер воздействия за нарушения дисциплины применяются в основном экономические санкции (снижение размера заработной платы, лишение премии и т. п.) и увольнение с предприятия. Достаточно эффективной мерой в условиях дефицита на многие товары и услуги является лишение права на получение премии в натуральной форме в виде определенного количества производимой предприятием продукции, а также товаров народного потребления, которые некоторые совместные предприятия закупают для своих работни-

ков на валюту за рубежом. Важным условием укрепления трудовой дисциплины являются и такие факторы, как широкое применение автоматизации и механизации производства, высокий уровень его организации, забота об улучшении условий труда.

Кстати, в настоящее время проблема разработки экономических механизмов, обеспечивающих заинтересованность предприятий в улучшении условий труда (которые оказывают сильное влияние на отношение работников к труду и соблюдение его дисциплины), становится особенно актуальной. Ведь не исключено, что предприятия, а тем более низко-рентабельные, при переходе к рынку будут еще меньше, чем в прежних условиях хозяйствования, заботиться об улучшении условий труда, обеспечении нормальной его интенсивности и продолжительности. А как показали результаты социологических обследований, проведенных в 1988 и 1989 гг. НИИтруда на 26 предприятиях различных отраслей народного хозяйства и промышленности, большая часть опрошенных работников отмечали, что условия их труда в последнее время заметно ухудшились.

В частности, крайне неблагоприятное положение сложилось на многих предприятиях пищевой промышленности. На некоторых мясокомбинатах доля рабочих, занятых ручным трудом, составляет 70% и более. Загазованность и запыленность нередко превышают предельно допустимые нормы в десятки и даже сотни (!) раз. Однако на мероприятия по охране труда и улучшению его условий в 1989 г. было выделено значительно меньше средств, чем в предыдущие годы. После уплаты отчислений от прибыли в бюджет на этих предприятиях оставалось менее одной четверти общего размера полученной прибыли. А этого явно недостаточно для технического обновления производства, улучшения условий труда, социального развития коллектива, премирования. Не случайно поэтому, что состояние дисциплины на многих предприятиях отрасли в последнее время заметно ухудшилось.

Аналогичное положение и на многих предприятиях хлебопекарной промышленности. В 1989 г. относительное число рабочих, совершивших прогулы, увеличилось там по сравнению с предыдущим годом в 1,5—2 раза, резко возросло число случаев появления на работе в нетрезвом состоянии. Увеличилась текучесть рабочих кадров из-за неудовлетворенности режимом труда, его организацией и условиями, возросло число увольнений за нарушения трудовой дисциплины. На некоторых хлебокомбинатах совершает прогулы примерно каждый третий рабочий. Из них каждый второй увольняется за прогул и другие нарушения трудовой дисциплины.

В последнее время все чаще поднимается вопрос о необходимости коренного технического перевооружения предприятий пищевой промышленности. Все это так: действительно, требуется внедрение новой техники и передовой технологии, повышение уровня подготовки и квалификации кадров, но нельзя забывать, что без улучшения дисциплины труда все эти мероприятия не дадут желаемого результата.

Многие аспекты рассматриваемой проблемы связаны и с усилением взаимной ответственности предприятий за выполнение договорных обязательств смежных коллективов цехов и бригад, подрядных коллективов и администрации, в частности с помощью системы санкций и компенсаций ущерба. Эта система должна строиться на основе конкретных экономических показателей, которые позволили бы точно определять, как повлияло нарушение поставщиками договорных обязательств на результаты работы потребителей их продукции. К сожалению, расширение самостоятельности предприятий не сопровождалось усилением их ответственности за соблюдение таких обязательств. Случаи их нарушения и раньше были нередки, но в последнее время они заметно участились.

На некоторых предприятиях машиностроения из-за неритмичной поставки металла в 1989 г. более 40 % продукции производилось в последнюю декаду месяца. Предприятия промышленности строительных материалов в ряде случаев были обеспечены металлом лишь на 50 %, в несколько раз возросли также простои из-за отсутствия цемента, щебня и других материалов. Естественно, что все это нарушало ритм производства, отрицательно сказывалось на отношении работников к труду и его дисциплине. В целом по стране на предприятиях машиностроения и металлообработки в 1989 г. потери рабочего времени из-за прогулов в расчете на одного рабочего возросли по сравнению с уровнем 1987 г. на 32 %, в I полугодии 1990 г. на 13 % по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, на предприятиях промышленности строительных материалов соответственно на 12 % и 71 %.

На ряде предприятий станкостроительной и инструментальной, металлургической и других отраслей промышленности с переходом на новые условия хозяйствования были предприняты попытки установить экономическую ответственность за ущерб в результате простоев, брака продукции, из-за неисправности оборудования, ошибок в документации и т. п. Был разработан порядок оформления и предъявления претензий, предусмотрены соответствующие изменения в учете потерь и их виновников, в составлении бухгалтерской отчетности. Конечно, такая система могла бы способствовать значительному улучшению дисциплины, однако она так и не стала действенной. Ведь при отсутствии учета результатов и соответствующего поощрения работы цехов и участков у работников нет действительной заинтересованности в выявлении и сокращении различного рода потерь, поэтому предусмотренные экономические санкции практически не применяются. К тому же многие работники отказываются нести ответственность за результаты своего труда, нарушение договорных обязательств, потому что оборудование, на котором они работают, физически изношено и часто ломается, участились случаи срывов поставок предприятиями-смежниками, существует и масса других недостатков в организации производства, устранение которых от самих этих работников не зависит.

На большинство предприятий нарушения производственного ритма, сбои в работе являются не исключениями, а устоявшейся системой работы. Многие работники за длительное время адаптировались к этой системе, выработали адекватную ей форму поведения, при которой хорошие отношения с администрацией нередко являются более надежной гарантией избежать ответственности за невыполнение в срок задания, нарушение дисциплины и потери, чем усилия по устранению всех этих недостатков, что, кстати, по-прежнему должным образом не поощряется. При разбалансировании производства, постоянных нарушениях его ритма сама постановка вопроса о планомерной и целенаправленной работе по улучшению дисциплины, перевоспитанию нарушителей для многих предприятий является, по существу, нереальной.

Отрицательно влияют на состояние дисциплины и ухудшение работы торговли и сферы услуг, транспорта усиливающаяся в целом нестабильность в обществе, участвовавшие конфликты на межнациональной основе. Так, в промышленности Грузии потери рабочего времени из-за прогулов в расчете на одного рабочего в 1989 г. увеличились по сравнению с 1987 г. в 1,5 раза, в Азербайджане и Армении — в 2,4 раза. В последние годы проявились и ранее неизвестные нам явления, например, массовые невыходы на работу (забастовки). Чаще других к такого рода форме решения назревших проблем вынуждены были прибегать работники предприятий угольной промышленности. На некоторых из них в ходе забастовок в числе основных требований (наряду с повышением заработной платы, улучшением условий труда и быта) высказывалось и требование пересмотреть действующие сегодня в отрасли положения о

дисциплине. Это очень показательный факт, ведь люди, не удовлетворенные установленными правилами, являются потенциальными их нарушителями.

Проблема здесь действительно есть. Длительное время вся работа по улучшению дисциплины сводилась в основном к обеспечению соблюдения установленных требований и применению мер воздействия на нарушителей, в то время как другое направление — совершенствование самих этих требований — недооценивалось. Однако без изменения соответствующих норм и правил, установленных еще при использовании административно-командных методов управления, очевидно, нельзя успешно проводить работу по укреплению дисциплины в новых условиях хозяйствования.

Многие действующие сегодня дисциплинарные требования устанавливались и без достаточного обоснования с позиций технико-организационной, экономической и социальной целесообразности. Их очень много, и зачастую они противоречат друг другу. Парадоксально, но иногда, чтобы избежать потерь и убытков, предприятия вынуждены идти на нарушение нецелесообразных и устаревших дисциплинарных норм.

Для совершенствования норм регламентации труда и его дисциплины необходимы, конечно, специальные углубленные исследования, однако некоторые его принципиальные направления можно определить уже сейчас. Одна из основных задач — совершенствование регламентации труда и дисциплины руководителей и специалистов. Многочисленными исследованиями установлено, что от 70 до 90 % потерь сменного фонда рабочего времени происходит по так называемым организационно-техническим причинам, из-за недостатков в организации производства и труда по вине руководителей и специалистов, нерационального использования ресурсов. От руководителей и специалистов исходит значительная часть дисциплинарных требований (приказов, распоряжений, заданий и т. п.); на них возложены контроль за их соблюдением, применение поощрений и взысканий, перевоспитание недисциплинированных работников, в том числе собственным примером. Таким образом, могут быть выделены две взаимосвязанные проблемы: во-первых, каким образом руководители и специалисты должны обеспечить дисциплину и порядок на производстве, во-вторых, как обеспечить высокий уровень дисциплины и эффективность труда самих руководителей и специалистов.

Как показали исследования, в большинстве случаев функции руководителей и специалистов определены нечетко, без должной взаимной увязки и зависимости от конечных результатов. Многие руководители не привыкли и не хотят проявлять самостоятельность и оперативность в принятии решений, есть существенные недостатки в организации и оплате их труда. Поэтому при переходе от административно-командных к преимущественно экономическим методам управления взаимоотношения руководителей и подчиненных по поводу обеспечения дисциплины и порядка на производстве должны кардинально измениться.

Долгие годы отношения между руководителями и подчиненными строились на принципах авторитарного типа управления, ориентированного на внешне исполнительного работника, готового выполнить любые распоряжения сверху, не подвергая их критической оценке. Четкое, безоговорочное выполнение приказов являлось одним из основных критериев, по которым судили о степени дисциплинированности того или иного работника. Этот принцип продолжает действовать и по сей день, в то время как во многих странах уже давно убедились, что такой порядок взаимоотношений на производстве в условиях научно-технического прогресса, рынка и жесткой конкуренции не может быть эффективным. Современное производство требует формирования работников, способных и желающих действовать по собственной инициативе, обдумывать свои поступки и нести ответственность за них.

В ряде стран широкое развитие получил метод кооперативного управления производством, основанный на делегировании определенных полномочий, а следовательно, и определенной ответственности непосредственным их исполнителям. При этом руководитель несет ответственность за действия своих подчиненных, предоставление им возможности самостоятельно принимать решения в рамках отведенной им области. Он обеспечивает их необходимой информацией, контролирует выполнение работ, ставит перед подчиненными основные задачи и координирует действия по их решению, создает условия для повышения квалификации работников. В свою очередь, подчиненные должны самостоятельно выполнять свои обязанности в полном объеме, не требуя помощи от начальника и не прячась за его спину, нести ответственность за свою деятельность, информировать начальника и коллег о результатах своей работы, постоянно повышать уровень знаний и навыков. В результате отношения руководителей и подчиненных кардинально меняются, принимают форму сотрудничества, а не только чисто административного подчинения.

Дисциплинарные нормы не должны быть едиными для всех случаев, а изменяться в зависимости от той или иной технологической, организационной и экономической ситуации. Например, на некоторых японских предприятиях принято поощрять работников, которые вносят предложения по совершенствованию дисциплинарных норм и правил. Принимая постоянное участие в изменении старых и выработке новых инструкций, рабочие, естественно, и более ответственно относятся к их выполнению.

Интересный опыт есть и в нашей стране. Например, многие кооперативные предприятия отказываются от жесткой регламентации труда и его дисциплины, устанавливая ненормируемый рабочий день при условии выполнения работниками оговоренных в трудовом договоре требований и соответствующей нормы труда. Работники самостоятельно планируют последовательность выполнения операций, перерывы в работе, ее темп и т. п. На наш взгляд, такой порядок, основанный на самодисциплине, может быть успешно введен и на государственных предприятиях, естественно, там, где позволяют условия производства.

Конечно, в ряде отраслей и производств необходимо сохранение методов управления, основанных на жестком контроле и дисциплине, поскольку даже незначительные отклонения от режима труда и правил эксплуатации сложной высокопроизводительной техники могут привести к серьезным негативным последствиям не только для предприятия, но и общества в целом, окружающей среды. Однако в этих случаях очень важно обеспечить тщательный подбор и расстановку кадров, разработать и осуществить меры, способствующие снятию у работников возможного эмоционального напряжения и неудовлетворенности жесткими требованиями и режимами работы.

Таким образом, в новых условиях хозяйствования требуется иной подход к регламентации труда и его дисциплины. Необходимо обновление трудового законодательства, тщательное обоснование дисциплинарных норм и правил с позиций социальной и экономической эффективности.

КОНТУРЫ РЕФОРМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

И. Липсиц,

зав. отделом НИИ банков СССР, канд. экон. наук

Одна из самых сложных проблем формирования рыночного механизма хозяйствования в нашей стране — реформа ценообразования. К сожалению, в бурных дискуссиях, прокатившихся по страницам газет и журналов, основное внимание было уделено изменениям уровней цен, прежде всего розничных, и гораздо меньше говорилось об анализе нового механизма ценообразования. Между тем полной ясности в этом вопросе пока нет.

Очевидно, что ценообразование по модели совершенной конкуренции у нас не получится — слишком мало конкурентов, а по многим видам продукции масса предприятий являются полными монополистами. В этих условиях простой отказ от государственного установления цен не создаст свободного рынка, просто монополия утверждения цен государством сменится монопольным ценообразованием со стороны предприятий-изготовителей.

Думается, что именно это и толкнуло правительство СССР на отставание идеи предварительного общего пересмотра цен и лишь потом либерализации ценообразования. Проведя пересмотр, правительство надеялось создать всем секторам экономики более или менее равные стартовые условия. Достигнуть этого намечалось за счет полной балансировки в новых ценах всех удорожаний и удешевлений затрат и специальной процедуры обоснования рентабельности.

Несмотря на критику, которой подверглась идея такого пересмотра, можно сказать, что он (пересмотр) мог бы сыграть определенную положительную роль в переходе к рыночным отношениям, но лишь в том случае, если реформу цен провести в сочетании с мерами по оздоровлению финансово-кредитной сферы и закончить в более ранние сроки (истины ради надо сказать, что впервые предложения о проведении комплексной реформы всей системы цен были представлены руководству Госкомцен СССР еще в 1983 г.).

Теперь же время для такого рода мероприятий упущено и экономическая ситуация требует иных решений. Это связано не только с процессами в общесоюзном экономическом комплексе, но и резким ухудшением финансовой и валютной ситуации страны. Логика общего пересмотра цен проста: предполагается априорно, что практически все существующие предприятия необходимы народному хозяйству и потому им должны быть обеспечены условия для нормального хозяйствования при новых ценах. Ценовому ostrакизму подвергаются лишь немногие, наиболее устаревшие и неэффективные предприятия, а также предприятия, допускающие по некоторым видам продукции уж слишком высокие по сравнению со среднеотраслевым уровнем затраты. Такая логика правомерна при двух условиях: когда центр несет полную ответственность за весь производственный потенциал страны и если у него достаточно финансовых ресурсов для покрытия убыточности наименее эффективных предприятий, изычно именовавшихся в нашей литературе «планово-убыточными».

Надо ли говорить, что сегодня оба этих условия не выполняются, а значит, исчезают и возможности для общего пересмотра цен? Каковы же альтернативы? Наиболее радикально настроенные экономисты предлагают просто осуществить одномоментный переход к свободному ценообразованию, считая, что без этого споры о рыночной экономике в СССР будут пустыми разговорами. Ясно, что свободное рыночное це-

нообразование — неотъемлемый атрибут рынка и что даже в тех странах, где роль государства в регулировании рыночной экономики весьма велика, постоянно прилагаются усилия по предотвращению деградации такого ценообразования в монопольный диктат крупнейших фирм.

Однако, с интересом взглядываясь в современный рыночный механизм развитых капиталистических стран, мы должны четко сознавать, что для нас он пока недостижим. Как показала вся история нашей страны, попытки одним прыжком перескочить через этапы социально-экономического развития обречены на неудачу. **Свободное ценообразование современного западного типа возможно в рамках устоявшегося экономического механизма, хорошо сбалансированного рынка товаров, отлаженной финансово-кредитной системы и комплекса средств социальной защиты населения.** Все это связано, поскольку свободное ценообразование не самоцель, а подсистема экономического механизма, обеспечивающая всех субъектов рыночного хозяйства достоверной информацией о степени сбалансированности различных сегментов рынка и эффективности инвестирования средств в тот или иной сегмент. В таких условиях любое изменение цен дает сигнал для изменений в пропорциях распределения ресурсов общества — трудовых, производственных, финансовых.

Есть ли эти условия в экономике СССР сегодня? Нет. Мы находимся на подступах к формированию рынка ресурсов, и наивно надеяться, что этот невероятно сложный механизм удастся заставить нормально функционировать в короткие сроки. Еще хуже обстоит дело в сфере труда, так как обеспечить мобильность трудовых ресурсов крайне сложно из-за действующей системы прописки граждан, а главное — из-за острого дефицита жилья в стране. Это означает, что полная либерализация ценообразования пока не будет работать у нас на поддержание пропорциональности и сбалансированности, поскольку рабочие руки и ресурсы невозможно будет изъять из ненужных обществу производств, где цены, допустим, начнут снижаться, и быстро перебросить в производство дефицитных и потому подорожавших товаров. В то же время немедленная полная либерализация ценообразования приведет к гигантскому обострению существующих и сегодня различий в положении предприятий. Предприятия, накопившие на своих банковских счетах крупные суммы или выпускающие остродефицитную продукцию, смогут повысить цены на свою продукцию и платить существенно больше за приобретаемые производственные ресурсы. Прочие же предприятия не будут обладать ни одной из этих возможностей и окажутся на грани банкротства.

Но, может быть, банкротство таких предприятий следует рассматривать как закономерный итог их деятельности, как важный, хотя и трудный элемент процесса структурной перестройки советской экономики? К сожалению, однозначно утверждать это нельзя. Дело в том, что в прежде действовавшем хозяйственном механизме отсутствовала пропорциональность в общественной полезности продукции отрасли и эффективности ее работы, с одной стороны, и финансовыми результатами этой отрасли — с другой. По нашим расчетам, различия между отраслями в соотношении сумм фондов развития производства и стоимости основных и оборотных средств составляют в промышленности 22 раза. Причем отрасли, наиболее «богатые» фондами, вовсе необязательно выгодно отличаются от прочих высоким качеством своей продукции или темпами роста производительности труда.

Следовательно, оказавшись без всякого подготовительного периода в «ледяной купели» свободно-рыночного ценообразования утонут и многие предприятия, работавшие на среднем уровне эффективности и выпускавшие нужную народному хозяйству продукцию, но не сумевшие отбить у своего министерства фонды экономического стимулирования или давно обделенные законными инвестициями за счет честно накоп-

ленного амортизационного фонда. При гиперспециализации производства крах таких предприятий приведет к образованию разрывов в системе производственно-технологических связей и сбоям в производстве многих видов продукции.

Объективности ради надо сказать, что следствия такого развития событий могут быть и негативными, и позитивными. К негативным следует отнести резкий скачок безработицы, которая в некоторых населенных пунктах может приобрести устойчивый характер из-за невозможности найти альтернативную работу по специальности и отсутствия условий для переезда в другие места жительства. Кроме того, банкротство предприятий при отсутствии конкурентного предложения аналогичной продукции и неконвертируемости рубля может привести к прекращению производства даже высокодефицитной продукции на рентабельных предприятиях, которые лишатся поставщиков отдельных компонентов своих изделий (прообраз такой ситуации — трудности в табачной промышленности страны из-за сосредоточения большей доли производства фильтров для сигарет на одном-единственном предприятии в Закавказье).

К позитивным последствиям скачкообразного перехода на свободно-рыночное ценообразование можно отнести то, что подавляющую часть обанкротившихся предприятий составят предприятия низкоэффективные, оснащенные устаревшей техникой, отличающиеся высокой ресурсоемкостью. Следствием этого явится заметное падение спроса на сырьевые и энергетические ресурсы. Далее эта цепочка приведет к возможности сокращения объемов добычи сырья, причем, естественно, в первую очередь консервации подвергнутся месторождения с наивысшими уровнями затрат. При том огромном влиянии, которое сырьевые отрасли оказывают на всю систему цен в СССР, такое развитие событий может дать толчок формированию свободнорыночных цен на уровне даже несколько ниже заложенного в преysкуранты, подготовленные Госкомцен СССР.

Такой вариант развития событий тоже может быть реализован, но только надо четко себе представлять его последствия и в первую очередь те потери, которые понесет народное хозяйство от разрыва существующих производственных цепочек, затраты, необходимые для перестройки таких цепочек и выплаты пособий по безработице работникам обанкротившихся предприятий, а также время, которое потребует для такого структурного маневра. Последний фактор особенно существен, поскольку одно дело провести структурную перестройку в стране с развитым финансовым рынком, резервом квалифицированной и территориально мобильной рабочей силы, а также запасом производственных мощностей в большинстве отраслей материального производства, и совсем другое — резкая ломка производства и потребления в экономике СССР, где все эти предпосылки отсутствуют, а единственно привычный — административный способ реализации реформ окончательно себя дискредитировал.

А можно ли негативные последствия резкой структурной перестройки, связанные с банкротством «слабых» предприятий, нейтрализовать путем передачи этих предприятий в аренду или коллективную собственность, либо на основе их акционирования? Первый опыт таких реорганизаций свидетельствует об их высокой эффективности. Однако неутешительные результаты наших прошлых реформ учат тому, что эксперименты, успешно проведенные на отдельных предприятиях и в отраслях, чаще всего не подтверждают своей целесообразности при переходе к их массовому внедрению. Можно предвидеть такую же ситуацию и в данном случае. Это будет связано в значительной мере с тем, что для спасения «слабых» предприятий потребуются крупные денежные средства, а взять их неоткуда. Рассчитывать же на личные сбережения наших

рабочих не приходится в силу их незначительности. Размещение акций через банки тоже будет крайне сложным делом, поскольку естественно, что владельцы свободных денежных средств будут стремиться вкладывать их в предприятия с устойчивой финансовой репутацией и высокой рентабельностью, сулящей большие дивиденды. Столь же маловероятна поддержка и со стороны коммерческих банков. Если же мы пойдем по пути государственного субсидирования предприятий, оказавшихся финансово несостоятельными из-за резкого перехода к свободному ценообразованию, то это приведет к отвлечению крупных средств от финансирования проектов, способных ускорить развитие высокоэффективных и экспортно ориентированных отраслей.

Не менее пагубным для экономики страны может стать и иной вариант перестройки отечественного ценообразования, предполагающий следование ценам мирового рынка. Эта идея приобрела популярность среди некоторых экономистов и политических деятелей, поскольку стал очевиден тупиковый характер той затратной методологии ценообразования, которой вынуждены были придерживаться государственные органы ценообразования и планирования в условиях огосударствления всей экономики.

К сожалению, мало кто задумывается о реальных экономических последствиях такой ценовой политики (что можно отчасти оправдать слабым знакомством наших специалистов с реалиями мирового рынка). Между тем имеющиеся расчеты показывают, что всеобщая торговля по мировым ценам обернется для советской экономики полным крахом. «Богачами» окажутся лишь нефтяная и газовая промышленность, тогда как подавляющее большинство остальных отраслей, а также народное хозяйство в целом будут убыточными.

Этот экономический абсурд вполне закономерен, поскольку предопределен низким уровнем производительности труда и высокими затратами. А цены мирового рынка тяготеют к затратам наиболее крупных производителей, сумевших завоевать рынок именно благодаря наивысшей эффективности производства и относительно наиболее низким ценам в расчете на сопоставимое качество. Таким образом, рекомендуя перевести отечественную экономику на цены мирового рынка, сторонники такого подхода предлагают нам, по сути дела, предъявить ко всем отраслям отечественного производства высочайшие мировые требования к эффективности работы и качеству продукции. Столь необдуманное, беспочвенное и, скажем прямо, волюнтаристское требование чревато не скачком к мировым высотам эффективности, а **экономической катастрофой**. В результате подобного шага обанкротится уже не группа предприятий, а вся страна в целом, и финансировать государственные затраты придется лишь за счет эмиссии, поскольку в стране практически не будет прибыли, с которой можно было бы взять налоги.

Внимательно знакомясь с опытом современного капиталистического хозяйства, надо в то же время смотреть на собственную экономику без иллюзий и осознавать, что она, будучи в настоящее время деформированной, имела свои формы экономических отношений, а сегодня может функционировать лишь с системой подпорок, без которых неминуемо рухнет.

Экономисты обязаны понимать и объяснить всем гражданам страны, что сформировать нормальную систему цен не удастся до тех пор, пока не будет создана полноценная инфраструктура общенационального рынка и не начнется нормальная конкуренция на подавляющем большинстве рынков — товарных, финансовых, валютных. **Поэтому, сознавая всю неестественность нынешней системы цен и недостатки той системы, которая была за последние годы разработана Госкомцен СССР при подготовке к общему пересмотру цен, все же нельзя считать возможным отбросить все это разом и в один день перейти к свободно-рыночному це-**

нообразованию. Реформирование ценообразования должно быть постепенным, синхронным становлению товарного и финансового рынков, а также формированию новых деловых кругов страны.

Решая эту задачу, необходимо стремиться к созданию механизма ценообразования, основанного на следующих принципах:

право определения цены предложения продукции на рынке принадлежит собственнику предприятия, на котором произведена продукция или которое оказало платную услугу. Окончательный уровень цены определяется по соглашению между продавцом и покупателем;

государство защищает интересы населения и борется с монополистическим завышением цен. Для этого используются: преимущественное право приобретения у изготовителей социально значимых товаров; расчет индикативных уровней цен, используемых как ориентиры при дифференциации ставок налогообложения и процентов по кредитам банков, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций; система штрафных санкций за монопольное завышение цен;

формирование цен допускается как в ходе индивидуальных переговоров, так и на различного рода ярмарках и биржах, причем государство активно влияет на формирование рыночной конъюнктуры с помощью инвестиционной, кредитной, налоговой, таможенной политики, государственных закупок и товарных интервенций;

государственные органы управления вправе выступать инициаторами заключения временных соглашений между хозяйственными организациями, представляющими интересы населения (профсоюзы, союзы покупателей), о временном ограничении или приостановлении роста цен и заработной платы при усилении в экономике страны инфляционных процессов. В рамках таких тройственных соглашений государственные органы могут наделяться правом установления штрафов для предприятий и организаций, нарушивших ограничения на темпы роста цен или заработной платы.

Для перехода к такому механизму ценообразования может быть использована система цен, разработанная Госкомцен СССР. Однако при этом новые прейскуранты вводятся не как обязательные, а как индикативные, т. е. содержащиеся в них цены необязательны для продавцов и покупателей и носят рекомендательный характер. Покупатель, которому навязывают в качестве условия заключения контракта цену, существенно превышающую индикативную, вправе обжаловать такое поведение продавца в хозяйственный суд, арбитраж или Государственную комиссию по антимонопольному регулированию.

По результатам экспертизы или судебного разбирательства продавец, уличенный в монопольном завышении цены, может быть подвергнут крупному штрафу. В его отношении принимается решение об обязательном вложении сверхприбыли в привилегированные (т. е. гарантирующие размер дивиденда, но не дающие права участия в управлении) акции конкурентных производителей, способных увеличить производство аналогичной продукции. Вместе с тем санкции не применяются, если продавец примет на себя обязательство вложить полученную им сверхприбыль в расширение производства данной дефицитной продукции на своем предприятии.

В дальнейшем индикативные цены могут определяться лишь по важнейшим видам продукции, оказывающие решающее влияние на формирование системы цен в стране. Эти уровни цен применимы для дифференциации ставок налогообложения прибылей предприятий, имея в виду, что предприятия, реализующие структуроопределяющую продукцию по ценам, существенно превышающим индикативные, облагаются повышенным налогом, а предприятия, проводящие курс на снижение цен, получают от государства налоговые льготы.

Переход к такой модели ценообразования требует кардинального

изменения государственного механизма управления этой сферой экономических отношений.

Мы полагаем, что в настоящее время отпадает необходимость в сохранении существующей системы государственных органов по ценам. Их аппарат, существенно сокращенный и обновленный за счет широкого привлечения ученых, может быть использован в других структурных образованиях, задачей которых стало бы регулирование конъюнктуры общесоюзного рынка, что предполагает сведение в одном месте вопросов ценообразования, инвестирования, выработки рекомендаций по налоговой и кредитной политике, формированию госзаказа и политики импорта, а также принципов таможенной политики. Их функции в центре включали бы:

- установление цен на продукцию и услуги предприятий, сохраняющихся в общесоюзной собственности;

- согласование цен по продукции, приобретаемой государством для удовлетворения общесоюзных потребностей;

- расчет индикативных и прогнозных цен, используемых для обоснования государственной налоговой, инвестиционной, кредитной и таможенной политики;

- изучение конъюнктуры товарных рынков и обоснование государственной политики регулирования происходящих на этих рынках процессов;

- проведение экспертиз по делам о монопольном завышении цен;

- участие в подготовке и совершенствовании правовых актов в части вопросов ценообразования и регулирования рынка.

Новая система цен может быть введена в ближайшие месяцы, причем пути ее освоения могут быть различными в зависимости от вида цен.

Переход к новым **оптовым ценам** может быть осуществлен, как отмечалось выше, на основе индикативных прейскурантов, подготовленных Госкомцен СССР, причем незамедлительно, после подписания нового Союзного договора.

Кроме того, необходимо будет ввести антимонопольное законодательство, разработать систему санкций за монопольное завышение цен. Предстоит также создать механизм альтернативного исчисления индексов инфляции, поскольку корректировка цен в течение года на индекс инфляции должна быть разрешена, но основой ее будут служить лишь официально исчисленные индексы инфляции (их определение целесообразно поручить Госкомстату СССР, Госбанку СССР и Министерству экономики).

Пересмотр (повышение) **закупочных цен** практически уже начался. В дальнейшем новые уровни их должны определяться ежегодно путем переговоров на основе индикативных закупочных цен, определяемых в зональном разрезе Госкомцен СССР. При согласии изготовителей на реализацию их продукции по ценам, соответствующим индикативным с корректировкой на прогнозный индекс инфляции, государство принимает на себя обязательство поддерживать уровень цен на продукцию, поставляемую сельскому хозяйству, также на уровне индикативных оптовых цен, разработанных к моменту начала переговоров об уровнях закупочных цен на следующий год.

Колхозы, совхозы и индивидуальные хозяйства вправе реализовать свою продукцию на рынке по ценам выше определенных в годовом договоре, если она произведена сверх согласованных объемов закупок государством. Когда же колхозы, совхозы и индивидуальные хозяйства отказываются от продажи своей продукции государству или сокращают объемы такой продажи по сравнению с уровнями предшествующих лет, государство вправе установить для них повышенные ставки налогообложения и повышенные проценты за кредиты, предоставляемые банками, где государству принадлежит контрольный пакет.

Новая система формирования розничных цен и тарифов на услуги должна быть основана на дифференцированном подходе к удовлетворению потребностей граждан, имеющих различные уровни материальной обеспеченности. Для тех групп населения, которые нуждаются в помощи общества (пенсионеры, инвалиды, многодетные семьи), следует сохранить действующие розничные цены на основные продукты питания и важнейшие виды предметов гардероба. Эти товары реализуются по талонам в специально выделенных магазинах или через отделы заказов и должны закупаться государством у предприятий-изготовителей по оптовым ценам, формирующимся в общем порядке и полностью покрывающим затраты на изготовление. Разница между ценами будет покрываться за счет дотаций из госбюджета в пределах суммы, выделяемой на эти цели адресно при утверждении госбюджетов Верховным Советом СССР.

Реализацию товаров для остальных групп населения следует производить по розничным ценам, определяемым по соглашению между изготовителями и торговыми предприятиями (или их объединениями) в общем порядке, т. е. с учетом степени сбалансированности спроса и предложения и затрат изготовителя. В процессе согласования уровней розничных цен могут принимать участие (как наблюдатели) представители профсоюзов и союзов потребителей, которые наделяются правом обращения в Госкомцен СССР или Государственную комиссию по борьбе с монополизмом с исками при наличии фактов монопольного завышения цен или сговора предприятий-изготовителей и торговых предприятий (объединений).

Новые розничные цены можно ввести спустя шесть месяцев после введения индикативных оптовых и закупочных цен одновременно с компенсационными надбавками, выплачиваемыми (в первый год) за счет отчислений в государственный бюджет из дополнительной прибыли предприятий-изготовителей или торговых организаций.

Поддержание паритета между уровнями розничных цен и системой денежных доходов граждан с фиксированными доходами обеспечивается индексированием этих доходов на основе расчетов темпов инфляции, проводимых на альтернативной основе Госкомстатом СССР и Госбанком СССР.

Для быстрой реализации товаров и предотвращения случаев придерживания их на складах в целях искусственного обострения дефицита и создания на такой основе возможностей для завышения цен должна быть существенно ужесточена система кредитования торговых организаций. Это означает, что их прибыльная работа должна быть возможна лишь при реализации товаров в нормативные сроки и постоянном наращивании объемов товарооборота.

К моменту введения новых розничных цен следует приурочить поступление в магазины крупных партий продовольственных и промышленных товаров, приобретенных по импорту.

Для регулирования процессов, связанных с функционированием новой системы цен, необходимо создать целевой финансовый фонд, формируемый за счет повышенных налогов и штрафных санкций, применяемых к хозяйственным организациям, реализующим свои товары по повышенным (по сравнению с индикативными уровнями) ценам.

Принцип разграничения компетенции в сфере ценообразования в прямой зависимости от форм собственности должен быть реализован и по остальным видам цен и тарифов. При этом имеется в виду, что возможности органов государственного управления по регулированию цен определяются преимущественно не инструкциями, а реальными финансовыми ресурсами данного органа как субъекта рынка и принятой им стратегией развития производительных сил на подведомственной территории и повышения качества жизни проживающего на ней населения.

Как же в итоге будет осуществляться работа по государственному

регулированию цен после завершения вышеописанного переходного периода и постепенного внедрения в экономику страны рыночных механизмов? По продукции предприятий, находящихся в государственной собственности, соответствующие органы экономического управления определяют методики ценообразования, включающие в обязательном порядке принципы маркетингового обоснования ценовых решений. Право установления цен на основе этих методик делегируется руководству таких предприятий, а государственные экономические органы сохраняют за собой право контроля за коммерческой обоснованностью принимаемых решений и введения временного централизованного ценообразования для отдельных предприятий при ошибках их руководства.

Создается постоянно действующая система выборочного сбора информации о динамике цен, основанная на регистрации цен реальных сделок по широкому кругу товаров и типичным предприятиям различных отраслей. Исходя из нее проводится оперативный анализ развития системы цен и возможных экономических последствий развития возникших здесь тенденций.

Предприятиям, придерживающимся при заключении договоров на следующий год рекомендуемых цен (с допустимыми колебаниями в узком диапазоне), могут предоставляться льготы по налогообложению прибылей. Возникает необходимость в ежегодных программах стабилизации рынка и ослабления инфляционных процессов с обоснованием размеров и направлений государственного заказа на будущий год, целесообразных масштабов и сфер вложений средств из госбюджета, возможных масштабов государственных закупок по импорту и т. п.

По нашему мнению, такая направленность работ в области ценообразования позволит сохранить достаточно мощное государственное влияние в этой области, но в то же время предотвратит деградацию механизмов свободного ценообразования, жизненно важных для нормального функционирования рыночной экономики.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ*

Н. Нестерович,

канд. экон. наук

Важное направление радикальной экономической реформы — децентрализация системы управления народным хозяйством страны, что предусматривает перенос на уровень предприятий центра тяжести работы по сбалансированию планов производства и материально-технического обеспечения, развитию хозяйственных связей. Определяющим в этом отношении становится право предприятий и объединений разрабатывать и утверждать собственные планы производства. Наделение этим правом вносит коренные изменения в систему формирования производственных пропорций. Предприятия — как поставщики, так и потребители становятся активными участниками самого процесса формирования хозяйственных связей, осуществляя поиск друг друга. Они вправе проводить эту работу самостоятельно или через посредника за определенную плату. Но ее результативность в решающей степени будет зависеть от нового экономического механизма, обеспечивающего согласование интересов государства и предприятий при предоставлении последним самых широких возможностей по самостоятельной разработке собственных планов производства и организации хозяйственных связей. Это наиболее сложная задача проводимой реформы, и для ее решения требуется время. В переходный период у государства могут сохраняться определенные рычаги (в том числе и административные) воздействия на соответствующие хозяйственные организации для достижения общегосударственных интересов. Так, государственные заказы призваны регулировать материальные пропорции и гарантировать удовлетворение первоочередных общественных потребностей. Сохранение директивности госзаказа в настоящее время является вынужденной мерой, обусловленной главным образом двумя обстоятельствами: финансово-материальной разбалансированностью народного хозяйства и монополизацией производства, что практически исключает возможность проведения конкурса на размещение госзаказа. В условиях отсутствия конкуренции диктат государственных органов заменит диктат отдельных изготовителей.

Проблема заключается не в полной автономии предприятия от государства в своей экономико-производственной деятельности (такое вообще вряд ли возможно при любой экономической системе), а в установлении между ними четких взаимных обязательств. Если государство имеет по отношению к предприятию определенные права, то оно должно нести и адекватные обязательства.

В условиях полного хозрасчета госзаказ может быть директивен и обязателен для принятия. Но, в свою очередь, государство должно обеспечить его экономическую обоснованность. Под ней следует понимать прежде всего удовлетворение госзаказа всеми необходимыми ресурсами. Решение этой задачи остается за государственными органами, коль скоро они сохранили за собой право в данной части устанавливать предприятиям плановые задания по производству.

Переход на новые принципы планирования практически начался с 1988 г. Накоплен определенный опыт, однако появились и различные проблемы. Наиболее сложная из них — ресурсное обеспечение госзаказа.

* В порядке обсуждения.

за. Дело в том, что к этому же периоду относится зарождение оптовой торговли средствами производства. Одним из основных направлений ее развития было выбрано продуктивное. На свободную продажу без каких-либо фондов и лимитов передавались в полном объеме отдельные номенклатурные позиции и даже группы продукции. В результате изготовитель становился полным их хозяином, никто из вышестоящих органов эту продукцию не планирует и не распределяет. Единственное нормативное ограничение на действия изготовителя по реализации безлимитной продукции состоит в том, что он не вправе в одностороннем порядке без согласия потребителя разрывать сложившиеся хозяйственные связи. Однако надежды на то, что уже сам по себе отход от выделения фондов улучшит сбалансированность ресурсов и потребности, пока не оправдываются. Более того, дефицит продукции усугубился. Из обследованных НИИМСом шестидесяти семи номенклатурных позиций, целиком переведенных на оптовую торговлю в 1988 г., по двадцати трем из них уровень удовлетворения потребности практически не изменился, по сорока — ухудшился и только по четырем был достигнут рост удовлетворения потребности.

Эта ситуация сложилась, на наш взгляд, по двум основным причинам. Во-первых, ряд изготовителей уменьшил объемы производства централизованно нспланируемой продукции, так как достаточно эффективных экономических стимулов наращивания объемов производства пока не создано. Во-вторых, потребители увеличили свою потребность на нелимитируемую продукцию. Определенное значение имело и то обстоятельство, что в большей степени оказались утраченными стимулы к ресурсосбережению.

В результате произошло резкое усиление позиции поставщиков по отношению к потребителям. Поставщик диктует условия заключения договоров на поставку. При этом надо учесть монопольное положение многих наших изготовителей. Работа потребителей по ресурсному обеспечению производства в подобных условиях существенно осложнилась, что можно было предвидеть. В конце концов, не найдя поставщиков, которые на приемлемых для обеих сторон условиях согласятся заключить договоры, предприятие имеет возможность скорректировать свою производственную программу, так как оно само разрабатывает и утверждает планы, исходя из наличия требуемых ресурсов. Вместе с тем предприятия лишены права самостоятельной корректировки госзаказов. И в случаях, когда не удастся найти централизованно нераспределяемые ресурсы, необходимые для выполнения госзаказов, их положение становится крайне сложным.

С такого рода проблемами столкнулись работники АЗЛК при решении вопроса обеспечения комплектации автомобиля «Москвич» подпятниками, изготавливаемыми подмосковным заводом «Электроугли»; Московского ПО «Завод им. Куйбышева» в связи с необходимостью получения ткани «Ретсар» с Казанского завода «СК» для изготовления одной из моделей трансформаторов; Домодедовского завода «Кондиционер» и Московского НПО «Гелиймаш» при попытке удовлетворить свои потребности в металлорукавах с Уфимского агрегатного объединения «Гидравлика» и др.

Думается, что данный вопрос является проявлением более общей народнохозяйственной проблемы. Она заключается в следующем. Совершенно очевидно, что процесс построения нового хозяйственного механизма займет достаточно длительное время. В переходный период очень остро встает проблема взаимодействия элементов старого хозяйственного механизма и нового. Реальное ее проявление — действующая система материально-технического обеспечения госзаказов.

В чем же суть возникшего противоречия? Главным образом в том, что оптовая торговля в том виде, в котором она сейчас реализуется, как

бы разрушила некоторые жизненно важные каналы обеспечения госзаказа путем выведения из системы распределения многих видов необходимых ресурсов. В связи с этим возник вопрос о возможности сосуществования госзаказа и оптовой торговли.

По нашему мнению, нужно осуществить достаточно последовательное разграничение двух сфер: госзаказа и оптовой торговли, которые должны стать в значительной степени автономны друг от друга.

Существенный элемент новой системы планирования — формирование госзаказа. Изначально предполагалась направленность госзаказа на удовлетворение потребностей, имеющих особую значимость для народного хозяйства в целом. Тем самым предусматривается его конкретность и адресность как источника материальных ресурсов для приоритетных на данный период направлений развития. С этих позиций существующая технология формирования госзаказа страдает серьезными недостатками и практически мало чем отличается от ранее принятой методики установления заданий по производству важнейшей номенклатуры продукции. Госплан СССР через вышестоящие по отношению к изготовителям органы управления доводит производителям в качестве госзаказа задания по выпуску продукции в укрупненной номенклатуре. Затем соответствующие плановые органы устанавливают хозяйственные связи между поставщиками и потребителями. При этом плановые органы исходят из того, что они не обязаны заниматься специфицированием потребности, и данную задачу могут более успешно решать непосредственные потребители и поставщики между собой. Но, к сожалению, требования потребителей по их спецификациям не имеют статуса госзаказа, а следовательно, поставщики не рассматривают их как обязательные и часто навязывают своим партнерам ассортимент и условия поставки, которые выгодны только им. В результате происходят перерасход ресурсов и снижение качества конечных изделий. Выходом из создавшегося положения, по нашему мнению, могло бы стать **придание требованиям потребителей статуса госзаказа.**

Порядок формирования госзаказа во многом предопределяет и практику его обеспечения. Нам представляется логичным при разработке порядка формирования госзаказа исходить в первую очередь из его предназначения, т. е. удовлетворения приоритетных народнохозяйственных потребностей. Возникает задача определить такие потребности. Полномочен это сделать высший орган страны — Верховный Совет СССР. Видимо, в его компетенцию должно входить определение приоритетных задач, на решение которых ресурсы будут направляться в первую очередь.

На следующем этапе одной из главных функций Госплана СССР должна стать разработка программ решения приоритетных задач (достижения приоритетных целей). Для их реализации прежде всего следует определить состав исполнителей, виды и объемы продукции (работ), которые они должны будут производить. Исполнители определяют объем и виды необходимых ресурсов для выполнения программных заданий. Чрезвычайно важно, чтобы было гарантировано их получение. Для этого мы считаем необходимым придать **заказам исполнителей программ статус госзаказа.** Государство в данном случае будет делегировать право на госзаказ потребителям, получившим народнохозяйственный приоритет. Тем самым могут быть достигнуты конкретность и адресность госзаказов с точки зрения потребления. Чтобы обеспечить предприятиям проведение этой работы, требуются посредники по заключению «госзаказовских» хозяйственных договоров, которые будут исходить исключительно из интересов потребителей. Ими могут стать организации общегосударственной системы снабжения — Госснаба СССР, обладающего разветвленной снабженческо-сбытовой сетью, подготовленными кадрами, информацией об объемах и ассортименте большин-

ства видов производимой продукции, возможностях поставщиков на текущий момент и перспективу. Наличие мощной складской сети позволяет обеспечить рациональную структуру поставок — транзитную или складскую. Быстро развивающаяся система предприятий по оказанию производственных услуг в территориальных органах Госснаба СССР поможет снизить затраты у потребителей на подготовку продукции к производственному потреблению.

При решении проблемы ресурсного обеспечения госзаказа возникает одна трудноразрешимая задача. Суть ее состоит в следующем. Для того чтобы гарантировать обязательность поставок ресурсов для исполнителей госзаказа, необходимо, в свою очередь, ввести порядок неукоснительного соблюдения принятия и исполнения заказов по таким поставкам (т. е. придания и им на деле статуса госзаказа), включая в этот процесс всю цепочку технологических взаимосвязей. В результате формируется своеобразный круг, который требуется разомкнуть.

На уровне сегодняшней проработанности метод межотраслевого (межпродуктового) баланса может вполне успешно использоваться для вариантных расчетов по весьма укрупненным показателям на народнохозяйственном уровне или в более детализированной номенклатуре для ограниченного объекта. Сделать же расчет по всей цепочке продукции, включаемой в Госзаказ, в детальном ассортименте, да еще в реальном плановом режиме времени, в ближайшее время не представляется возможным. Поэтому нужно искать другие пути решения данной проблемы.

Здесь мы снова возвращаемся к вопросу о возможной роли территориальных органов Госснаба СССР в обеспечении госзаказа. Как было уже сказано выше, в предлагаемом нами подходе предусматривается поручение этим органам размещать госзаказы и организовать в соответствии с ними поставку. Для проведения такой работы органы Госснаба СССР должны обладать всей полнотой информации о производстве всех видов продукции в стране.

Территориальные органы Госснаба СССР размещают госзаказы на предприятиях-изготовителях с учетом рациональных схем грузопотоков и производственных возможностей. Размещая заказ, органы Госснаба СССР будут получать от изготовителей информацию о невозможности самостоятельно получить те или иные виды продукции для выполнения госзаказа. Этот вопрос первоначально рассматривает территориальный орган по месту нахождения данного потребителя. Если же территориальный орган окажется не в состоянии решить какие-то вопросы, то они передаются в Госснаб СССР, и их проработка пойдет на союзном уровне. Если же и здесь невозможно найти положительного решения, то органы Госснаба СССР обязаны информировать Госплан СССР о сложившейся ситуации с материальным обеспечением разработанных приоритетных программ для принятия необходимых мер по преодолению возникших дисбалансов.

Рассматривая предлагаемую систему обеспечения госзаказа, отметим ее принципиальные отличия от ранее существовавшего порядка распределения до развернутого перехода на оптовую торговлю. **Прежде всего изменяется субъект выдачи задания на производство. Раньше им было вышестоящее по отношению к изготовителю министерство, в предлагаемом подходе такое право предоставляется самому потребителю, значительно усиливая тем самым его позиции по отношению к поставщику.** В условиях существующего практически всеобъемлющего дефицита это немаловажный фактор стабилизации взаимоотношений партнеров по хозяйственным связям. Возложение технической работы по размещению заказов на специализированные организации существа дела не меняет, так как полностью сохраняется обязанность поставщиков принимать к исполнению заказы потребителей, о которых им сообщают уполномоченные снабженческо-сбытовые организации.

Второе отличие состоит в том, что право получения ресурсов из централизованных источников — привилегия для относительно ограниченного круга потребителей, выполняющих приоритетные народнохозяйственные программы. Это право не является одновременно обязанностью, потребитель может им и не пользоваться, если сам найдет источник получения необходимых ему для выполнения госзаказа ресурсов. Ограничение по объему госзаказа — достаточно весомая гарантия его обеспечения, так как из общего объема ресурсов в стране берется по каждому виду только часть, что, безусловно, облегчает задачу увязки потребности и ресурсов в сфере госзаказа.

Третье отличие заключается в том, что появляется единый орган, отвечающий за обеспечение централизованно устанавливаемого плана производства и единый канал получения ресурсов. Раньше таких каналов было по меньшей мере два (вышестоящее министерство и территориальный орган Госснаба СССР). Тем самым в целом за ресурсообеспечение утвержденных предприятиям планов производства реально в полном объеме не отвечал никто.

Какие узкие места видятся в предлагаемой системе обеспечения материальными ресурсами? Прежде всего делегирование права размещать госзаказ территориальным органам Госснаба СССР. Не исключено, что может появиться искушение — под видом госзаказа потребителей попытаться разместить заказы на свои потребности. Поэтому следует предусмотреть механизм, который препятствовал бы таким стремлениям. Определенным фильтром по очистке госзаказа от необоснованных включений должны стать подразделения центрального аппарата Госснаба СССР, куда территориальные органы направляют сводный госзаказ региона. Необходима соответствующая процедура подтверждения правомочности занесения представленных объемов в госзаказ. Представляется целесообразным четко организационно разграничить на уровне территориальных органов выполнение функций по планированию распределяемой продукции и участию в обороте свободно реализуемыми ресурсами. Это важно для того, чтобы преодолеть стремление необоснованно расширить госзаказ.

Работу по формированию хозяйственных связей по централизованно распределяемой продукции должны выполнять специальные подразделения в центральном аппарате территориального органа снабжения, который был и пока остается звеном в административно-управленческой системе и куда должны обращаться потребители и поставщики при рассмотрении планово-распределительных вопросов. Решив их, центральный аппарат территориального органа дальше передает эти вопросы для реализации — проведения работы по физическому товаропродвижению продукции — от потребителя к поставщику. И важно, чтобы соответствующие снабженческо-сбытовые организации были обязаны принимать эти плановые акты к исполнению.

В этой связи считаем необходимым предусмотреть категорию государственного заказа для предприятий и организаций оптовой торговли. Госзаказ для них будет означать обязательное заключение договоров по обслуживанию потребителей и поставщиков, определенных устанавливаемыми соответствующими плановыми органами хозяйственными связями по обеспечению товародвижения и грузопереработки.

Можно считать обоснованной позицию, в соответствии с которой территориальный орган снабжения представляет собой орган государственного управления для своего региона, аналогичный Госснабу СССР для страны. И пока будет сохранена в том или ином объеме система централизованного распределения, эти органы должны функционировать именно в этом качестве.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛА

Г. Беспехотный,

д-р экон. наук, профессор

Состояние сельского хозяйства вызывает растущее беспокойство в обществе. Неудовлетворенный спрос на продукты питания обостряет социально-политическую ситуацию в стране. Крестьянский союз СССР, учредительный съезд которого состоялся летом этого года в Москве, аналогичные союзы в республиках, депутаты-аграрники Верховного Совета СССР требуют радикального перераспределения национального дохода в пользу сельского хозяйства.

Однако есть опасения, что удовлетворение требований о перераспределении средств не приведет к желаемому увеличению продовольствия. Оснований для этого достаточно. Так, со времени мартовского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС, когда был взят курс на интенсификацию сельскохозяйственного производства, происходит постоянное наращивание производственных фондов. На первых этапах средства, поступающие из других отраслей народного хозяйства, обеспечивали определенный прирост сельскохозяйственной продукции: в восьмой пятилетке он составил 21%, в девятой — 13, десятой — 9%, а в одиннадцатой, несмотря на увеличение производственных фондов, — почти на 30%, производство продукции осталось на прежнем уровне, с вычетом же импортного фуража даже уменьшилось.

Моделирование ситуации показывает, что дополнительные средства могут и в будущем дать отрицательный эффект, если продолжать количественное наращивание капитальных вложений. Почему так происходит? Одна из причин в том, что село поставляет городу не только сырье, продовольствие, но и рабочую силу. Чтобы крестьянин произвел больше продукции, его нужно вооружить средствами производства, а для их выпуска нужно строить заводы и набирать в селах новых работников. Стимулирование перелива рабочей силы в город осуществлялось за счет неадекватного социального развития города и села.

Начиная с восьмой пятилетки и до начала 80-х гг. в селе постепенно снижались строительные жилища, школ, детских домов, больниц. Так, в 1965 г. построено жилых домов общей площадью 36,9 млн. м², в 1982 г. — 32,2 млн. м², общеобразовательных школ соответ-

ственно — на 920 тыс. ученических мест и 488 тыс., больниц — на 16 831 койку и 12 869 соответственно.

Село ежегодно теряло почти 1 млн. своих жителей. В настоящее время обстановка в некоторых регионах такова, что село больше не в состоянии быть источником трудовых ресурсов для города. А во многих колхозах и совхозах без дополнительной рабочей силы становится бессмысленным наращивание производственных фондов. Так, в Нечерноземной зоне РСФСР примерно треть колхозов и совхозов имеет нормальную обеспеченность рабочей силой и последовательно увеличивают объем производства сельскохозяйственной продукции. Еще одна треть — в большинстве своем глубинные колхозы и совхозы, в которых трудоспособного населения менее 6—7 чел. на 100 га пашни, — активно сокращает производство продукции, а в остальных оно остается на прежнем уровне. Если не остановить миграцию, то к концу следующей пятилетки эти сельскохозяйственные предприятия вообще не смогут работать и прекратят свое существование из-за полного отсутствия рабочих рук.

Традиционные подходы к развитию таких хозяйств — дополнительные производственные ресурсы, надбавки к закупочным ценам — эффекта не дают. Для подтверждения высказанного положения приведем результаты изучения отдачи на вложенные средства в хозяйствах Вологодской области. В табл. 1 приведены показатели по двум группам хозяйств примерно с равной обеспеченностью кадрами, но во второй группе фондовооруженность почти вдвое выше, однако производительность труда в них оказалась одинаково низкой. Иначе и быть не может — без человека дополнительные ресурсы остаются мертвым грузом.

Таким образом, без существенного привлечения дополнительной рабочей силы на село решать проблему увеличения продовольствия невозможно. Демография большей части сельских районов страны характеризуется низкой рождаемостью, растущей смертностью, сокращением средней продолжительности жизни, особенно мужчин, старением населения, ухудшением половозрастного состава.

Каковы же перспективы выхода из

Таблица 1

Влияние обеспеченности ресурсами на производительность труда в молочно-мясных хозяйствах Вологодской обл.

	1 группа	2 группа
Количество хозяйств в группе	20	20
Средняя фондовооруженность 1 работника, тыс. руб.	10,9	19,8
Количество работников на 100 га условной пашни, чел.	6,9	7,3
Производительность труда, тыс. руб.	4,0	4,3

создавшегося положения? В схеме развития и размещения производительных сил экономических районов СССР на период до 2005 г. предусматривалось сокращение численности сельского населения даже в обезлюдевшей Нечерноземной зоне. Авторы исходили из того, что достижение агропромышленным комплексом современного научно-технического уровня обеспечит резкий рост производительности труда и снизит потребности в рабочей силе.

Для оставшихся селян в схеме предлагались типовые проекты малокомплектных школ, мини-клубов, мини-поликлиник и т. п. Однако разработчики такого рода проектов вряд ли задумывались: захотят ли крестьяне, квалифицированные специалисты, учителя, врачи, работники культуры жить и работать с таким набором неполноценных социальных благ?

Для некоторых людей вообще кажется заманчивой идея организовать сельскохозяйственное производство без села, на базе одних фермерских поселений по западному образцу, но при этом они забывают, что там на каждого работающего непосредственно в сельскохозяйственном производстве приходится 5—7 человек, занятых в сфере обеспечения и обслуживания, а в нашей стране — только 2 человека. Фермерские хозяйства на Западе формируются вокруг небольших городков (которые по численности населения соответствуют нашим крупным селам, станицам), а в них, как правило, размещаются объекты производственного обеспечения сельского хозяйства, заводы по переработке сельскохозяйственного сырья, мелкие промышленные предприятия, необходимые учреждения, связанные с социальным и культурным обслуживанием населения. В нашей же стране с периода индустриализации идут процессы концентрации населения в крупных городах за счет ликвидации мелких деревень и ограничения развития сел, рабочих поселков и малых городов.

Политика чрезмерного роста численности населения крупных городов, концентрации в них производственного и культурного потенциала послужила основной причиной разрушения села. Она привела к резкому обострению экологических, транспортных, жилищных проблем в самих городах, обусловила отрыв горожанина от повседневного общения с природой, от истоков народной культуры. Урбанизация повлекла также тяжелые социально-психологические последствия для десятков миллионов вчерашних крестьян, вынужденных адаптироваться к условиям городской жизни. Дети этих крестьян, выросшие в городе, теряют связь с малой родиной.

Рост городов в Центральной России усиливает многие диспропорции, требует увеличения завоза продуктов питания из других регионов страны. Чрезмерный отток сельского населения привел к массовой ликвидации деревень. На протяжении многих десятилетий происходит сокращение площади обрабатываемых земель. По сравнению с довоенным периодом они уменьшились в северо-западном районе России на 17%, в центральном — на 22. Оставшиеся в обороте земли используются недостаточно интенсивно. Отставание сельскохозяйственного производства обусловлено прежде всего нехваткой трудовых ресурсов. Так, на 100 га сельскохозяйственных угодий в Нечерноземной зоне РСФСР имеется в два раза меньше рабочей силы, чем в республиках Прибалтики, Белоруссии, находящихся в сходных природных условиях.

Необходимость перелома в потоках миграции между селом и городом ставит вопрос о создании на селе по сравнению с городом лучших условий труда и жизни. Это возможно, как показывает опыт передовых колхозов и совхозов, путем формирования довольно **крупных сельских поселений.**

По мере механизации и автоматизации сельскохозяйственного труда, развития новых организационных форм производства потребность в рабочей силе, непосредственно занятой в производстве, в будущем сократится, поэтому нужно строить политику с таким расчетом, чтобы высвободившиеся работники не устремлялись опять в города, а находили работу на месте.

Поворот в социальном и демографическом возрождении села видится в формировании **сельской промышленности, строительстве промышленных цехов и подсобных предприятий** непосредственно в колхозах и совхозах. Создание сельской промышленности в трудонизбыточных сельскохозяйственных регионах — путь наиболее полного и эффективного использования трудовых ресурсов.

Проблема переориентации промышленности со стороны села назрела давно. Речь идет не только о предприятиях третьей сферы АПК, которые органически должны входить в состав сельского

зяйственных предприятий и объединений. Необходимо сделать так, чтобы дальнейшее расширение большинства городских предприятий шло за счет нового строительства цехов в сельской местности и частичного перебазирования существующих производственных мощностей. Колхозам и совхозам целесообразно оказать всестороннюю государственную поддержку в создании собственных промышленных цехов, всевозможных промыслов.

Последовательное осуществление политики перемещения мелких и средних предприятий в село будет менять и его облик. Усадьбы колхозов и совхозов превратятся в своего рода центры со всем необходимым комплексом социально-культурной инфраструктуры, мелкими промышленными производствами, предприятиями переработки сельскохозяйственного сырья и базами хранения, сервисного и ремонтного обслуживания.

Создание небольших промышленных предприятий, цехов, филиалов, отдельных производств непосредственно в колхозах и совхозах, возрождение народных промыслов породят у сельских жителей уверенность в завтрашнем дне, раскроют перспективу развития, во многом изменят моральный климат в деревне, будут активно содействовать не только закреплению людей на селе, но и формированию сельской интеллигенции.

Государство получит немалые экономические выгоды: рабочие промышленных предприятий станут обзаводиться землей, создавая личное подсобное хозяйство. При правильной финансово-кредитной и торговой политике получит широкое развитие индивидуальное строительство домов с приусадебным участком. Будут созданы условия для решения проблемы сезонности сельского хозяйства. Сейчас многие колхозы и совхозы, имеющие в своем составе промышленные цеха, не привлекают для уборки урожая горожан.

Хотелось бы подчеркнуть особую роль села и крестьянства в развитии общества как источника духовной культуры. Как известно, первыми стали бить тревогу в связи с разрушением сельского уклада жизни писатели. Село на протяжении веков было основным носителем этнического, национального, культурного своеобразия своего народа. Поэтому его возрождение — это возрождение национального достоинства, нравственности и культуры, которые делают неповторимым национальный облик и одновременно являются предпосылкой создания и освоения общечеловеческих ценностей.

Такими видятся направления развития средних и крупных сел, центральных усадеб хозяйств. Что касается сотен тысяч мелких деревень, то судьба их на сегодняшний день остается неясной, поскольку, хотя теория «неперспективности» единодушно осуждена, однако ничего, кроме лозунга о возрождении малых деревень, пока не предложено.

В последние десятилетия произошла огромная концентрация сельскохозяйственного производства: в большинстве колхозов и совхозов заново построены крупные животноводческие фермы и комплексы. До этого животноводство было представлено в основном небольшими (50—60 коров), простыми и дешевыми фермами. Такие размеры ферм обусловлены особенностями Нечерноземной зоны: рассредоточенностью населения по мелким населенным пунктам, лесистостью местности, мелкоконтурностью угодий. Небольшие фермы имели определенную стабильность и устойчивость. При них были построены амбары, сенохранилища и другие сооружения. Кормовая база основывалась на значительном использовании естественных угодий. Животные содержались на подстилке, от них получали много органики для удобрения полей. На фермах имели неплохие надои молока от коров и привесы молодняка. Даже с 1970 г. по 1975 г. в Нечерноземье, когда проводилась широкая кампания по наращиванию поголовья животных (численность коров увеличилась на 20%), удалось сохранить достигнутую продуктивность.

Поводом для концентрации послужила необходимость механизации животноводства. Действительно, на фермах почти все работы выполнялись вручную. Появилось мнение, согласно которому осуществить механизацию можно только на крупных фермах. Начали проектировать и строить фермы на 400, 600, 800 и даже 1000 коров. Считалось, что чем больше голов скота на ферме, тем прогрессивнее. Между тем мировой опыт свидетельствует о том, что на небольших фермах можно провести полную механизацию и обеспечить высокий уровень производства.

Последствия концентрации известны. Хотя в отличие от старых животноводческих ферм новые считались механизированными, удельный вес активной части основных производственных фондов сельского хозяйства сократился с 24,5% до 18,1 (в развитых странах этот показатель превышает 60%). Фондоотдача уменьшилась в 3 раза. Продуктивность животных упала из-за сокращения кормовой базы, ранее используемой вокруг мелких ферм. Себестоимость продукции увеличилась, так как при удалении от полей и лугов резко возросли затраты на заготовку и транспортировку кормов. Ухудшилось состояние дорог, подъездных путей. Если в прошлом грунтовые дороги выдерживали лошадей и легкие машины, то в новых условиях использование тяжелой транспортной техники привело к тому, что они стали труднопроходимыми. Техника стала быстрее выходить из строя, требовала больше затрат на ремонт.

Была ли альтернатива в развитии животноводства? Можно с полным основанием ответить положительно. Если бы существовавшие небольшие фермы в

свое время передать **в аренду**, оснастить их необходимыми механизмами, а затраченные государственные средства на строительство новых животноводческих помещений использовать в первую очередь на строительство дорог и социальное переустройство села, то выход животноводческой продукции возрос бы в 1,5—2 раза, причем на собственных кормах. Старый образец фермы представлял собой хорошую основу для организации крестьянских хозяйств и коллективных арендаторов.

Ликвидация ферм в колхозах и совхозах началась с одновременным сносом мелких деревень. На строительство животноводческих помещений выделялись материальные ресурсы, бюджетные ассигнования и неограниченные кредиты госбанка, а на социальное переустройство даже центральных поселков большинство хозяйств имело крайне мизерные средства или не имело их вообще. В перспективных поселках ничего не успели построить, а в остальных стали быстро закрывать сеть предприятий социального обслуживания населения: школы, магазины, клубы, медпункты. Все это нанесло непоправимый удар по мелким деревням.

Крайне негативно отразилась на судьбе деревни непродуманная реализация всеобщего обязательного среднего образования. Для его осуществления учеников нескольких деревень пытались сосредоточить в двух-трех школах-интернатах. Мало оказалось желающих воспитывать и учить своих детей в отрыве от семьи. Реакция не замедлила сказаться — последовало усиление оттока сельских жителей в города и крупные поселки.

Анализируя современную ситуацию в большинстве колхозов и совхозов, приходишь к выводу, что оставшиеся мелкие деревни и находящиеся около них уголья и пустующие производственные помещения обречены. Руководителей таких хозяйств можно понять: легче закрепить и дополнительно привлечь людей в центральные поселки, а на мелкие де-

ревни не остается ни сил, ни средств. Так, в Вологодской обл. в 1988 г. насчитывалось 7396 сельских населенных пунктов, что почти вдвое меньше по сравнению с 1974 г. К крупным относятся 702 населенных пункта — более 100 чел. на поселок. В них сосредоточено 62% сельского населения. Средних по величине поселков (от 30 до 100 чел.) — 1610. Здесь проживает 23% сельского населения. Мелких населенных пунктов (до 30 чел.) насчитывается 5084, и в них осталось 15% населения. В среднем на каждое хозяйство приходится 2 крупных населенных пункта, 4 средних и 13 мелких. Распределение жителей по населенным пунктам можно видеть в табл. 2.

Можно ли вновь заселить десятки тысяч уже исчезнувших деревень? Где взять людей для этого? Ведь у нас есть энтузиасты, готовые вернуться на свою родину в малые деревни, стать крестьянами. Именно такие деревни стали бы своеобразным «катализатором» ускорения преобразования производственных отношений в колхозах и совхозах. В них легче перевести производство на принципиально новую основу, создать крестьянские хозяйства и тем самым открыть путь самостоятельности, инициативе, налаживанию подлинной кооперации. При этом речь надо вести не о противопоставлении мелких населенных пунктов крупным, а об органическом сочетании тех и других.

Центральные усадьбы по-прежнему должны строиться с упором на крупные фермы, централизованные производственные службы, объекты соцкультбыта. В них же необходимо создавать цеха крупных промышленных предприятий, мелкие самостоятельные предприятия. Малые деревни, превратившись во многих случаях в **хутора**, смогут успешно функционировать, если их жителям будет обеспечен реальный доступ ко всем культурным и материальным благам крупных поселков. Для этого хуторянина нужно обеспечить хорошей дорогой, телефонной связью, автомобилем.

Таблица 2

Сельское население Вологодской обл. (1988 г.)

Размеры населенных пунктов (чел.)	Число населенных пунктов	В них населения (тыс. чел.)			
		всего	до 16 лет	16—55, 16—59 лет *	пенсионеры
до 14	2585	12,1	0,6	3,2	8,3
от 10 до 30	2499	44,5	4,6	14,9	25,0
от 30 до 50	875	33,5	5,1	12,6	15,8
от 15 до 100	735	51,2	10,3	21,3	19,6
100 и более	702	230,6	62,1	120,0	47,5
Всего	7396	371,9	82,7	172,0	116,2

* 16—55 лет — женщины, 16—59 лет — мужчины.

Постоянно обосновавшиеся фермеры смогут взять на себя консервацию и сохранение пустующих зданий. А кто из выходцев деревни не захочет, чтобы сохраняли его отчий дом? Можно надеяться, что новые фермеры и их дети будут оказывать помощь местным престарелым людям.

Таким образом, на наш взгляд, целесообразно органически сочетать **поселковую систему с хуторским землевладением**. Именно из-за отсутствия такого сочетания терпят неудачу многие из создающихся фермерских хозяйств.

Требуется коренное переосмысление сложившихся способов взаимодействия села с городом, промышленности с сельскохозяйственным производством. Без крутого поворота всего народного хозяйства к сельским нуждам не возродить село, не решить продовольственную проблему. Этот поворот надо осуществлять в условиях перехода на рыночную экономику. Нельзя допустить уменьшения бюджетных ассигнований на строительство дорог в сельской местности, газификацию, социальное обустройство.

Необходимо помнить, что аграрная сфера — это не только производство, но и среда обитания. Показательно, что на Западе, в условиях перепроизводства сельскохозяйственной продукции, выделяются крупные средства на поддержание и развитие сельскохозяйственных территорий. В США, например, на следующую пятилетку конгресс ассигновал 54 млрд. долл. для этих целей.

С тем чтобы обеспечить гармоничное, пропорциональное развитие народного хозяйства каждого региона, необходим пересмотр сложившихся концепций взаимодействия города и села. Нуждается в изменении также демографическая политика государства. Сейчас она практически одинакова для города и села, для районов, слабо обеспеченных рабочей силой, и с избытком трудовых ресурсов.

Государство должно содействовать перебазированию промышленных производств в сельскую местность путем налоговых и других льгот на ту часть прибыли, которая будет получена от цехов, размещенных на селе. В этой связи важно действие недавно принятого закона о малых предприятиях направить таким образом, чтобы новые предприятия было выгоднее создавать на селе, чем в крупных городах.

В организации продовольственного самообеспечения городов и промышленных центров теперь решающая роль принадлежит местным Советам. Поэтому их первоочередная задача — подключить промышленный, научный, технический потенциал к нуждам аграрного сек-

тора, изыскивать для этого дополнительные средства в местном бюджете.

Опыт Белгородской, Орловской, Витебской и других областей подтверждает, что при соответствующей организаторской работе предприятия городов активно влияют на решение практических вопросов развития села. В короткие сроки в отсталых хозяйствах осуществляется целый комплекс производственных и социально-экономических преобразований, и тем самым удается приостановить миграцию. Социальные проблемы комплексного обустройства слабых колхозов и совхозов в этих областях решаются методом «главного удара» — централизации денежных и материальных ресурсов, мощностей строительных организаций и ежегодного сосредоточения их на ограниченном количестве строящихся объектов. Распылять строительство по многим хозяйствам (в одном — школа, в другом — жилье, в третьем — клуб) бесцельно, это не дает результатов, как и постепенное обустройство. Люди мало-помалу привыкают к изменениям, новые дома заселяются только своими жителями. Когда же село преобразуется быстро и полностью, происходит переворот в сознании людей, меняется их отношение к труду. При массовой застройке появляется возможность привлечь переселенцев.

Находит подтверждение и такая форма возрождения запустевших населенных пунктов, как организация на их базе **фермерских хозяйств** силами промышленных предприятий и организаций. В Орехово-Зуевском р-не Московской обл. работники заводов и фабрик, в прошлом жители села, при моральной и экономической поддержке своих трудовых коллективов, не прерывая с ними связи, охотно берутся за создание фермерских хозяйств и малых кооперативов. Два-три таких хозяйства полностью решают проблему обеспечения работников не крупного предприятия молоком и мясом. Человека, думающего взяться за фермерство, обычно пугают оторванность малых деревень от большой дороги, бытовая неустроенность и др. Однако, когда за решение проблемы берутся трудовые коллективы промышленных предприятий, всегда находят энтузиасты нового дела.

С утверждением на практике связей трудовых коллективов города и агропромышленного комплекса быстрее станут решаться многие социальные вопросы. В частности, возрастет взаимная заинтересованность в развитии на селе **баз отдыха и садово-огородных товариществ**, будут создаваться реальные условия для переселения части городского населения в сельскую местность.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПЛАТНЫХ УСЛУГ

А. Боков,

канд. экон. наук

Предложения экономистов и хозяйственников по предотвращению грозящего стране развала потребительского рынка и по нормализации денежного обращения направлены преимущественно на разработку мер, обеспечивающих увеличение производства и продажи товаров народного потребления, расширение новых нетрадиционных каналов реализации доходов населения (приобретение жилья, земли, акций, целевых займов и пр.). Но таких мер недостаточно. Анализ складывающейся ситуации показывает, что обеспечить сбалансированность денежных доходов и расходов населения и стабилизировать потребительский рынок можно лишь при условии резкого расширения сферы платных услуг. Об этом свидетельствует и мировой опыт.

Действительно, наращивание производства товаров требует создания соответствующей системы услуг. Причем это касается и организации сервисного обслуживания по поддержанию накопленного населением имущества (ремонт бытовой техники и радиоэлектронной аппаратуры, автотехобслуживание, химическая чистка одежды, стирка белья и т. п.). Как показывают исследования советских и зарубежных специалистов, по мере насыщения спроса населения в отдельных группах потребительских товаров неизбежно возникает проблема развития сопутствующих видов услуг. Отсутствие же такой взаимосвязи между производством товаров и платных услуг ведет к серьезным деформациям в структуре потребления.

Вместе с тем ускоренное развитие сферы платных услуг на современном этапе актуально и потому, что необходимо решать социальные проблемы, связанные с созданием наиболее благоприятных условий для укрепления здоровья, активного отдыха и досуга населения, с облегчением ведения домашнего хозяйства, с усилением мотивации к труду и др.

Состояние развития системы платных услуг в стране

В настоящее время система платного обслуживания в СССР не соответствует потребностям и растущему спросу на-

селения (по размерам, направлениям деятельности и темпам развития). Через нее проходит всего одна девятая часть общей суммы потребительских расходов населения, в то время как в странах Восточной Европы — примерно одна пятая, а в США — более половины (табл. 1).

Таблица 1

Структура потребительских расходов населения в СССР и некоторых других странах в 1988 г.

(в %, все расходы — 100%)

	СССР	Венгрия	Чехословакия	США	Великобритания
Расходы на покупку:					
товаров . . .	87,5	77,6	80,5	46,6	59,6
услуг . . .	12,5	22,4	19,5	53,4	40,4

За четыре года текущей пятилетки объем реализации платных услуг населению увеличился почти в 1,5 раза. В то же время установленные годовые планы ни разу не были выполнены (табл. 2), в результате чего население недополучило услуг на сумму более 7 млрд. руб. С учетом ожидаемого невыполнения заданий 1990 г. эта цифра возрастет до 11 млрд. руб. Ниже расчетов, предусмотренных в планах, развивались такие виды услуг, как санаторно-курортные,

Таблица 2

Выполнение годовых планов по объемам реализации платных услуг

(в млрд. руб.)

	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
План	51,4	56,4	63,1	68,6
Отчет	49,6	53,6	62,0	67,1
Отклонение . .	1,8	2,8	1,1	1,5

туристско-экскурсионные, коммунальные, физической культуры и спорта, а также услуги по ремонту обуви, мебели, бытовой техники, стирке белья и проката. Причем вопреки объективно обусловленной тенденции к опережающему наращиванию услуг по мере роста денежных доходов населения, их доля в последних практически не изменилась.

Достигнутый к настоящему времени объем реализации платных услуг обеспечивает удовлетворение потребностей населения немногим более чем на 40% по сравнению с рациональным нормативом, что существенно ниже, чем в среднем по товарам народного потребления (табл. 3).

Недостатком нашей системы услуг является и значительная, неоправданная

Таблица 3

Расчет степени удовлетворения потребностей населения в платных услугах в сравнении с рациональными нормами их потребления

(на душу населения, руб. в год)

	Рациональная норма потребления услуг (расходы населения)	1985 г. отчет		1989 г. отчет		Степень удовлетворения потребности населения (%)	
		всего	расходы населения	всего	расходы населения	1985 г.	1989 г.
Всего услуг	488,25	162,3	144,58	233,1	213,1	29,6	43,7
В том числе:							
бытовые	135,31	37,9	32,4	54,5	47,2	23,9	34,9
пассажирского транспорта	98,92	55,8	50,39	66,1	61,3	50,9	62
связи	35,55	10,7	10,7	13,9	13,9	30,1	39,1
санаторно-курортные	38,62	4,4	1,54	7,4	4,1	4,0	10,6
туристско-экскурсионные	29,5	5,6	2,78	12,6	7,8	9,4	26,4
физической культуры и спорта	7,12	0,4	0,3	0,8	0,7	4,2	9,8

территориальная неравномерность в их потреблении. Если обеспеченность платными услугами жителей Прибалтийских республик находится на уровне 250—300 руб. в расчете на душу населения, то в Среднеазиатских и Закавказских республиках (кроме Грузинской ССР) — 100—150 руб. Серьезно отстает развитие платных услуг в сельской местности. Расходы сельских жителей на эти цели даже при равных доходах с городскими примерно в 2—2,5 раза ниже.

Неразвитость общественно организованного обслуживания населения находит свое отражение в огромных масштабах проникновения «теневой экономики» в сферу услуг. Это в конечном счете создает серьезные негативные социальные последствия, которые снижают уровень и качество жизни населения, вызывают дополнительные физические и психические нагрузки у трудящихся при удовлетворении ими своих нужд и запросов в услугах.

Причины отставания сферы платного обслуживания

В определенной мере отставание сферы услуг от других секторов народного хозяйства и от потребностей населения обусловлено результатом проводившегося в течение длительного времени курса на приоритетное развитие отраслей материального производства. Это прежде всего отражалось на капитальных вложениях,

материальных и финансовых средствах, которые, как правило, выделялись на нужды сферы услуг в последнюю очередь. Так, удельный вес капитальных вложений, направляемых на строительство объектов непроизводственного назначения, сократился в их общем объеме по народному хозяйству с 35% в 1956—1960 гг. до 29% в 1986—1988 гг. Да и уровень заработной платы в сфере услуг всегда был существенно ниже, чем в материальном производстве. Если в промышленности в 1989 г. среднемесячная заработная плата рабочих и служащих составляла 264 руб., то в жилищно-коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании населения — 183, здравоохранении и физической культуре — 161,5, культуре — 134 руб. К тому же ограниченные ресурсы, направляемые на развитие непроизводственной сферы, использовались так, что значительная их часть шла на расширение ведомственных, а то и престижных объектов социально-культурного и бытового назначения.

Следствием такой политики стало нарастание диспропорций между растущим спросом населения на услуги и возможностями его удовлетворения. Это серьезным образом деформировало структуру потребительского бюджета, усиливало спрос на товары, обостряло их дефицит. В результате уже в начале 80-х гг. стало очевидным (причем не только для экономистов), что вряд ли

удастся ослабить усиливающуюся напряженность на потребительском рынке только путем наращивания производства товаров; необходимо расширение платных услуг.

Эта необходимость была признана в ряде правительственных постановлений и нашла отражение в Комплексной программе развития производства товаров народного потребления и сферы услуг на 1986—2000 гг. Однако осуществить ее пытались в основном с помощью административно-организационных мероприятий (введение нового директивного показателя «Объем реализации платных услуг населению», доведение его до всех предприятий и организаций независимо от ведомственной подчиненности, применение санкций за невыполнение плана и т. д.). При этом устанавливаемые задания не в полной мере подкреплялись материальными ресурсами и капитальными вложениями. В результате практически ни одно из постановлений правительства по вопросам развития и укрепления материально-технической базы отраслей платного обслуживания населения не было выполнено.

Надо сказать, что в первые три года после принятия указанной Программы темпы прироста платных услуг, по данным Госкомстата СССР, возросли вдвое и составили 10—11% в среднем за год против 4—5% в 1970—1985 гг. Но, как показывает анализ, рост платных услуг в прошедшей пятилетке при отсутствии сколько-нибудь значительного наращивания экономического потенциала по их осуществлению обеспечивался прежде всего с помощью организационных факторов: эффективного использования имеющейся материальной базы, привлечения к оказанию услуг непрофильных предприятий, развития кооперативной и индивидуальной трудовой деятельности. Так, только на непрофильные предприятия и организации приходилось более трети всего прироста объема платных услуг.

Вместе с тем сравнительно высокие темпы роста услуг, регистрируемые статистическими органами, не совсем верно отражали действительное положение вещей. В частности, на динамику показателя «Объем реализации платных услуг населению» серьезно влияли изменения, вносимые в методологию планирования и составления отчетов. Стремясь отчитаться за стопроцентное выполнение плана, предприятия оказывали мощное давление на плановые органы, требуя расширения состава платных услуг за счет включения в них тех видов деятельности, которые не имеют непосредственного отношения к услугам для населения (продажи мяса, овощей и других продуктов питания, выращенных в заводских подсобных хозяйствах; услуг, оказываемых не населению, а сторонним предприятиям и организациям; стоимости сверхплановой продукции, реализуемой своим работникам и т. п.). Ведь чем

шире состав платных услуг, тем проще выполнять план. Тем более что, как правило, подобные просьбы возникали не в процессе формирования плана, а уже после его принятия.

К сожалению, плановым органам не всегда удавалось противостоять такому давлению. И тогда появлялись исключения, разрешающие включать в объем оказанных услуг стоимость реализованных предприятиями населению отходов производства, строительных материалов и других изделий, молодняка скота, учитывать по данной статье продажу жилья, строительство объектов дорожного сервиса и т. п. По имеющимся оценкам, из 22 млрд. руб. прироста платных услуг, зафиксированных статистикой за 1986—1989 гг., около 4 млрд. руб. приходится на методологические изменения.

Смещение в одном показателе — «Объем реализации платных услуг населению» — различных по конечному результату видов деятельности (продажа — товароборот, строительство — объем строймонтажа) не только искажало действительную картину состояния сферы платных услуг и затрудняло решение проблемы сбалансирования денежных доходов и расходов населения, но и отрицательно сказывалось на самом развитии услуг. Создавалась иллюзия видимого благополучия. Коллективы предприятий получали незаслуженно заработанные премии. Нередки были случаи, когда то или иное предприятие, получив целевым образом фондируемые ресурсы на оказание услуг населению, просто продавало их, отчитываясь как за оказанную услугу. Все это уводило в сторону от насущных для отраслей сферы проблем, связанных с укреплением их материальной базы, налаживанием надежной системы ресурсного обеспечения, формированием экономического механизма, обеспечивающего реальную экономическую заинтересованность работников, решением кадровых и других вопросов.

Возможности экстенсивного развития сферы услуг за счет организационных факторов к концу двенадцатой пятилетки в основном были исчерпаны. Начавшийся переход на новые условия хозяйствования и расширение самостоятельности предприятий в планировании привели к тому, что многие из них (прежде всего те, для которых оказание услуг не является профильной деятельностью и сопряжено с убытками) стали отказываться принимать устанавливаемые им сверху задания по объемам платных услуг. Так, в 1989 г. не было принято как профильными, так и непрофильными предприятиями услуг на сумму 3 млрд. руб., в 1990 г. — на 7 млрд. руб.

Ослабление системы директивного планирования происходило на фоне натурализации хозяйственных связей и обострения проблемы ресурсного обеспечения. В такой ситуации предприятия

сферы услуг оказались в наиболее сложном положении, так как в обмен за поставки запасных частей, сырья и материалов они не могли предложить ничего, кроме обесценивающихся денежных средств. Это также самым негативным образом сказалось на развитии сферы услуг в последнее время. Темпы прироста платных услуг в 1989 г. упали до 8,3%, а в январе — сентябре 1990 г. — до 7%.

Следует обратить внимание на тот факт, что в этот же период усилился рост тарифов на услуги. По данным Госкомстата СССР, за первое полугодие 1990 г. индекс цен и тарифов на платные услуги составил по отношению к аналогичному периоду прошлого года 102%, в том числе по бытовым услугам — 106, а за 9 месяцев соответственно 103 и 106,3%. Таким образом, в сопоставимых ценах в 1990 г. отмечается рост общего объема услуг всего на 4% (против 13,6%, предусмотренных в плане), а по бытовым услугам произошло даже сокращение физического объема на 2%.

Расчеты показывают, что к концу 1990 г. в стране будет недополучено услуг против плана на сумму около 4 млрд. руб. В 1991 г. ситуация на рынке платных услуг может еще более усугубиться. Складывающиеся тенденции в развитии услуг и их ресурсном обеспечении дают основание полагать, что в 1991 г. населению реально может быть оказано услуг на сумму 73—75 млрд. руб. В то же время спрос на них (с учетом предполагаемого роста денежных доходов населения), по расчетам, составит около 90 млрд. руб. Следовательно, по самым скромным оценкам, величина текущего неудовлетворенного спроса достигнет 15—17 млрд. руб., а в сумме с уже накопленным за предыдущие годы — 35—40 млрд. руб. Если в этих условиях не будут приняты меры по ограничению спроса населения и нормализации положения дел на потребительском рынке, то при установлении свободных цен на платные услуги их возможный рост составит 150—160%, что, в свою очередь, может существенным образом обострить социальную напряженность в обществе.

Для подавляющего большинства специалистов сегодня очевидно, что наиболее реальный путь, позволяющий отрасли выйти из кризисного состояния — переход на рыночные отношения. Его целью прежде всего является повышение эффективности функционирования сферы платных услуг на основе расширения экономической и хозяйственной самостоятельности предприятий, усиление их ответственности за удовлетворение нужд населения. Опыт, накопленный в экономически развитых зарубежных странах, показывает, что внедрение элементов рыночных отношений в деятельность предприятий, занятых обслуживанием населения, создает возможность в относительно короткие сроки добиться

положительных результатов. Это достигается в силу более гибкой реакции рынка на изменения в потребительском спросе, на индивидуальные запросы людей, высокой конкуренции и борьбы за потребителя.

Предпосылки к формированию рынка платных услуг

Для перевода сферы услуг на рыночные отношения уже имеются определенные экономические и социальные предпосылки. Во-первых, в данном секторе действует большое число малых предприятий, которые (за исключением оказания отдельных видов услуг) не занимают монопольного положения на потребительском рынке. Например, только в бытовом обслуживании населения в настоящее время насчитывается 327 тыс. предприятий, в то время как во всех отраслях промышленности — 46 тыс. Поэтому в отличие от материального производства здесь можно достаточно быстро решить проблему деконцентрации и демонополизации деятельности и на этой основе создать условия для свободной конкуренции между производителями услуг.

Во-вторых, в связи с тем, что производство услуг неразрывно связано с их распределением, у предприятий данной сферы накоплен опыт работы непосредственно с населением в условиях меняющегося потребительского спроса.

В-третьих, в системе услуг уже имеется довольно значительный сектор, функционирующий на основе рыночных отношений. В него включаются кооперативные предприятия и граждане, работающие в порядке индивидуальной трудовой деятельности. На 1 июля 1990 г. число кооперативов, действующих в сфере бытового обслуживания населения, насчитывало 31,2 тыс., досуга — 2372, пассажирского транспорта — 752, по оказанию медицинских услуг — 2767, спортивно-оздоровительных — 1153. Общий объем работ, выполненных только кооперативами по бытовому обслуживанию населения, составил за 1989 г. 3,3 млрд. руб. Кроме того, в сфере обслуживания населения занято 230 тыс. граждан, работающих в порядке индивидуальной трудовой деятельности. Частично с использованием законов рынка действуют арендные и совместные предприятия, различного рода ассоциации и акционерные компании. Названные организационные формы могут служить полигоном для отработки путей образования рынка услуг, а также способов его регулирования.

И, наконец, следует иметь в виду социальный аспект, обуславливающий необходимость первоочередного перевода на новые условия хозяйствования именно сферы услуг. Это связано с тем, что данная сфера сможет поглотить основную массу работников, высвобождаемых из материального производства. Ведь в

настоящее время из общей численности занятых в народном хозяйстве на долю непроеизводственной сферы приходится всего 27,6%, что значительно ниже, чем в экономически развитых зарубежных странах. Поэтому, чтобы не оказаться перед проблемой массовой безработицы при переводе на рыночные отношения отраслей материального производства, уже сейчас в сфере услуг должны создаваться новые рабочие места и формироваться новый механизм хозяйствования.

Сфера действия рыночных отношений

Специального рассмотрения требуют вопросы этапности перевода тех или иных отраслей и подотраслей сферы услуг на рыночные отношения и определения особенностей их функционирования в новых условиях хозяйствования. При их решении нужно учитывать следующие факторы:

- специфику организации оказания услуг и степень их воздействия на расширенное воспроизводство и формирование экономического базиса страны;

- социальную значимость услуг и их роль в обеспечении нормального воспроизводства рабочей силы и жизнедеятельности населения;

- наличие уже имеющихся структур, работающих на основе рыночных отношений.

С учетом указанных соображений представляется, что уже начиная с 1991 г. на рыночные отношения может быть переведено преобладающее большинство предприятий бытового обслуживания населения (парикмахерские, мастерские по пошиву одежды и обуви, ремонту бытовой техники, автотехобслуживанию, предприятия транспортно-экспедиционного характера, по ремонту и строительству жилья), организаций и учреждений в отраслях досуга, отдыха и развлечений (часть кинотеатров, театров, цирков и концертных организаций, аттракционные комплексы, досуговые центры, парки культуры и отдыха, пансионаты и базы отдыха, небольшие спортивные сооружения, туристские базы). Причем, на мой взгляд, целесообразно инициировать разгосударствление этих предприятий и создание на их основе экономически независимых и самостоятельных структур, базирующихся на различных формах собственности — коллективной, акционерной, частной, смешанной.

Крупные объекты социально-культурного и бытового назначения, оснащенные сложным и дорогостоящим оборудованием и техническими средствами (такие, как автоматизированные прачечные и химчистки, а также оздоровительные, туристические и гостиничные комплексы союзного значения), в переходный период, по-видимому, следует оставить в государственной собственности.

В особом режиме в условиях рынка будут рабать некоммерческие учрежде-

ния сферы услуг: организации здравоохранения, культуры, образования, физической культуры и спорта. По оказываемым ими услугам, очевидно, необходимо сохранить бюджетное финансирование, хотя и в несколько другом виде: средства должны выделяться непосредственно потребителям, а не производителям. Многие из организаций, предоставляющих населению преимущественно бесплатные услуги, могут более активно, чем сейчас привлекаться к оказанию платных услуг. При этом пропорции между платными и бесплатными услугами будут формироваться, с одной стороны, на основе социально гарантированного государством уровня бесплатного обслуживания, а с другой — учитывать конкретную ситуацию, складывающуюся на потребительском рынке. В соответствии с Законом СССР «Об основах экономических отношений Союза ССР, союзных и автономных республик» решение этих вопросов должно находиться в ведении союзных и автономных республик или быть делегировано ими местным Советам народных депутатов.

Исходя из специфических особенностей предоставления услуг предприятиями МГА СССР, МПС СССР и Минморфлота СССР управление их деятельностью должно остаться за государством, координироваться из единого центра и осуществляться общесоюзными органами.

Переходный период

Для перевода сферы услуг на рыночные отношения и их нормального функционирования в новых условиях потребуются формирование соответствующей экономической среды. Прежде всего необходимо создать надежную систему материально-технического обеспечения предприятий. Эту роль могли бы выполнять товарные биржи, торговые дома и специальные коммерческие центры, в том числе организованные на базе существующих структурных подразделений Госснаба СССР, снабженческих организаций министерств и ведомств. Возможно привлечение к такой деятельности кооперативов, различного рода ассоциаций и акционерных компаний.

Кардинальным образом нужно изменить функции общесоюзных, республиканских и местных органов управления, регулирующих деятельность предприятий по предоставлению платных услуг населению. В связи с тем, что с 1991 г. все союзные и автономные республики, края и области перейдут на принципы самофинансирования и самоуправления, центр тяжести всей работы по регулированию развития системы услуг должен переместиться на места. Поэтому ныне существующие управленческие структуры низового уровня следует трансформировать в научно-технологические и консультационно-внедренческие фирмы, снабженческо-сбытовые организации

коммерческого типа, которые должны будут заниматься разработкой научно-технической политики в сфере платных услуг, изучением потребностей и спроса населения на услуги, рекламой, снабжением и т. п.

Усилия Госплана СССР в этой области в новых условиях хозяйствования целесообразно сосредоточить на следующих направлениях:

непосредственном планировании деятельности тех предприятий, которые остаются в сфере централизованного управления (МПС СССР, МГА СССР, Минморфлот СССР, услуги Госкоминтуриста СССР, услуги отдельных оборонных отраслей);

разработке концептуальных вопросов, определяющих перспективы развития сферы платных услуг и обусловленные этим структурные сдвиги в сфере материального производства;

решении вопросов организации производства и закупок за рубежом отдельных видов оборудования, технических средств, запасных частей и других материальных ресурсов, необходимых предприятиям сферы услуг для реализации общесоюзных программ;

формировании экономической среды, обеспечивающей реализацию общегосударственных приоритетов в развитии системы платных услуг. Указанная деятельность может осуществляться через систему экономических регуляторов и стимулов (кредитов, налогов, субвенций, цен, централизованно распределяемых материальных ресурсов, гарантий реализации услуг);

определении и обеспечении социальных гарантий государства в области предоставления населению услуг.

Особого внимания требуют вопросы обеспечения социальной защиты граждан при переходе сферы услуг на рыночные отношения. Для их решения необходимо прежде всего определить минимальный уровень обеспеченности бесплатными и льготными услугами применительно к различным категориям и группам населения. Далее, требуется установить размеры компенсации населению потерь, вызванных ростом тарифов на услуги, и разработать порядок и способы их выплат. Для тех услуг, реализация которых имеет четкую социальную адресность, гарантии государства по обеспечению льгот могут осуществляться через социально низкие тарифы (услуги детских дошкольных учреждений, пионерских лагерей, санаторно-курортных учреждений, жилищно-коммунальные услуги). В отношении услуг повседневного спроса, которыми пользуются все группы и слои населения (бытовые услуги, пассажирский транспорт, связь), защита интересов населения должна быть обеспечена путем индексации денежных доходов с учетом повышения тарифов на услуги.

Совершенствование планирования и отчетности платных услуг

При переходе на новые условия хозяйствования потребуются внести серьезные изменения и в систему показателей, характеризующих уровень развития платных услуг. Это прежде всего касается совершенствования основного оценочного показателя «Объем реализации платных услуг населению». В своем сегодняшнем виде он представляет собой, по существу, паллиатив, на основе которого пытались решать две слабо совместимые задачи: отражение реального уровня потребления населением платных услуг и стремление через плановый показатель воздействовать на предприятие в целях решения вполне конкретных экономических задач (не всегда имеющих непосредственное отношение к обслуживанию населения). В качестве наиболее яркого примера можно привести известное решение правительства об учете в составе платных услуг стоимости материалов и изделий, реализуемых населению непосредственно предприятиями, минуя каналы торговли. Сделано это было для того, чтобы заинтересовать непрофильные предприятия осуществлять такую продажу, ведь в настоящее время экономических стимулов для этого у трудовых коллективов нет, и даже наоборот — наблюдается стремление к натурализации обменных процессов.

Решений подобного рода, когда под влиянием сугубо прагматических соображений делались отступления от принятой методологии, можно привести немало, и в определенных ситуациях они действительно были необходимы. Однако при переходе на рыночные отношения показатели реализации платных услуг должны, очевидно, формироваться прежде всего исходя из соображений того, насколько адекватно они отражают реальный уровень потребления населением услуг. Что же касается стимулирования производителей услуг, то делать это следует с помощью соответствующих экономических рычагов и стимулов.

В настоящее время предлагается ввести в практику планирования и учета услуг два показателя: отражающий весь объем потребления услуг населением (платных и бесплатных) независимо от того, за счет каких источников они были оплачены (бюджетных средств, фондов предприятий, общественных организаций или личных доходов населения), и фиксирующий только услуги, оплаченные за счет личных доходов населения. Первый показатель необходим для оценки реального уровня потребления всех услуг населением и расчетов соответствующих макроэкономических показателей (продукция отраслей непродовственной сферы, валовой национальный продукт и т. п.). Второй показатель требуется для сбалансирования денежных доходов и расходов населения.

Что касается собственно планирования платных услуг, то в переходный период и последующие годы представляется целесообразным ограничиться только разработкой прогнозных цифр, отражающих общий объем реализации платных услуг, необходимый для удовлетворения платежеспособного спроса населения. Данная информация должна доводиться Госпланом СССР до Советов Министров союзных республик, а через них до предприятий лишь в качестве возможной основы для формирования их планов и поэтому не будет носить директивный характер. Намерения предприятий ориентироваться на нее в своей деятельности, по-видимому, следует подкреплять соответствующими мерами экономического порядка (предоставлением льгот по налогам, выделением дефицитных ресурсов, освобождением от платежей за землю, воду, трудовые ресурсы и т. п.).

Попытка реализовать такой подход была сделана при определении объемов реализации платных услуг на 1991 г. Формирование проекта плана по развитию платных услуг осуществлялось с учетом принятых Верховным Советом СССР решений об экономическом суверенитете союзных республик, собственности, арендных отношениях, а также других постановлений, определяющих новые законодательные основы хозяйственной деятельности. В соответствии с этим было решено директивные задания по реализации платных услуг населению на 1991 г. на народнохозяйственном уровне не устанавливать. Союзные республики, исходя из информации о намерениях предприятий и организаций, расположенных на их территории, включая и предприятия союзной собственности, самостоятельно определяли объемы реализации платных услуг. Централизованный порядок планирования услуг сохранен только по предприятиям, подведомственным МПС СССР, Минморфлоту СССР, МГА СССР, Минобороны СССР,

Минатомэнергпрому СССР и б. Госкоминтуристу СССР. При этом в состав работ, выполняемых для государственных нужд, включены только показатели пассажирооборота по железнодорожному и воздушному видам транспорта.

Изменен подход к материально-техническому обеспечению. Предусматривается, что с 1991 г. предприятия, оказывающие услуги населению, должны приобретать необходимые материалы, запасные части и оборудование в порядке оптовой торговли и посредством заключения прямых договоров. В целевом порядке, как это было раньше, централизованно распределяемые ресурсы на нужды предприятий сферы услуг выделяться союзным республикам, министерствам и ведомствам СССР не будут. Закупка сырья и оборудования по импорту для оказания услуг должна осуществляться республиками, как правило, за счет собственных валютных средств.

Внесены отдельные уточнения в практику формирования показателя «Объем реализации платных услуг населению». В целях адекватного отражения в плане и отчете результатов деятельности предприятий и организаций по оказанию платных услуг населению, начиная с 1991 г. в их состав включаются:

услуги по газоснабжению, водоснабжению, канализации, электроснабжению, теплоснабжению;

услуги туризма и экскурсий без учета внутриотраслевого повторного счета;

бытовые услуги с учетом стоимости сырья и материалов, используемых при оказании услуг.

Однако результаты проработки проекта плана с союзными республиками показали, что из-за позднего принятия законодательных основ, определяющих новые экономические условия хозяйствования, новые подходы к разработке проекта плана по развитию платных услуг на 1991 г. до конца реализовать не удалось.

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Г. Орлов,

гл. специалист Бюро Совета Министров СССР по социальному развитию

И. Солошенко,

зам. нач. отдела Госплана СССР

Н. Попов,

нач. подотдела Госплана СССР

Б. Панченко,

зам. нач. подотдела Госплана СССР

Нынешние экономические трудности не могли не сказаться и на развитии медицинской науки, здравоохранения, медицинской промышленности. Меры, приня-

тые в последние годы, позволили несколько укрепить материально-техническую базу здравоохранения, однако острота проблем не снизилась, а в некоторых слу-

чаях даже обострилась. В июне 1990 г. Бюро Совета Министров СССР по социальному развитию и Комитет по охране здоровья народа Верховного Совета СССР рассмотрели работу Минобщемаша СССР по увеличению производства медицинской техники и признали ее неудовлетворительной. Было отмечено, что одна из основных причин этого — отсутствие концепции развития медицинской промышленности. И с этим нельзя не согласиться. Однако виноваты в этом не только Минобщемаш СССР или Минздрав СССР.

На протяжении многих лет взаимоотношения медицинской промышленности и здравоохранения претерпевали множество изменений, которые должны были, по идее, способствовать решению проблемы ресурсного обеспечения лечебно-профилактических учреждений и населения медицинской продукцией, но желаемые результаты так и не были получены. Кому только не подчинялись медицинские предприятия! Их соединяли с Минздравом СССР, образовывали специализированное министерство, передавали в более технически и технологически мощные министерства, наконец, подчинили военно-промышленному комплексу. Еще относительно недавно заводы медицинской техники передали в Минприбор СССР, и вот снова они в авральном порядке переведены в Минобщемаш СССР, несмотря на то, что вновь восстановлено Министерство медицинской промышленности и эти заводы следовало бы, очевидно, передать ему. О непродуманности первого решения свидетельствует, в частности, то, что Минприбор СССР тоже расформировали, что же касается последнего решения, то оно также представляется недостаточно обоснованным.

Конечно, оборонная промышленность, к которой относится Минобщемаш СССР, по оснащенности, квалификации работников, производственной и технологической дисциплине превосходит Минприбор СССР. Но ведь и Минприбор СССР по этим параметрам значительно превосходил Минмедпром СССР, однако этого оказалось недостаточно для выпуска высококачественной медицинской техники в нужном количестве.

В рамках военного комплекса медицинская техника никогда не станет приоритетной. Все лучшее и дефицитное будет направляться на военную продукцию, и это скажется на качестве медицинской техники. Например, в настоящее время военные заводы выпускают значительную часть наркозно-дыхательных аппаратов, ультразвуковых приборов и некоторых других медицинских технических средств, и несмотря на высокий производственный потенциал этих предприятий качество данных изделий отнюдь не соответствует мировому уровню.

Военная промышленность вряд ли будет когда-нибудь действительно заинтересована в выпуске продукции медицинского назначения, поэтому рассчитывать на рез-

кое улучшение положения дел с обеспечением здравоохранения медицинскими техническими средствами, видимо, не приходится. По нашему мнению, все эти предприятия целесообразно передать специализированному Министерству медицинской промышленности. В этом случае можно было бы разрабатывать и успешно осуществлять единую научно обоснованную концепцию развития всей медицинской промышленности.

При научной разработке стратегии развития материально-технической базы здравоохранения, в том числе его ресурсного обеспечения, необходим прежде всего системный анализ и комплексный подход к вопросу охраны здоровья народа. Нельзя заниматься только врачеванием людей, забывая об экологии, демографии, условиях труда и быта, физической культуре и спорте — одним словом, о том, что принято называть активной социальной политикой. Для этого недостаточно чисто экономического подхода, хотя многие специалисты отрасли убеждены в том, что необходимы только материалы, комплектующие изделия, оборудование — и все проблемы будут решены. Требуется глубокие изменения социально-политических и культурных ориентиров. Без повышения нравственного отношения к делу, ответственности ситуация в здравоохранении даже при наличии современных технических средств вряд ли изменится к лучшему. Не секрет, что в настоящее время часто преуспевают не обладающие нравственными началами личности и, к сожалению, пользующиеся поддержкой; стал проповедоваться дух стяжательства и наживы, разрушающий общечеловеческую мораль. Эти люди нисколько не озабочены состоянием дел во всем здравоохранении. У некоторых из них рождаются потребности, желания, претензии, несообразные ни с сутью высококультурного цивилизованного человека, ни с материальными возможностями общества. Они пользуются всеми привилегиями, порожденными застойными временами, поощряются и управленческим аппаратом, и системой, которые ими же сегодня подвергаются критике. В условиях частнопредпринимательской деятельности, за которую они усиленно сражаются, такие коммерсанты ведь недолго продержатся! В капиталистическом обществе действует жесткая конкуренция, но есть и законы предпринимательства, включающие элементы социальной защищенности. У нас нередко нарушаются общечеловеческие нормы во имя коммерции. Несомненно одно, что в здравоохранении без нравственного начала, моральных стимулов и порядочности далеко не уйти.

Несомненно и то, что переход республик на принципы самоуправления и самоуправления, внедрение рыночных отношений, расширение материально-технической базы предполагают кардинальные изменения планово-экономической и организационной работы. Услуги здравоохранения предоставляются у нас бес-

платно, поэтому концепция его развития должна определять участие каждой союзной республики в решении общесоюзных стратегических задач.

Актуальным становится вопрос и о разделении функций союзного и республиканского управления. Охрана здоровья — комплексная проблема и ее решение в значительной степени зависит от экономических и социальных условий, экологической и санитарной ситуации, условий труда, быта и отдыха трудящихся. Для проведения соответствующих мероприятий необходимы крупные централизованные ассигнования и координация усилий многих министерств и ведомств, поэтому было бы целесообразно этот вид деятельности осуществлять органам союзного уровня. По мере устранения глобальных проблем в области охраны здоровья народа и накопления необходимого опыта республиканскими органами следовало бы передавать им часть функций. Ведь кому, как не местным властям, виднее всего беды здравоохранения, нужды тех или иных регионов и территорий, а также традиции и образ жизни народа, населяющего республики. В перспективе за центральными органами целесообразно сохранить лишь общие координирующие, научно-методические и методологические функции.

Однако и в этом случае охрана здоровья должна оставаться важнейшей социально-политической функцией государства. Для контроля за ситуацией оно обязано формировать налоговую систему так, чтобы каждое ведомство полностью компенсировало возможный ущерб, будь то вредное производство, условия труда или отсутствие должной заботы об окружающей среде, экологии в целом. Видимо, за центром также должно сохраниться и осуществление общей социально-экономической стратегии, определение и регулирование приоритетных направлений в развитии здравоохранения, использование для этого косвенных рычагов воздействия: налогов, финансово-кредитной политики и т. д. Конечно, в новых условиях союзное министерство не может управлять республиканскими министерствами здравоохранения командно-директивными методами, его задача — развитие отрасли в целом. В то же время министерство и не должно отвечать за деятельность республиканских министерств, отношения их должны строиться на договорной экономической основе.

Из централизованных источников необходимо финансировать фундаментальные работы и общегосударственные научно-технические программы, обеспечивающие создание теоретических основ для разработки принципиально новых медицинских технологий, технических средств, лекарственных препаратов и медицинских изделий, соответствующих высшему мировому уровню. Это относится и к экстренной медицинской помощи, оказываемой пострадавшим при авариях, катастрофах, стихийных бедствиях и массовых заболеваниях.

В компетенции союзного органа должны оставаться и вопросы перспектив научно-технического прогресса. В условиях регионального самоуправления министерства союзных республик, естественно, в первую очередь будут заботиться о получении немедленного эффекта от вложенных средств и в меньшей степени — о финансировании программ, которые дадут отдачу в будущем. Наука, работающая на дальнюю перспективу, должна финансироваться централизованно из бюджета целевым назначением по отдельным государственным программам.

Стержневым направлением концепции развития медицинской промышленности и здравоохранения должна стать перестройка организационных структур управления, создание новых форм хозяйствования, сдача предприятий в аренду трудовым коллективам, местным органам.

Считая, что союзные министерства преследуют только свои ведомственные интересы, игнорируют социальные нужды, не заботятся об экологических последствиях, развитии инфраструктуры и других общественных потребностей, многие экономисты предлагают передать все предприятия и учреждения из союзного подчинения в республиканское. На наш взгляд, это не позволит кардинально решить проблему. Более целесообразным было бы создание ассоциаций, концернов, объединяющих предприятия на добровольных, равноправных началах.

Необходимо разработать и новый механизм сотрудничества здравоохранения и медицинской промышленности. Он должен быть гибким, подвижным, не делить партнеров на заинтересованных или незаинтересованных, а создавать прочную базу для взаимовыгодного сотрудничества. Следовало бы ввести практику эквивалентных взаимных расчетов партнеров, т. е. поставки, скажем, высококачественных медицинских технических средств и лекарственных препаратов. Такие встречные поставки должны гарантироваться государством. Конечно, по мере улучшения положения дел все большее значение будут приобретать прямые связи предприятий, управлений, объединений и т. д. Им необходимо будет предоставить свободу предпринимательской деятельности.

Целесообразно и создание совместных производств, судьбу которых не могло бы решать одно ведомство (министерство), а тем более — один руководитель. Прежде всего следовало бы организовывать их на базе предприятий Минмедпрома СССР и аптечной сети Минздрава СССР. В аптечной сети занято около 150 тыс. чел., а это практически равно всей численности работников предприятий Минмедпрома СССР, занятых производством лекарств. Такие предприятия позволили бы избавиться от ведомственности и, что очень важно, от группового эгоизма. Последний в условиях рыночной экономики может стать весьма распространенным явлением.

Необходимы усилия для создания малых производств и изыскания для этого

достаточных инвестиций. Организация малых производств позволит, на наш взгляд, ускорить модернизацию имеющихся технологий, внедрение гибких производств, решение проблемы качества медицинской продукции. На долю крупных предприятий в медицинской промышленности в настоящее время приходится до 90% выпускаемой в стране медицинской продукции. Таким предприятиям труднее быстро и гибко перенастраивать производство и приспосабливаться к спросу населения.

В результате создания новых форм хозяйствования уже получены некоторые положительные сдвиги как в медицинской промышленности, так и в системе здравоохранения, но достигается это в основном благодаря особо льготным условиям, предоставленным при их организации. Решение проблемы видится не в обеспечении таких условий, а в научном подходе к формированию организационных структур — наиболее жизнеспособных и управляемых на демократической и эффективной основе, например, советом директоров.

Госзаказ должен обеспечиваться сырьем, материалами, чтобы предприятия были заинтересованы в его получении.

В новых условиях хозяйствования не может быть валового подхода к оценке результатов деятельности медицинской промышленности. Например, директивными документами предусмотрено увеличение в 2000 г. объема производства медицинской техники до 11 млрд. руб., что более чем в 8 раз превышает уровень 1990 г. Само по себе это, очевидно, неплохо, однако остается неясным, будет ли решена проблема обеспечения лечебно-профилактических учреждений соответствующей медицинской техникой.

Нехватка медицинских технических средств в лечебных учреждениях приводит к колоссальным ежегодным убыткам народному хозяйству. Например, сокращение времени пребывания пациента в стационаре всего лишь на один день за счет повышения качества диагностики эквивалентно дополнительному вводу в эксплуатацию 600—800 тыс. больничных коек, на строительство которых требуется 8—11 млрд. руб. (для сравнения — в двенадцатой пятилетке введено в действие около 380 тыс. больничных коек).

Многие виды выпускаемой нашими заводами медицинской техники не соответствуют современным требованиям. Например, отставание в области ультразвуковой медицинской техники достигло, по оценке экспертов, не менее 15 лет, рентгенотехники — 10 лет и т. д. К сожалению, принятые обязательства руководителей бывшего Минприбора СССР вывести к 1990 г. выпускаемую медицинскую технику на мировой уровень остались на бумаге. Больше того, прошедшие за этот период международные выставки показали, что этот разрыв стал еще больше. Конечно, некоторые виды медицинских технических средств уже сегодня могут кон-

курировать с зарубежными аналогами, но используются они недостаточно эффективно из-за неподготовленности медицинских учреждений и работников. Например, в настоящее время НПО «Реле и автоматика» Минэлектротехприбора СССР начало по кооперации с фирмой «Сименс» (ФРГ) выпускать современные компьютерные рентгеновские топографы, но техническая база здравоохранения не готова к их приему, а в это же время Минздрав СССР запросил валюту на закупку аналогичных приборов за рубежом.

Многие годы медицинская промышленность ориентировалась на импорт готового технологического оборудования. В результате сегодня в стране нет заводов по изготовлению отечественного технологического оборудования для производства медицинской продукции. Зависимость от зарубежных стран в получении запчастей, ремонте, модернизации привела к тому, что многие заводы в настоящее время из-за отсутствия валютных средств вынуждены работать на морально и физически изношенном оборудовании и находятся на грани остановки. Например, Казанский медико-инструментальный завод — практически единственный в стране производитель массовых стоматологических инструментов — не может выпускать современный высококачественный инструментарий из-за полной изношенности технологического оборудования, на замену которого требуется более 30 млн. валютных руб. Совет Министров СССР трижды (1968 г., 1972 и 1988 г.) обязывал Минстанкопром СССР организовать выпуск аналогичного зарубежным образцам оборудования, но ни одно из этих заданий не было выполнено. Средства, затраченные за прошедшие годы на приобретение технологического оборудования за рубежом, можно было бы использовать более рационально, например, закупить хотя бы один завод и решить практически все проблемы со стоматологическим инструментом. Однако это не удалось.

Правда, некоторые позитивные изменения в этом отношении уже наметились. Например, на прошедшей в апреле 1990 г. расширенной коллегии Минздрав СССР выразил желание комплексно рассмотреть сложившуюся ситуацию с обеспечением лекарственных препаратами и при необходимости передать часть валютных средств, выделяемых ему на закупку лекарств, на создание и сжатые сроки отечественных мощностей, позволяющих решить эту проблему.

Вообще рациональное использование валютных ассигнований, выделенных на закупку необходимых технических средств, лекарственных препаратов, новейших медицинских технологий и др., — важное условие улучшения оснащенности медицины. Если каждая республика, регион, министерство, ведомство, организация, учреждение, предприятие, желая во что бы то ни стало реализовать свою самостоятельность, станут самостоятельно закупать за рубежом медицинскую про-

дукцию, то, не обладая достаточным опытом, не зная конъюнктуры рынка, легко попасть впросак и понести значительные убытки. Уже сегодня есть ряд примеров, подтверждающих это. Например, Кировский завод закупил для своей медсанчасти ядерно-магнитный томограф, заплатив за него на 90 тыс. валютных рублей больше, чем платит специализированная организация В/О «Союздздравэкспорт» за аналогичные приборы. Часто у нас активно пропагандируются зарубежные достижения в области медицинской техники, в то время как в стране имеются аналоги, не уступающие им, а иногда и более высокого качества, но о них знает только узкий круг специалистов. На проходящих выставках зачастую ответственные работники восхваляют достижения зарубежных фирм (забывая, кстати, о том, что они-то сами и есть основные виновники того, что многие отечественные разработки являются неконкурентоспособными). После такой рекламы, конечно, начинаются закупки этих приборов, а затем начинаются трудности — то резко возрастает стоимость запчастей и материалов, то отсутствуют предполагаемые замены импортных реактивов отечественными, то нет обслуживающего персонала соответствующей квалификации и т. п.

Для решения этих проблем было создано Всесоюзное хозрасчетное внешнеторговое объединение «Союздздравэкспорт». Эта организация, являясь высокопрофессиональной, информированной о мировом производстве лекарственных средств и медицинской техники, коммерческих и деловых связях, а также мировых ценах и конъюнктуре рынка, имеет возможность из большого числа соответствующих фирм выбирать для заключения сделок самые подходящие, гарантирующие высокий уровень медицинской продукции, в том числе по сходным ценам, закупать дефицитную медицинскую технику, рационально используя валютные ассигнования. Например, при подготовке плана закупок медицинской техники на 1990 г. на поставку практически каждого изделия претендовало не менее трех-четырех фирм и после глубокого анализа был определен перечень фирм и номенклатура медицинской техники, закупаемой у них.

Однако стремление каждого ведомства или республики самим закупать медицинские технические средства может свести на нет намечившееся улучшение в этом деле. Дошло до того, что даже АМН СССР просит валютные средства, ранее уже выделенные на закупку медицинских технических средств через «Союздздравэкспорт» Минздрава СССР, передать Ассоциации внешнеэкономического сотрудничества «Союзинтермед» АМН СССР. В то же время Минздрав Белорусской ССР просит выделить валютные средства для закупки медицинского оборудования, но уже через «Беларусьинторг» (этого же министерства). И таких примеров много, хотя очевидно, что закупать гораздо выгоднее оптом, большие партии продукции.

Но главное, конечно, это налаживание производства высококачественной новейшей техники на отечественных предприятиях. Проблем здесь, как мы уже отмечали, много. Беспокоит и то, что до сих пор Минздрав СССР не имеет научно обоснованных обобщений потребностей в медицинских технических средствах и лекарственных препаратах. Не знают их поэтому и соответствующие промышленные предприятия, и, естественно, в нынешних экономических условиях они не будут рисковать, наращивая выпуск продукции, которая может и не иметь спроса.

При такой ситуации введение рыночных отношений, очевидно, не только не будет способствовать улучшению здравоохранения, но и приведет к снижению его уровня. При нерегулируемом рынке возможен также непредсказуемый рост цен. Он будет обуславливаться и повышением цен на оборудование, материалы, комплектующие изделия, строительство, подготовку и переподготовку специалистов высшей квалификации и т. д.

По предварительным расчетам, для того чтобы выпуск убыточных изделий медицинской техники стал рентабельным, необходимо резко повысить цены, что повлечет за собой увеличение ассигнований на ее приобретение в 1,5—2 раза. Есть реальная угроза того, что при рыночных отношениях для многих производителей приоритетными будут экономические выгоды, а не нравственные, моральные, а это приведет к резкому сокращению выпуска материалов и трудоемких, но крайне необходимых здравоохранению изделий медицинской техники. Поэтому потребуются дополнительное стимулирование выпуска этих изделий, что, по расчетам, повлечет за собой рост цен на медицинскую продукцию не менее чем в 3,5—4 раза.

Здравоохранение всегда ощущало недостаток финансовых ресурсов, и эта ситуация вряд ли кардинально изменится в ближайшем будущем. Следовательно, медицинские учреждения не будут иметь возможности купить необходимое оборудование, а предприятия из-за отсутствия реального спроса перестанут его выпускать. Поэтому без приоритетного подхода к развитию производства медицинской продукции и в первую очередь льготного налогообложения этой проблемы не решить. Обязательно следует сохранить и принцип эквивалентности роста цен на медицинскую продукцию и централизованно выделяемых госбюджетных средств на оплату этой продукции. Крайне желательно, чтобы этот принцип в равной степени распространялся и на заработную плату медицинских работников.

Осознавая многие недостатки нашей жизни, и здравоохранения в частности, нельзя, однако, не видеть, недооценивать, а тем более отвергать наши достижения. Одно из важнейших — бесплатное здравоохранение. Даже в самых развитых странах потребность в медицинских услугах определяется исходя не из численности населения, количества заболеваний, посе-

щений лечебно-профилактических учреждений, а из возможности оплачивать эти услуги. В результате высокой стоимости услуг здравоохранения часть жителей избегают обращаться за медицинской помощью и практически не охвачены ею. И не случайно ряд стран, например, Англия, США, начали все шире вводить государственную систему медицинского обслуживания населения, кстати, используя опыт, накопленный в нашей стране.

Развитые зарубежные страны стремятся расширить бесплатную медицинскую помощь населению, у нас же в этой области вдруг стал нередко превалировать дух стяжательства и даже высказываются предложения об отказе от бесплатности. Некоторые ученые считают, что это явится мощным фактором резкого ухудшения качества медицинской помощи. При бесплатном здравоохранении, по их мнению, нам эту проблему не решить.

Реализация этих предложений на практике не прибавит нам чести и не убавит проблем. А что касается аргументации подобных предложений, то она недостаточно убедительна, ведь, например, в одной из самых богатых стран — США при платном здравоохранении до сих пор практически медицинской помощью не охвачено около 15% населения. О каком же качестве здесь говорить?

Нет сомнения, что бесплатная медицинская помощь — это одно из важнейших завоеваний нашего народа и оно должно быть сохранено в полной мере. Отказ от бесплатности значительной части здравоохранения сделает недоступными многие услуги для части населения. Это не экономическая и даже не политическая проблема. Человек не может в полной мере ощущать себя членом общества, не будучи уверен в том, что государство и народ сделают все для того, чтобы помочь ему в случае получения увечья или лишения здоровья. Естественно, помочь прежде всего бесплатно. Крайне безнравственно экономить на здоровье людей. Государство должно заботиться и охранять своих граждан, и даже при нелегких экономических условиях право человека на бесплатное здравоохранение должно оставаться незыблемым. Каждый нуждающийся в медицинской помощи должен беспрепятственно ее получить. Это — глубоко нравственная задача, и ее не решить только за счет экономических рычагов и стимулов.

Право народа на бесплатное здравоохранение, завоеванное Октябрем, не должно быть декларативным. Надо законодательно обязать союзное и республиканские правительства разрабатывать и принимать различные программы охраны здоровья людей. Кроме этого, закон должен дать право на принятие таких программ любому органу Советской власти.

Приоритетными должны стать преж-

де всего программы охраны материнства и детства. Их следует осуществлять на основе целевого финансирования с жестким контролем со стороны государства и общественности за использованием средств. Такие же программы нужно разрабатывать на уровне республик, областей, краев, городов, районов с максимальным учетом географических, региональных, социально-экономических, экологических условий и национальных традиций. Естественно, что в новых условиях хозяйствования, расширяющегося суверенитета республик должны рационально сочетаться государственные субсидии из общесоюзного бюджета со средствами, выделяемыми из бюджетов местных Советов.

Конечно, в организации нашего здравоохранения накопилось много проблем. В частности, ряд негативных явлений вызван отсутствием равной ответственности государства и человека за сохранение и укрепление здоровья. Из-за отсутствия необходимого уровня медицинской и социальной культуры часть населения относится к своему здоровью совершенно равнодушно, полагая, очевидно, что это забота исключительно здравоохранения и общества. И причина этого — не бесплатность медицинской помощи, что является бесспорным достижением нашего строя, а наше невежество, потеря нравственности, а отсюда — неуважительное отношение к себе, обществу, делу, которому служим. При таком отношении даже значительное увеличение количества больничных коек, медикаментов и медицинских технических средств, численности врачей не даст положительных результатов.

Вот пример, который не может не заставить серьезно задуматься. Наши сограждане безжалостно транжирят свое здоровье, а у нас все еще нет должных мер воздействия даже на тех, которые едва не умышленно губят свое здоровье употреблением табака, наркотиков, алкоголя. За доказательством не надо далеко ходить. Посмотрите, как активно сегодня протестуют курильщики из-за отсутствия табака! И это при том, что производство табака уменьшилось всего лишь на 30—40%, т. е. сейчас обеспеченность населения табаком находится на уровне 60%. Для сравнения напомним, что потребность больных в лекарствах удовлетворяется не более чем на 38%.

Если первые, не заботясь о своем здоровье, все делают для того, чтобы ухудшить его и пополнить контингент больных, допустим, сердечно-сосудистыми заболеваниями, то вторые просто умирают, не получая необходимых лекарств и лечения.

Наряду с развитием бесплатного здравоохранения, есть, конечно, и необходимость в создании дополнительных возможностей получения высококвалифицированной помощи за плату. Как известно, попасть на лечение к крупным специалистам достаточно сложно, существуют громадные очереди, а поэтому и всяче-

ские злоупотребления. Было бы целесообразней просто ввести дополнительную, достаточно высокую оплату за такие услуги, которую мог бы вносить сам пациент или предприятие, организация, учреждение, по вине которого он пострадал или на котором он работает. В этом случае пациент имел бы возможность выбирать себе определенного специалиста, специалист высочайшего класса — получать

за дополнительные услуги большой доход, а государство имело бы от этой деятельности соответствующие отчисления.

Полагаем, что изложенные выше выражения могут быть полезными при выработке концепции ресурсного обеспечения здравоохранения и последующей ее реализации с целью всемерного улучшения медицинского обслуживания, укрепления здоровья населения.

Об оплате труда колхозников и работников совхозов

За 4 года двенадцатой пятилетки оплата труда колхозников в общественном хо-

зяйстве и работников совхозов изменилась следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

	1981— 1985 гг. (в среднем за год)	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1986— 1989 гг. (в среднем за год)	1989 г. в % к 1988 г.	1986— 1989 гг. в % к 1981— 1985 гг.
Колхозники								
Среднемесячная оплата труда в общественном хозяйстве, руб.	138,6	163,0	170,2	181,8	200,8	180,0	110	130
Дневная оплата, руб.	6,28	7,27	7,51	8,14	9,00	7,98	111	127
Отработано за год одним колхозником, чел.-дней	265	269	272	268	268	269	100	102
Работники совхозов								
Среднемесячная заработная плата, руб.	169,0	195,2	201,3	212,4	235,8	211,1	111	125
Дневная оплата, руб.	7,30	8,46	8,74	9,28	10,34	9,21	111	126
Отработано за год одним работником совхозов, чел.-дней	278	277	276	275	274	276	99,6	99

За последние годы темпы роста оплаты труда колхозников были выше, чем работников совхозов, в результате различия в оплате труда уменьшились, но все еще остаются значительными. Если в 1980 г. среднемесячная оплата труда колхозников в общественном хозяйстве колхозов была ниже среднемесячной заработной платы работников совхозов на 21%, то в 1989 г. это различие составило 15%. Различие в дневной оплате сократилось с 15% до 13%.

Основными причинами существующей разницы в оплате труда являются неодинаковая структура работающих, различные уровни производительности труда, тарифных ставок и занятости работников в колхозах и совхозах.

В 1989 г. дневная производительность труда в совхозах была выше, чем в колхозах на 17%, среднегодовая численность квалифицированных работников (механизаторов, специалистов, бригадиров) составляла в совхозах 32%, в колхозах — 28% общей численности работающих. В 1989 г. одним колхозником было отрабо-

тано 268 дней, а работником совхоза — 274 дня, или на 6 дней больше.

Различия в размерах совокупного дохода семей колхозников и работников совхозов значительно меньше, чем в оплате труда. Обусловлено это в основном более высоким доходом колхозников от личного подсобного хозяйства, который на члена семьи колхозника в 1989 г. составил 380 руб. против 234 руб. на члена семьи работника совхоза (в 1,6 раза меньше). Отчасти это объясняется размерами приусадебных участков, которых у колхозников в 1,5 раза больше, чем у работников совхозов.

Совокупный доход колхозников и работников совхозов в среднем по стране (по материалам бюджетных обследований) характеризуется данными, приведенными в табл. 2.

За последнее время темпы роста оплаты труда опережали темпы роста производительности труда, что видно из табл. 3.

За четыре года текущей пятилетки (1986—1989 гг.) рост производительно-

Таблица 2

	1980 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1989 г. в % к	
						1980 г.	1988 г.
Совокупный доход, руб.*							
на семью							
колхозника	4 048	5 150	5 238	5 654	6 083	в 1,5 раза	109
работника совхоза	4 446	5 355	5 548	5 842	6 218	в 1,4 раза	107
на члена семьи							
колхозника	1 089	1 362	1 376	1 448	1 528	в 1,4 раза	108
работника совхоза	1 123	1 355	1 391	1 448	1 509	134	104

* В совокупном доходе работников совхозов и колхозников учтены заработная плата, оплата труда в колхозах, пенсии, стипендии, пособия и т. п., стоимость чистой продукции, полученной от личного подсобного хозяйства натуральные поступления (в виде продуктов прироста и приплода скота) из общественного и личного подсобного хозяйства, оценены по ценам государственной и кооперативной торговли, кроме реализованной части, которая учтена в доходе по сумме фактической выручки от продажи продуктов.

Таблица 3
(в % к 1980 г.)

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Колхозы					
Среднемесячная оплата труда колхозников в общественном хозяйстве	129	138	144	153	169
Производительность труда в общественном сельском хозяйстве (произведено валовой продукции на 1 работника)	118	128	136	141	151
Совхозы					
Среднемесячная заработная плата	123	130	134	142	158
Производительность труда в общественном сельском хозяйстве (произведено валовой продукции на 1 работника)	112	122	122	132	136

сти труда в сельском хозяйстве колхозов (в расчете на среднегодового работника) составил 28%, а оплаты труда — 31%; на 1% прироста производительности труда приходится 1,11% прироста оплаты труда, в совхозах соответственно — 21%, 28% и 1,30%. В связи с тем, что темпы роста оплаты труда превышали темпы роста производительности труда, снижается уровень валовой продукции сельского хозяйства на один рубль фонда оплаты труда (в колхозах с 3,16 до 2,89 руб., в совхозах с 3,38 до 3,11 руб.).

По союзным республикам темпы роста оплаты труда колхозников и работников совхозов и производительности труда за 1986—1989 гг. характеризуются данными, приведенными в табл. 4.

Только в Белоруссии за этот период сложилось положительное соотношение роста производительности труда и оплаты труда как в колхозах, так и в совхозах (0,86 и 0,87 соответственно). В колхозах такое соотношение отмечается так-

же в Казахстане и Туркмении, в совхозах — в Молдавии и Киргизии. Не было роста производительности труда в колхозах Таджикистана, Армении, Грузии, Азербайджана, в совхозах Азербайджана.

Рост оплаты труда колхозников и работников совхозов вызван в основном реализацией специальных мероприятий, направленных на повышение жизненного уровня тружеников села, а также переводом ряда хозяйств на новые условия оплаты труда.

В целях укрепления хозяйств руководящими кадрами и специалистами с 1 января 1983 г. повышен уровень оплаты труда этой категории работников. В результате оплата труда руководителей и специалистов возросла в 1989 г. по сравнению с 1982 г. в колхозах — на 50%, в совхозах — на 51%.

В 1989 г. выплаты колхозам, совхозам и другим сельскохозяйственным предприятиям за проданную государству сельскохозяйственную продукцию уве-

Таблица 4
(1989 г. в % к 1985 г.)

	Колхозы			Совхозы		
	Оплата труда	Производительность труда	на 1% прироста производительности труда приходится прирост оплаты труда	Заработная плата	Производительность труда	на 1% прироста производительности труда приходится прирост оплаты труда
СССР	131	128	1,11	128	121	1,30
РСФСР	133	132	1,02	130	125	1,20
Украинская ССР	136	134	1,07	133	127	1,22
Белорусская ССР	137	143	0,86	137	142	0,87
Узбекская ССР	127	105	5,70	129	114	2,03
Казахская ССР	126	129	0,90	123	106	3,53
Грузинская ССР	117	96	-	119	104	4,40
Азербайджанская ССР	88	80	-	85	74	-
Литовская ССР	140	123	1,76	128	124	1,18
Молдавская ССР	138	126	1,45	134	139	0,87
Латвийская ССР	124	115	1,64	118	115	1,18
Киргизская ССР	124	122	1,09	119	120	0,95
Таджикская ССР	118	95	-	119	105	4,15
Армянская ССР	116	86	-	116	103	4,62
Туркменская ССР	126	127	0,96	141	129	1,41
Эстонская ССР	116	116	1,01	117	113	1,33

личились по сравнению с 1983 г. почти на 51 млрд. руб. (47%) и составили 159 млрд. руб.

Повышение закупочных цен и выплат надбавок к ним оказало влияние на

экономику колхозов и совхозов, привело к увеличению прибыли и соответственно к росту выплат из фонда материального поощрения (см. табл. 5).

Выплаты премий из фонда материаль-

Таблица 5

	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Прибыль (чистый доход), млн. руб.				
в колхозах	12 091	14 343	20 607	23 910
в совхозах	12 480	13 480	23 006	25 822
Выплаты из фонда материального поощрения, млн. руб.				
в колхозах	1 098	1 416	1 735	2 090
в совхозах	1 442	1 851	2 029	2 485

ного поощрения составили в колхозах в 1989 г. в среднем 15 руб. в месяц в расчете на одного колхозника, в совхозах — 23 руб. на одного работника, что соответственно составляет 7% и 8% среднемесячной оплаты труда.

В сельском хозяйстве страны расширяется практика натуральной оплаты труда. Удельный вес всех натуральных вы-

дач (выданная и проданная продукция) в оценке по государственным розничным ценам в 1989 г. составил в колхозах 5%, в совхозах 4% общего фонда оплаты труда. По республикам удельный вес выданной и проданной продукции колеблется в пределах от 0,1 (в совхозах Эстонии) до 8% в колхозах Украины и 7% в колхозах Молдавии.

По данным Госкомстата СССР

АНАЛИЗИРУЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ ГОСПЛАНА СССР

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В. Метнев,

зам. нач. отдела Госплана СССР

П. Котяев,

нач. подотдела Госплана СССР

Современное народное хозяйство характеризуется разбалансированностью потребительского рынка, ухудшением состояния денежного обращения и финансов, необоснованным ростом многих видов продукции и услуг. Чрезвычайно медленно растет эффективность производства.

Имеются ли в сложившемся производственном аппарате сколько-нибудь существенные резервы наращивания выпуска продукции, повышения ее качества и реально ли без коренного обновления базовых технологий поднять уровень производительности труда, удовлетворения общественных потребностей? Ответить на эти вопросы и тем самым подвести научное обоснование под перспективную политику капитальных вложений можно на базе определенной информации.

В СССР сформирована во многом уникальная информация о наличии и использовании производственных мощностей по важнейшим видам промышленной продукции. В начале двенадцатой пятилетки была проведена инвентаризация и оценено техническое состояние активной части основных фондов, что позволило накопить информацию не только о возрастной структуре машин и оборудования, но и ранжировать их по техническому уровню.

В последние десятилетия воспроизводство производственного потенциала происходило на основе преимущественно экстенсивных факторов при отсутствии ощутимого технологического прогресса. Уменьшались масштабы обновления мощностей, значительных объемов достигло скрытое их выбытие из-за физического и морального старения, консервации технологических систем, стремительного нарастания доли изношенного оборудования.

В 1986—1987 гг. долговременные негативные тенденции в воспроизводственном процессе в известной мере были приостановлены, активизировалось обновление мощностей, расширились масштабы их выбытия. Вместе с тем интенсивность новейших тенденций оказалась недостаточной. Производственный аппарат в значительных объемах тиражировал техно-

логии с высокими удельными материальными и трудовыми затратами, их экологические и социальные параметры были далеки от современных требований.

В последующие годы обновление производственного аппарата замедлилось. Перестройка хозяйственного механизма в целях повышения уровня использования техники и своевременного совершенствования производства не дала желаемых результатов. Все отчетливее стали искажения реальности вклада предприятий в повышение эффективности производства. Отсутствие экономических регуляторов позволяло получать прибыль в прежнем или даже большем размере при уменьшении выпуска нужной продукции и сохранении старой, морально устаревшей.

В условиях абсолютного сокращения производственных капитальных вложений воспроизводство основных фондов и их обновление должны ориентироваться прежде всего на техническое перевооружение предприятий на основе ресурсосберегающих технологий, на увеличение полезной отдачи каждой единицы мощности. При этом одна из самых насущных задач — привести в действие резервы созданного производственного потенциала.

Величина производственных мощностей действующих предприятий страны достигла внушительных размеров. К началу 1990 г. только в промышленности в стоимостном выражении они составили более 1 трлн. руб. Мощности угольных предприятий позволяют добывать свыше 800 млн. т угля; машиностроительных — выпускать около 870 тыс. грузовых автомобилей и более 1 млн. легковых; химических — почти 2 млн. т минеральных удобрений, 31 млн. шин для грузовых автомобилей и т. д.

Анализ отчетных балансов производственных мощностей за годы двенадцатой пятилетки и показателей вновь введенных свидетельствует о том, что динамика уровней их использования имеет неоднозначный характер. Так, в 1986—1989 гг. в целом по промышленности среднегодовая загрузка не превышала 86,4%. Устойчиво, на 90% и выше, ис-

пользовались мощности предприятий металлургического комплекса. Несколько улучшилась ситуация в химико-лесном комплексе и легкой промышленности; ухудшилась — в топливно-энергетическом, машиностроительном, агропромышленном и строительном.

Недоиспользуются мощности по производству дизелей и дизель-генераторов, машин и оборудования для непрерывного литья заготовок, крупных электромашин, аккумуляторов и аккумуляторных батарей, минеральных удобрений, шин для грузовых автомобилей, пиломатериалов, листового стекла, мяса, целлюлозной продукции, кожаной обуви. В промышленности увеличивается число предприятий, мощности которых длительное время загружаются менее чем на 50%. Например, на заводах: «Башсельмаш» (г. Нефтекамск) — на 41%, «Казахсельмаш» (г. Целиноград) — на 45,7%, на Усманском заводе литейного оборудования — чуть более чем на 35%, на Гремячинском заводе полиграфических машин — на 32,2%. Очевидно, что по таким предприятиям следует ставить вопрос об их диверсификации с организацией выпуска другой, нужной народному хозяйству продукции.

Одной из основных причин недоиспользования мощностей является низкий коэффициент сменности работы оборудования. Его величина, например, по всему металлообрабатывающему оборудованию составляет 1,36, а в основном производстве — 1,46. Намеченные меры по повышению коэффициента сменности за счет активизации работы в вечерние и ночные смены не выполнены в основном из-за нерешенности социальных вопросов местными Советами народных депутатов.

Своевременно не устранимые диспропорции в структуре мощностей, слабое материально-техническое обеспечение, срывы в поставках комплектующих изделий в сочетании с неритмичной работой предприятий и низким уровнем организации и управления производством, особенно в последние два года, — все это существенно сдерживает повышение уровня загрузки производственных мощностей. Из-за их недоиспользования в двенадцатой пятилетке народное хозяйство страны ежегодно недополучало продукции в среднем почти на 30 млрд. руб.

Эффективному использованию мощностей и обновлению парка машин и оборудования на новой технической основе препятствует сложившийся монополизм выпуска последних крупными и сверхкрупными предприятиями с узкой номенклатурой конечной продукции. В последние годы на всех уровнях управления ослаблена информационная и аналитическая работа по мобилизации потенциальных возможностей предприятий. Традиционные меры воздействия на процесс воспроизводства мощностей не сохранились. В обломках разрушаемой системы управ-

ления народным хозяйством теряется информация, являющаяся основой основ инвестиционной политики.

В связи с упразднением Госагропрома СССР, Минлегла СССР и изменениями в структуре управления строительного комплекса практически прекратилась сложившаяся ранее сводная балансовая работа по изучению использования производственных мощностей по отраслям агропромышленного комплекса, легкой промышленности, строительной индустрии и промышленности строительных материалов в целом по стране. В оборонном комплексе не создано единой методики расчета мощностей и составления сводных балансов по гражданской продукции.

На недавно образованный Фонд государственного имущества возложен контроль за эффективностью его использования и сохранности. Применительно к производственным мощностям такой контроль особенно необходим. Дело в том, что законами СССР «О государственных предприятиях (объединениях)» и «О предприятиях в СССР» предоставлено право: передавать другим предприятиям и организациям, продавать, обменивать, сдавать в аренду, предоставлять бесплатно во временное пользование либо взаймы здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инвентарь, сырье и другие материальные ценности, а также списывать их с баланса, если они изношены или морально устарели. Но законодательно предприятие обязано постоянно обеспечивать воспроизводство материально-технической базы на прогрессивной основе, эффективно использовать производственные мощности и основные фонды. В целях достижения полной отдачи производственного потенциала оно устанавливает двухсменный, а на уникальном и дорогостоящем оборудовании и там, где необходимо по условиям производства, трех- или четырехсменный режим работы. А что происходит в действительности?

Многие предприятия работают не в полную силу, производственные мощности используются неэффективно в основном потому, что это никак не сказывается на их экономическом положении.

При проведении технической реконструкции величина мощностей интенсивно уменьшается вследствие осуществления мероприятий по улучшению условий труда и охраны природы. Из-за недопоставки высокопроизводительного современного оборудования вводы новых мощностей осуществляются не в полной мере и, как правило, это не перекрывается их приростом за счет технического перевооружения и реконструкции. Как свидетельствуют проверки, в последнее время участились случаи занижения величины мощностей предприятиями без достаточных обоснований и расчетов в целях уменьшения плановых объемов производства, получения сверхплановой прибыли и фондов материального поощрения без учета

народнохозяйственных последствий. Повышение же коэффициента использования производственных мощностей только на 1 пункт может обеспечить прирост промышленной продукции почти на 10 млрд. руб.

Народное хозяйство несет большие потери из-за длительного освоения вновь вводимых мощностей. По многим объектам оно достигает 3—5 лет при среднем нормативе 12 месяцев. Больше половины введенных за последние 8 лет объектов не используют мощности полностью или осваивают с отставанием от нормативных сроков.

Анализ показал, что из 460 введенных в 1988—1989 гг. предприятий на 256, выпускающих более 70 различных видов промышленной продукции, использование проектных мощностей составило 80% и ниже. Средний уровень их загрузки с учетом действующих норм продолжительности освоения — 47%.

На 40% обследованных объектов проектные мощности недоиспользуются из-за нехватки сырья, материалов и топливно-энергетических ресурсов. Такое положение складывается в результате систематических срывов установленных сроков ввода в действие новых мощностей, недостатков в организации выполнения планов и системе экономического стимулирования коллективов предприятий за их своевременную и полную реализацию, необоснованности методов ценообразования и действующих цен на продукцию.

На пятой части обследованных объектов проектные мощности недоиспользуются из-за необеспеченности обслуживающим персоналом. Это обусловлено невниманием руководства строящихся предприятий и местных органов власти к решению социальных проблем трудящихся, в том числе жилищной, а также недостатками в подготовке кадров и необоснованностью размещения вводимых в действие объектов.

Одна из основных причин несвоевременного освоения проектных мощностей — слабая организация производства и эксплуатации оборудования на этих предприятиях, что целиком зависит от качества работы обслуживающего персонала новых объектов. Устранение такой причины позволило бы почти на 20% уменьшить потери продукции из-за несвоевременного и неполного освоения проектных мощностей в промышленности практически без дополнительных капитальных вложений.

Существенно замедляют освоение строительных и монтажные недостатки, а также дефекты установленного технологического оборудования, ошибки в проектах на строительство объектов. Ежегодные потери продукции из-за несвоевременного освоения вновь введенных мощностей составляют 10—12 млрд. руб.

Как уже было отмечено, с введением Закона «О предприятиях в СССР» значительно расширяются их права в ис-

пользовании производственных фондов. Спектр этих прав — от обмена и аренды до списания машин, оборудования, других материальных ценностей. Часто осуществление этих прав приводит к падению производства продукции, и делается это ради групповых эгоистических устремлений. И хотя главной задачей предприятий, согласно названному Закону, является удовлетворение общественных потребностей в его продукции, работах и услугах, часто это остается только призывом. Налицо явное противоречие между интересами предприятий и общественными потребностями.

Государство, призванное управлять этими процессами посредством экономических рычагов (гибкая налоговая система, целевые дотации и субсидии, экономические санкции, установление норм и нормативов и др.), еще не разработало механизмов их действия. Задержка же во времени чревата большими потерями в производстве и вымыванием с потребительского рынка значительного количества продукции, пользующейся спросом. Вопрос требует скорейшей и самой детальной проработки по всей цепочке государственной иерархии.

В частности, представляется, что уже с 1991 г. в случае снижения уровня освоения и загрузки мощностей по сравнению с нормативным объединением и предприятиям, выпускающим дефицитную или пользующуюся большим спросом продукцию, должны устанавливаться налоговые платежи в государственный и местный бюджеты в определенной доле от величины недоиспользования производственной мощности. Новые и реконструированные предприятия и объекты, находящиеся в стадии освоения, могут освобождаться от уплаты этого налога на время, установленное нормами продолжительности освоения проектных мощностей. Контроль за правильностью определения и своевременной уплатой налога целесообразно возложить на местные Советы народных депутатов и их финансовые органы, отчисляющие от него в свою пользу определенные суммы. Таким образом, будет стимулироваться деятельность как промышленных предприятий, так и местных органов власти по вскрытию резервов и улучшению использования производственных мощностей на предприятиях, размещенных на территории соответствующих регионов, подведомственных Советам народных депутатов.

Отрицательно влияет на использование мощностей физическое и моральное старение производственного аппарата и общий технологический застой. В последние годы увеличивается их выбытие из-за морального и физического износа основных производственных фондов. Коэффициент износа машин и оборудования достиг к началу 1990 г. 48% против 42,9% в 1985 г. По оценке специалистов, после 10 лет эксплуатации основных строительных машин потери мощности составляют 25—40%.

Около половины парка машин и оборудования изношено на 50% и треть — более чем на 75. В возрастной структуре парка сложилась устойчивая тенденция старения. 41% машин и оборудования имеют возраст свыше 10 лет, 32% — до 50 лет.

Технический уровень основных технологических процессов на отечественных предприятиях по сравнению с экономически развитыми странами чрезвычайно низок. Только 15% их соответствует мировому уровню. Столько же требует немедленной замены.

Это настояжывающий фактор, ибо в условиях рыночной экономики значительные сдвиги в объемах производства на предприятиях, показателях производительности труда, качества продукции все в большей степени будут определяться уровнем технической вооруженности труда, производственно-техническими характеристиками используемой техники и технологии. Сегодня же техническая реконструкция, направленная на исключение из производственного аппарата устаревшей техники и технологии, не приводит к резкому повышению технического уровня производств. Это объясняется тем, что значительная часть нового отечественного оборудования, поступающего на предприятия, уступает лучшим мировым образцам.

Необеспеченность необходимого уровня производительности труда, низкая точность и надежность в эксплуатации, плохое качество и высокие материальные и энергетические затраты при производстве продукции — хронические недостатки выпускаемого в стране оборудования и машин. Следовательно, очень важно включить в систему народнохозяйственных связей, и в первую очередь в кооперационные связи машиностроения, все предприятия оборонного комплекса с целью активного участия в формировании рынка оборудования. Это послужит не только сильным средством демонполизации в области производства инвестиционной техники, но условием быстрого перелива инноваций из военной сферы в гражданскую, причем не однократного, в виде определенного конкретного перечня технологий, а постоянного и усиливающегося процесса.

Поскольку решение задач, стоящих перед промышленностью в ближайшей перспективе, только за счет увеличения инвестиций и приобретения оборудования по импорту, очевидно, нереально, в этих условиях большую роль приобретает конверсия оборонного комплекса. Эти отрасли, располагающие производственным аппаратом высокого технического уровня, являются потенциалом не только для наращивания производства гражданской продукции, но и для осуществления необходимых структурных сдвигов в промышленности. Конверсия должна быть нацелена на техническое перевооружение гражданских отраслей промышленности, ускорение НТП, нормализацию макротех-

нологических пропорций в экономике и глубокую социальную переориентацию всего народного хозяйства.

Важно также сформировать предпосылки для реального функционирования международного лизинга, весьма эффективного инструмента, открывающего доступ потребителя к передовой технике в условиях ее быстрого морального старения в результате научно-технического прогресса. Предприятия, располагающие значительными инвалютными средствами и имеющие возможности в рамках лизинга брать напрокат или в аренду новейшие зарубежные машины и оборудование, обеспечат прорыв в создании мощностей современного технико-экономического уровня. Для вовлечения в действующее производство неиспользуемых машин и оборудования, свободных площадей, имеющихся на предприятиях, необходимо через фондовую биржу организовать на взаимовыгодных условиях торговые операции по закупке и продаже основных фондов.

Само содержание понятия мощности не включает все элементы производственного процесса. Только улучшение ее использования без учета общей эффективности последнего, организации производства во всем ее многообразии в целом не принесут ощутимых результатов. Стремление к максимально возможной загрузке машин и оборудования должно стать важным критерием оценки функционирования системы управления и регулирования этим процессом.

Зарубежная практика свидетельствует о повышенном интересе к вопросу использования производственных мощностей. При определении их количественного значения оценивается работа всей производственной системы, а не отдельной ее элемента. Это связано с тем, что улучшение использования мощностей может положительно влиять на другие показатели. А кроме того, норматив их загрузки неадекватно отражает понятие эффективно использования в силу специфики существующей методологии расчета его составных частей и не включает соотношения результаты — затраты.

В Японии, например, фирмы достигают конкурентоспособности продукции по качеству и цене (себестоимости) посредством совершенствования управления и организации производства. Причем оперативно применяются сложные математические модели, точнейшая и объемная исходная информация. В рамках внутрифирменной организации производства решаются вопросы улучшения работы машин и оборудования, сбалансированности рабочих мест с парком машин и оборудования, контроля качества, функционирования ГПС, учитывающих занятость рабочей силы; оперативного планирования (как правило, на неделю).

Так, организация производства фирмы «То»та», рассчитанная всеми этими и другими элементами, основывается на принципе «точно вовремя», кото-

рый увязывается со сбытом изделий. Даже при наличии избыточных мощностей продукция изготавливается исходя из спроса на рынке. Полностью оборудование используется только при неограниченном сбыте. В других случаях загрузка избыточных мощностей чревата перепроизводством продукции с неизбежными большими убытками. Поэтому фирма строго контролирует ситуацию, чтобы своевременно приостановить производство. При определении мощности учитывается время, необходимое для основной и вспомогательных операций, которые выполняются в нормальном темпе и могут изменяться за счет увеличения или уменьшения количества рабочих. Темп («такт») рассчитывается таким образом, что никто не должен опережать или отставать от него, это лежит в основе принципа «точно вовремя». Иначе будет незавершенное производство на отдельных участках, что приносит убытки. Поэтому его размеры предусматриваются не более чем на 4 дня. Этот срок фирма долгие годы сокращала. С учетом установленной величины производственной мощности и месячного заказа осуществляется месячное планирование.

Известно, что за рубежом хозяйственная деятельность зиждется на надежных поставках. Без этого результаты самой скрупулезно разработанной внутрифирменной организации производства сводятся на нет.

При решении вопросов общеэкономического механизма управления, связанного с использованием производственных мощностей, раскрывается (судя по зарубежному опыту) комплекс проблем. Одна из них — мероприятия по перспективному использованию производственных мощностей, базирующиеся на применении методов ретроспективного анализа их загрузки в сочетании с методами оптимального планирования. Аналогичный подход реализован на фирме «Тоёта». Механизм поиска и аналитической обработки данных по использованию мощностей наряду с учетом других показателей позволяет оперативно координировать экономическую деятельность в соответствии с изменяющимися условиями хозяйствования. В США, например, сведения об использовании производственных мощностей включаются в ежегодный экономический доклад Президента конгрессу. Такая информация учитывается государственным аппаратом. Производственные мощности в натуральной форме, как правило, оцениваются в рамках отдельной фирмы или корпорации и составляют их коммерческую тайну.

При переходе к рынку необходимо совершенствование регулирования и управления использованием производственных мощностей и основных фондов, имея в виду преимущественно экономические методы. В условиях многообразия форм собственности наиболее полное и эффективное использование мощностей дей-

ствующих и вновь созданных предприятий как резерв повышения общей эффективности производства должно стать наряду с бюджетом предметом особого внимания законодательных органов. Проблема организации интенсивной загрузки машин и оборудования охватывает широкий круг вопросов и обуславливает необходимость решения двуединой задачи: во-первых, мобилизации резервов повышения пропорциональности мощностей путем совершенствования построения системы машин отдельных подразделений и предприятий в целом; во-вторых, рационального использования мощностей на основе перестройки хозяйственного механизма, системы материального стимулирования.

Необходим углубленный анализ отдачи производственного потенциала для выработки механизма экономического воздействия на предприятия и новые структурные образования. Это должно стать одной из важнейших функций центральных экономических органов. Целесообразно сконцентрировать их усилия на сборе информации, относящейся к использованию мощностей, изучении сложившейся на данный момент ситуации в экономике страны и ее положения в мировом хозяйстве, составлении научных прогнозов развития производственного аппарата народного хозяйства в ближайшем будущем для принятия стратегических решений, затрагивающих как внутренние, так и внешние экономические аспекты деятельности государства.

В условиях развития негосударственного сектора экономики важно разработать систему регулирования инвестиционной деятельности в этом секторе на основе налоговых и финансово-кредитных механизмов. Для государственных предприятий масштабы и направления инвестиционной деятельности необходимо регулировать финансовыми источниками (централизованные капитальные вложения), а также экономическими регуляторами (налоги, льготы и т. д.).

Целесообразно усилить амортизационную политику, в том числе путем внедрения системы ускоренной амортизации для активной части основных фондов, стимулирования обновления мощностей. Необходимо также оценить резервы действующего производства и размеры его возможного роста за счет применения налоговых льгот.

Для макроэкономического сбалансирования темпов и пропорций расширенного воспроизводства предстоит создать систему балансов капитальных вложений, основных фондов и мощностей с учетом различных форм собственности. А чтобы определить направления ее разгосударствления, потребуются индикативное регулирование инвестиционной деятельности в зависимости от изменения эффективности производства и происходящих структурных сдвигов с постоянным контролем использования основных фондов и мощностей.

Аренда и технический прогресс

В настоящее время намечены различные пути развития рыночных форм хозяйствования: разовое преобразование значительной части государственных предприятий в акционерные и постепенное движение к акционерным предприятиям через переходные формы.

Оценивая первый из них, важно учитывать следующее обстоятельство. Для того чтобы акционерная деятельность приносила доход, акционер должен обладать определенными навыками предпринимательской деятельности, в противном случае он может получить скорее убытки, а не доход. Массовая акционерная деятельность может привести только к тому, что в результате допущенных ошибок многие очень быстро лишатся своих вложений или продадут их по низким ценам тем, кто быстрее других освоит рычаги предпринимательства. Тогда через некоторое время большая часть фондов сосредоточится в руках немногочисленных финансовых воротил. Естественно, что в конечном итоге это обернется нарастанием в обществе социального напряжения и угрозой срыва экономических преобразований.

Второй путь представляется поэтому более конструктивным. В качестве одной из переходных форм разгосударствления намечена аренда. Однако в нынешнем виде она неспособна выполнить роль действенной формы преобразования промышленных предприятий в акционерные. Это обусловлено тем, что аренда не в состоянии учесть все особенности экономических отношений, складывающихся между собственником и пользователем на современных промышленных предприятиях.

Основной особенностью современного промышленного предприятия является изменение динамики обновляемости основных фондов. Период морального старения техники в XX столетии сокращался в среднем вдвое каждые 20—25 лет. К началу первого десятилетия длительность периода морального устаревания производственного оборудования составляла 30—35 лет, в 30-е гг. — 20—25 лет, в 50-е гг. — 12—15, а в середине 80-х гг. сократилась во многих областях до 7—9 лет и менее. Сегодня практически речь идет о непрерывном техническом обновлении производства.

В развитых странах мира ускорившийся моральный износ основных фондов предприятий коренным образом изменил подход предпринимателей к стратегии развития производств. Особенно сильно это проявилось в 50—60-х гг. От установки на максимальную экономичность производства был совершен переход к установке на более полное удовлетворение самых различных потребностей массового потребителя. Это значительно усложнило как выбор, так и механизм осуществления технической и экономической политики, сделало более высокой плату за ошибочные управленческие решения.

В условиях современного производства, когда модель оборудования жестко связана с ассортиментом выпускаемой продукции, если рыночный спрос определен ошибочно и выпускаемая продукция не находит спроса, то все затраты, связанные с техническим перевооружением, оказываются напрасными. Для того чтобы предотвратить подобную ситуацию, предприниматели и менеджеры капиталистических предприятий вынуждены концентрировать при разработке инвестиционной политики неизмеримо большую долю сил и средств, чем прежде. При этом от них требуется не только высокая профессиональная подготовленность, но и личная заинтересованность в выборе и осуществлении наиболее оптимального варианта технического развития производства.

Однако именно заинтересованности в техническом обновлении предприятия и не обеспечивает арендная форма организации производства. Это связано с тем, что при моральном старении оборудования и утрате им своей рыночной стоимости арендаторы ничего не теряют. Все убытки, вызванные моральным износом, несет только собственник предприятия. Арендаторы же больше всего заинтересованы в извлечении прибыли за счет максимальной эксплуатации арендованного имущества.

Исходя из экономических интересов арендаторов было бы неправильно рассчитывать на то, что они приложат все свои силы и способности для повышения технико-экономического уровня предприятия. Следовательно, собственник

должен материально заинтересовать их в этом. Но из каких средств арендодатель может оплатить арендаторам выполнение соответствующих работ? Возможный источник финансирования — амортизационные отчисления, которые и предназначены для использования в целях полного восстановления изношенных основных фондов.

Сейчас, как известно, средства амортизационного фонда делятся на две части. Первая предназначена для частичного восстановления (капитального ремонта и модернизации) основных фондов. По установленному порядку 90% этих средств остается в распоряжении предприятия, остальное перечисляется вышестоящему хозяйственному органу. Другая часть амортизационных отчислений используется для полного возмещения (реновации) основных фондов. Около 30—45% остается в распоряжении предприятий, а оставшаяся доля используется для централизованных капитальных вложений.

Представляется, что применительно к аренде такой порядок должен быть изменен. Если арендодатель заинтересован в сохранении передового технического уровня своего предприятия, то он должен направлять на достижение этой цели весь амортизационный фонд. Поступать иначе — значит обрекать предприятие на отставание и потерю его стоимости.

Каким же образом должно происходить распределение амортизационного фонда и каким способом должна формироваться программа научно-технического развития арендного предприятия? Исходя из величины амортизационных отчислений, предназначенных для полного восстановления основных фондов, и возможных дополнительных инвестиций за счет арендодателя или собственных средств арендаторы должны к определенному сроку подготовить проект плана технического развития предприятия. Этот проект вносится на рассмотрение в организацию, представляющую интересы арендодателя, где он должен подвергнуться тщательной проработке квалифицированными специалистами. Затем в результате совместного согласования вы-

рабатывается план, по которому предприятие должно будет осуществлять свое техническое развитие в течение определенного сторонами периода. В этом плане обязательно должна быть зафиксирована доля амортизационных отчислений, направляемая на оплату труда арендаторов по обновлению предприятия.

Так как арендодатель не вправе навязывать арендаторам выполнение каких-либо заданий, то выполнение этих работ должно происходить на основе договора подряда, заключаемого арендодателем (заказчиком) с арендным коллективом (генеральным подрядчиком). Таким образом, помимо основного арендного договора, на предприятиях промышленности, оснащенных морально быстроустаревающей техникой, необходимо заключать еще и специальные договоры подряда на выполнение работ по техническому развитию производства.

На практике при заключении договора подряда может возникнуть ситуация, при которой между арендодателем и арендаторами не будет достигнуто согласие по поводу размеров оплаты труда арендаторов. В таком случае арендодатель может оказаться в трудном положении, так как заключить подрядный договор с другой организацией или коллективом не всегда представляется возможным. Арендаторы в этом случае окажутся в таком монопольном положении, что смогут диктовать арендодателю завышенную величину оплаты своего труда. Для того чтобы предотвратить возникновение подобной ситуации, необходимо при обсуждении основного арендного договора сразу же определить процентное соотношение той части амортизационных отчислений, которая будет направлена на оплату труда арендного коллектива по техническому развитию предприятия. Изменение этого соотношения в ходе последующей работы должно будет производиться только на основе взаимного согласия договаривающихся сторон. Предварительное согласование такого условия надежно защитит обе стороны от возможных конфликтных осложнений в дальнейшей работе.

С. Убайдуллаев

Рациональнее использовать лесные ресурсы

Рыночные отношения в лесном хозяйстве как в дореволюционный период, так и при Советской власти во время нэпа характеризовались продажей древесины на корню на торгах. Некоторые ученые и сейчас призывают к возрождению этой практики и установлению цены на открытых конкурсах-торгах. По их мнению, этот опыт заслуживает изучения, забывая о сложившейся тогда тенденции к истреблению лесов, которая сохрани-

лась и по сей день. С 1966 по 1986 гг. при использовании расчетной лесосеки по СССР только на 53—55% в хвойных лесах из-за неравномерного размещения лесозаготовок по отдельным лесхозам было вырублено сверх нормы примерно 670 млн. м³ древесины. На 1990 г. облисполкомами также разрешен переруб расчетной лесосеки по хвое в объеме 7,0 млн. м³. Расчетная лесосека в Европейско-Уральской зоне снизилась на

3 млн. м³. Систематические перерубы расчетных лесосек приводят к закрытию лесохозяйственных предприятий, появлению заброшенных поселков. Временность и кочевье леспромхозов вступает в противоречие с кадровыми возможностями и вынуждает Минлеспром СССР постоянно проводить оргнаборы рабочей силы и пользоваться услугами шабашников, в основном из южных районов. А за привлечение рабочих приходится расплачиваться лесом, которого и без того не хватает для выполнения плановых поставок. Правда, с 1985 г. начали создаваться комплексные лесные предприятия постоянного действия и положение начало выправляться.

Показатель благополучия лесного хозяйства — это не ударные темпы лесозаготовок, основанные на перерубе расчетной лесосеки и угасающие в перспективе, а количество древесины, равномерно заготавливаемой по десятилетиям оборота рубки при рациональном ее использовании и своевременном воспроизводстве. При правильном ведении лесного хозяйства объем лесозаготовок должен соответствовать приросту древесины.

Сейчас потребность народного хозяйства в древесине не удовлетворяется на 40 млн. м³, а к 2000 г. ее дефицит составит 100 млн. м³. Объем ее заготовки не увеличивается, а уменьшается. Если в 1975 г. было заготовлено по главному пользованию 353,1 млн. м³ древесины, то в 1988 г. — 344,9 млн. и в 1989 г. — 331,2 млн. м³. Расчетная лесосека на перспективу снижается.

Уже теперь при большом спросе на лес колхозы и совхозы соглашались платить за древесину на корню по ценам готовых изделий. При рыночных отношениях отпуск леса незачем будет оформлять готовыми изделиями, он будет определяться соотношением спроса и предложения. Погоня за высокой прибылью приведет к тому, что древесина уйдет либо на те рынки, где цены побольше, либо за границу. Нарушатся сложившиеся связи. Традиционные потребители древесины станут перед необходимостью «самообеспечения».

Если сейчас индивидуальное строительство на селе обеспечивается лесоматериалами из фондов райисполкомов по государственному ценам, то в условиях рынка эти же лесоматериалы придется приобретать у кооператоров (перекупщиков) по ценам, недоступным для сельских жителей. Естественно, в этих условиях индивидуальное строительство на селе не получит должного развития.

Известно, что рубки ухода за лесом из-за их убыточности на хозяйственный расчет не переводятся, а выполняются за счет бюджетных средств в форме операционных расходов. Однако у кооператоров, даже и при повышенной оплате труда рабочих, они стали приносить существенную прибыль, хотя и продается заготовленная древесина по государственным ценам. В этой связи необходимо присмотреться к системе лесозагото-

вок, в серьезной проверке нуждаются правила отбора деревьев в рубку, поскольку под видом «рубок ухода» могут вырубаться лучшие деревья. Подобные сделки в лесу выгодны только дельцам теневой экономики.

Переход от планового распределения лесных ресурсов к рыночным отношениям надо осуществлять без перекосов в соблюдении принципа социальной справедливости и негативных последствий для народного хозяйства в целом. Ведь нельзя оставить без планового снабжения древесины школы, больницы, колхозы, совхозы, целлюлознобумажные, угольные, а также малорентабельные предприятия и организации, финансируемые за счет бюджета.

В связи с этим целесообразно планово регулировать распределение лесных ресурсов не по рыночным, а по государственным ценам, возмещающим общественно необходимые затраты на выращивание древесины и учитывающим дифференциальный доход. Торговать лесом на корню или в заготовленном виде надо через государственные предприятия, а не через случайных посредников. А призывы продавать древесину на корню по ценам, установленным на открытых конкурсах-торгах, **нельзя считать приемлемыми.**

Интересам общества отвечает совершенствование, а не разрушение плановой системы ведения лесного хозяйства и отпуска древесины по лесным таксам и оптовым ценам, позволяющим полностью возместить затраты на ведение лесного хозяйства, учесть дифференциальный доход и обеспечить лесному хозяйству определенную величину прибыли. Дифференциальный доход (рента), подлежащий перечислению в бюджет государства, может быть использован для улучшения социальных условий в лесных поселках и строительства дорог в лесу. **Учет в лесных таксах дифференциального дохода — важнейшее требование** как при рыночной, так и плановой экономике. Этим обеспечивается выравнивание экономических условий работы лесных предприятий и рациональное использование лесных ресурсов.

В капиталистических странах дифференциальная рента является составляющей попенной платы (лесных такс) за древесину на корню, другое сырье и топливо. В СССР же лесные таксы безрентные, на уровне фактических затрат на лесное хозяйство (хотя эти затраты никогда не возмещаются). В Швеции, например, средняя такса за 1 м³ составляет 22 долл., а у нас 1,94 руб., в Финляндии 1 м³ пиловочника (крупная древесина на корню) оценивается по таксам 32 долл., а мелкая и средняя деловая древесина — 13,9 долл. При рыночных отношениях должен быть обеспечен учет в лесных таксах дифференциального дохода по фиксированным ставкам.

А. Лазарев,
канд. экон. наук

г. Пушкино, Московская обл.

МИРОВОЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

А. Милюков,

д-р экон. наук, профессор

Об использовании зарубежного опыта социально-экономического развития в последнее время высказывается немало различных взглядов. Их спектр весьма велик. Существует мнение, что нашей стране незачем перенимать опыт других, так как мы сами способны решить свои экономические проблемы. Раздаются предостережения о возможной опасности возврата к капитализму, если будет использован опыт западных стран.

Бытует и другая крайность. Советуют не «изобретать велосипед», а взять модель любой развитой страны и перенести ее на отечественную почву. При этом обязательно подчеркивается, что все наши беды от стремления ввести в общественную жизнь государства нечто особое, неповторимое, а стало быть, непроверенное.

На наш взгляд, перестраивая экономическую модель, требуется прежде всего исходить из условий и особенностей жизни страны, руководствоваться выработанной программой общественного развития. Здесь важен собственный исторический опыт социалистического развития, особенно в первое послереволюционное десятилетие. Во многом мы к нему уже обращаемся.

Сегодня не только обсуждается, но и учитывается на практике опыт использования в первое десятилетие после революции различных форм собственности, кооперации, продналога. Немало из опыта экономических отношений еще предстоит проанализировать и понять. Полезно учитывать практику проведения в начале 20-х гг. денежной реформы и перехода к конвертируемой валюте. Обращает на себя внимание оригинальность форм развития в тот период отповой торговли средствами производства и организации товарных бирж.

Очевидно, требуют глубокого осмысления и другие стороны отечественного опыта, особенно практика концентрации материальных, трудовых и денежных ресурсов для решения стратегических задач развития промышленности. Достижения в структурных изменениях экономики, которые имели место в период индустриализации, — безусловно, результат высокой централизации в управлении. В какой мере сохранить и использовать поло-

жительные стороны этой схемы — тоже предмет для анализа.

Однако для проведения крупномасштабных мер в современный период отечественного опыта сегодня уже недостаточно. Ориентация общественного развития на регулируемую планово-рыночную экономику выдвигает необходимость максимально использовать прогрессивный зарубежный опыт.

В развитых странах накоплен богатый инструментарий применения предприятиями, организациями, всеми товаропроизводителями рыночного механизма. В последние десятилетия он совершенствуется и приспособляется к потребностям развития экономики, условиям включения каждой страны в международное разделение труда.

Методы и формы введения предприятий в рыночную экономику претерпели изменения, особенно в последние 20—30 лет. Во многих странах государство активно влияет на экономику ранее неизвестными путями. Речь идет уже не только о том, что определенная часть предприятий находится в государственной собственности, но и о создании такой обстановки и экономической атмосферы, которые позволяют предприятиям действовать в нужном для общества направлении. При этом государство не вмешивается непосредственно в деятельность предприятий. Это важное обстоятельство следует учитывать в условиях осуществления экономической реформы в нашей стране.

Мировой опыт показывает также, что в ряде капиталистических стран добиваются определенных положительных результатов в сфере социальной защищенности людей. Созданы эффективные рычаги как в производстве, так и в распределении продуктов, которые гарантируют трудящимся определенный уровень дохода вне зависимости от колебания рынка

Оздоровление экономики — наши проблемы и международный опыт

Устранение экономических трудностей — первоочередная задача, от решения которой зависят ход перестройки, развитие экономической реформы.

Многие страны мира, достаточно экономически развитые, находились в различные периоды истории в чрезвычайно сложной ситуации. На одних сказались последствия войны (Япония, ФРГ), на других — особенности политической структуры (Испания, Португалия), на третьих — специфика исторического развития (Бразилия, Турция, Южная Корея). Каждая из этих стран искала выход из создавшегося экономического положения своим собственным путем. Но внимательный анализ показывает, что существует и ряд общих моментов.

Прежде всего это необходимость глубокого анализа, научного расчета, объективной и всесторонней оценки положения дел в экономике, социальной сфере, выявления факторов, вызвавших экономические трудности. Это позволяет определить состояние дел в производстве, степень диспропорций, оценить реальные возможности выхода из кризисной ситуации. Особое значение имеют объективная характеристика денежного оборота и денежной массы, наличие излишних денег в обращении.

В социальной сфере многое зависит от сложившейся дифференциации доходов населения, положения различных его слоев, степени неудовлетворенности жизненными благами в каждом из них.

Наконец, необходимо учитывать политическую обстановку и уровень доверия народа к проводимым мероприятиям. Опыт многих стран (например, Швеции и других) показывает, что первоочередное значение имеет вера населения в правильность намеченных мер, реальность вывода страны из тупикового состояния. Это дает возможность проводить не только мероприятия, обеспечивающие немедленный эффект, но и подчас непопулярные меры, которые дают отдачу в ближайшей перспективе. Бесспорно, что комплексный подход к решению подобных задач важен и для нашей страны.

Программы стабилизации экономики, как показывает мировой опыт, могут проводиться в основном двумя путями — эволюционным или путем так называемой «шоковой терапии», т. е. в предельно сжатые сроки. В послевоенный период по эволюционному пути шла Франция. Второй, более динамичный путь применила Западная Германия. И сегодня в ряде стран обнаруживается немалое различие в подходах к стабилизации экономики. Так, Турция осуществляла программу выхода из кризисной ситуации примерно в течение восьми лет, в то время как Польша поставила цель выйти из подобного положения быстро.

Однако, обобщая мировой опыт, можно сделать вывод, что большинство стран, которые ставили своей задачей преодолеть кризисные ситуации, стремились незамедлительно осуществлять соответствующие меры. Это проявлялось в мероприятиях антиинфляционного характера, изменении денежных и кредитных систем, заработной платы и др.

От чего зависит выбор наилучшего пути? Влияют многие факторы, главный из которых — глубина и острота накопившихся проблем. При осуществлении мер быстрого выхода из кризиса, как показывает опыт, население первоначально несет значительные материальные потери, переживает определенное снижение уровня жизни. Но при этом существует непереносимое условие — доверие к своим правящим кругам, уверенность, что лишения пройдут не напрасно и в самое короткое время наступит улучшение.

Нам необходим тщательный анализ экономической ситуации, степени социальных напряжений и противоречий, методов выхода из создавшегося положения. Основным при этом является проблема определения степени инфляции и путей ее преодоления.

При сравнительно небольшом избытке денежной массы возможно повторение пути некоторых европейских стран, которые после второй мировой войны сделали крупные вложения в экономику, обеспечили ограничение спроса населения и наращивание средств для дальнейшего развития экономики. В нашей стране образовалась значительная масса накопленных денег, не обеспеченная товарами, — 200 млрд. руб., так называемые «горячие» деньги.

Однако ситуация, сложившаяся у нас, существенно отличается от положения других стран, которые также ставили своей задачей выход из кризисной ситуации.

Ухудшение дел в экономике, падение производства, снижение эффективности лишь частично привело к накоплению излишних денег. Этими причинами можно объяснить 30—40 млрд. руб. Добавим к ним 10—13 млрд. руб. неизбежных выплат, связанных с крупными катастрофами (Чернобыль, Армения).

Основная же масса инфляционных денег (110—130 млрд. руб.) — это выплеск излишних денег в обращение, вызванный прежде всего нерациональным управлением денежным оборотом, неоправданной оплатой труда коллективов. Сложившаяся система хозрасчета была построена неудачно. В результате предприятия стали довольно легко получать денежные средства из полученного дохода, не подкрепляя их товарной массой. При этом, как правило, падения товарного производства не происходило, но в то же время имело место увеличение денежной наличной массы, выплачиваемой населению.

Попробуем проанализировать эти процессы. В 1988 г. прирост фонда оплаты труда на государственных предприятиях, не подкрепленный ростом производства товаров, достиг примерно 12 млрд. руб. В этот же период стала наращиваться оплата труда кооператорам, также во многом без товарного покрытия. Она достигла примерно 4 млрд. руб. В 1989 г. эти выплаты составили соответственно 20 и 10 млрд. руб. Таким образом, толь-

ко эти два фактора за 2 года увеличили наличную денежную массу примерно на 50 млрд. руб.

Кроме того, инфляция увеличилась на 40 млрд. руб. в связи с искусственным сокращением продажи винно-водочных изделий. Следовательно, как видно из приведенных расчетов, половина излишков денег в обращении вызвана некалифицированным, неэффективным управлением денежным оборотом и товарной массой.

В этих условиях необходимо принять меры, направленные на стабилизацию обстановки, основная из которых — прекращение поступления в оборот неоправданно высоких денежных сумм. Этого можно достигнуть путем уточнения систем налогообложения предприятий и фонда оплаты труда. Необходимо четко проводить линию на то, чтобы увязать общую сумму фонда оплаты труда с ростом хозрасчетного дохода, т. е. с повышением эффективности производства. Кроме того, надо перекрыть приток в оборот инфляционных денег в капитальном строительстве, сдержав рост незавершенного строительства. В противном случае этот источник пополнения фонда оплаты труда будет постоянно воспроизводить инфляцию.

Но это лишь «перекрытие кранов», посредством которых денежное обращение пополняется излишними деньгами. Возникает вопрос: как же изъять, исключить из текущего платежеспособного спроса уже накопленные инфляционные суммы — 200 млрд. руб. Для этого могут быть применены два пути, которые использовались различными странами.

Первый путь — это отвлечение денежной массы с помощью различных видов облигаций, займов, продажи ценных бумаг с обязательством государства отоварить их через 2—3 года. Это даст возможность отвлечь с текущего оборота уже в ближайшие год-два примерно 30 млрд. руб. Но полностью решить эту проблему с помощью подобной меры сейчас невозможно. Поэтому, естественно, надо рассмотреть и другой путь. Для этого следует проанализировать опыт ряда стран по проведению денежных реформ. В послевоенный период они были проведены в 24 странах Европы в следующих формах: переход на новую денежную единицу без какой бы то ни было конфискации и ущемления материальных интересов населения; обмен денег сверх определенной суммы в уменьшенной пропорции, т. е. изъятие некоторой доли средств у отдельных людей; временная блокировка части денег для ее использования на покупку товаров.

В ряде стран проводились реформы в смешанном виде, в различных модификациях и комбинациях. По нашему мнению, необходимо решить: нужна ли нам денежная реформа и в каком виде.

Исходя из анализа опыта других стран можно сделать вывод, что самая непопулярная и болезненная форма —

конфискация денег у населения. К ней прибегают очень редко и в особых ситуациях. При этом ее можно проводить только в том случае, если есть надежный способ подтверждения размера трудовых доходов, накопленных в семье, и выявить ту часть, которая не подкрепляется получаемой заработной платой.

Но как же быть в тех случаях, когда отсутствуют соответствующие декларации на доходы? Именно такая ситуация сложилась в нашей стране. Прибегать в современной обстановке к любой форме конфискации, ущемлению интересов людей было бы неоправданно. Поэтому нельзя согласиться с предложениями ряда экономистов, профсоюзных работников, отдельных организаций о проведении подобной реформы (ее иногда называют «разбойной»).

На наш взгляд, возможен только один выход — обмен банкнот и введение на определенный срок некоторых ограничений в использовании накопленных денег. Например, следовало бы предусмотреть, что в течение года основная часть населения, как правило, пользуется доходами, получаемыми в виде заработной платы (пенсии, стипендии и т. д.), и в весьма ограниченных размерах — средствами, находящимися на сберегательных книжках. Все остальные расчеты осуществляются только безналичным путем, что позволит действительно упорядочить денежный оборот, уйти от излишнего его раздувания и укрепить рубль, исключить возможные потери и панику, какие-то неожиданности в реформах.

Совершенно очевидно, что в таких условиях не будет места для галопирующей инфляции. Гибкое и умелое управление розничными ценами, учет спроса и предложения приведут к сдерживанию цен в разумных пределах при сложившемся жизненном уровне трудящихся. В случаях небольшой инфляции следует осуществлять соответствующую индексацию роста заработной платы, особенно для лиц с фиксированным доходом. Отметим, например, что в послевоенное время Израиль, проводя меры по стабилизации экономики, осуществлял жесткий контроль за ценами, не допуская большой инфляции. Правда, данные меры были подкреплены довольно высокими доходами за счет продажи нефти и снижения курса денежной единицы относительно валют основных торговых партнеров.

Наша ближайшая задача — ликвидация излишних денег и предотвращение дальнейшего роста цен. Она будет решена с помощью Центрального Банка, подчиненного высшему органу государства, новая роль которого теперь заключается в контроле над выдаваемыми правительству кредитами и обеспечении нормального регулирования государственного долга.

Особое значение имеет программа жестких экономий, проводимая в период выхода страны из кризиса. Так, в Белии в 1985—1986 гг. дефицит бюджета

та, финансируемый за счет внутренних источников, сократился за один год с 30 до 1%. В Западной Германии в 1948 г. он был законодательно запрещен. Аналогичная картина наблюдалась в различные периоды и в ряде других стран. Австрии в начале 20-х годов потребовалось только 2 года для сбалансирования бюджета, когда было принято специальное решение не финансировать дефицит за счет эмиссии.

О необходимости проведения жестких мер экономии и недопущения бюджетного дефицита в период становления экономики говорит и негативный опыт Аргентины и Бразилии. Здесь в 80-х годах также был поставлен вопрос о стабилизации экономики. Однако в Бразилии слишком понадеялись на контроль за заработной платой и ценами, и поставленная задача не была выполнена. В Аргентине в ходе преобразования дефицит с 12% ВВП должен был понизиться до 2%, что удалось выполнить лишь частично — дефицит стал равен 6,5%. В результате программа стабилизации также провалилась, начался резкий рост цен.

Достаточно жесткие меры по сокращению бюджетного дефицита проводились в Японии, которой тем не менее потребовалось на это 10 лет. Для борьбы с дефицитом в 1982 г. был объявлен нулевой прирост расходов по заявкам министров; в 1983 г. — нулевой потолок по инвестициям и снижение на 5% всех текущих расходов; 1984 г. — снижение на 5% инвестиций и на 10% текущих расходов; в 1986 г. — меры по ликвидации дефицита были несколько смягчены (объявлен нулевой потолок по инвестициям, но сохранено на 10% сокращение текущих расходов). На 1990 г. планировалась ликвидация дефицита основного счета бюджета.

Одновременно с этим проводились меры по сдерживанию кредитной экспансии через Банк Японии, вплоть до прямого лимитирования кредитов коммерческих банков. Этому придается не меньшее значение, чем сокращению бюджетного дефицита, поскольку объем кредитных вложений значительно больше.

Аналогичное положение наблюдалось в Швеции. Главной целью бюджетной политики страны, начиная с 1982 г., являлось преодоление и полная ликвидация бюджетного дефицита. Об энергичности мер Министерства финансов, правительства и парламента этой страны свидетельствуют такие факты: введение в 1987 г. временного налога на страховые компании, который позволил дополнительно получить 16 млрд. шведских крон, или решение Государственного банка, обязывающее коммерческие банки держать часть своих резервов на специальных беспроцентных счетах. Благодаря такой целенаправленной финансовой политике, определяющему росту доходов в 1987/88 финансовом году по сравнению с 1982/83 финансовым годом уровень доходов увеличился на 75% при повышении расходов на 23%. Дефицит

бюджета сократился с 86,6 до 5,8 млрд. шв. крон. Опыт Швеции следует глубже изучить и все полезное для нас использовать в целях оздоровления финансов.

Опыт государственного регулирования

Проведение реформистских методов регулирования «на старте» должно естественно сопровождаться радикальными мерами по использованию государственных рычагов регулирования хозяйственной деятельности. Изучение мирового опыта в решении этой проблемы представляет большое значение. Современное производство, независимо от социально-экономического уклада, уже невозможно без централизованного планового воздействия на его развитие. Сегодня вопрос состоит в том, чтобы определить его точную меру и методы. Мы отказываемся от регулирования процесса производства и распределения с помощью системы директивных заданий и показателей.

В этих условиях важно выработать методы перехода к рыночному механизму, и прежде всего найти формы использования цен, налогов, процентов, кредита, платежей и субсидий. Конечно, роль государства будет проявляться и в том, чтобы определять стратегические задачи развития экономики страны. Но и здесь важно видеть методы и формы реализации этой цели.

В этой связи особый интерес представляет опыт экономического и социального развития Японии. Отличительная черта системы управления японской экономикой по сравнению с США и европейскими капиталистическими странами состоит в более активном вмешательстве государства в процессы экономического развития страны, создании четкого взаимодействия государственных органов и частного сектора экономики, быстром и полном учете интересов потребителя. Именно этим прежде всего объясняется приверженность Японии на протяжении всех послевоенных лет одному из важнейших принципов в управлении экономикой — концентрации сил и ресурсов на приоритетных направлениях. И если в первые послевоенные годы такая концентрация была вынужденной из-за слабото научно-технического потенциала страны и отсутствия необходимых ресурсов, то сегодня это выверенная политика, политика определения стратегических целей и приоритетов, формирования наукоемких производств и отраслей, обеспечения соревнования с самыми передовыми странами. Особо отметим высокий уровень государственного влияния на развитие финансово-кредитной системы.

Перестраивая плановую деятельность в нашей стране, важно опираться именно на новый финансово-кредитный механизм. В японской экономике есть несколько примечательных и представляющих для нас интерес положений. Формы финансово-кредитного воздействия в Япо-

нии рассматриваются не в качестве денежного обеспечения заранее определенных плановых затрат, а по существу, составляют содержание своеобразного государственного планирования и прогнозирования. Японские экономисты постоянно подчеркивают: необходимо поэтапное устранение прямого государственного вмешательства, в то время как регулирование в той или иной степени является обязательным. Инструментами регулирования должно быть не прямое планирование или другие формы подобного вмешательства, а использование государственных финансов и кредита путем проведения соответствующей бюджетной и кредитно-денежной политики.

Интересен опыт ликвидации государственной собственности и преобразования ее в государственные акционерные компании. Общая схема действий при этом примерно заключается в следующем: для оценки имущества и задолженности создается ликвидационная комиссия из представителей органов государства, которая исчисляет излишки основных фондов (земли, зданий и оборудования), материальных запасов, принимает меры для их реализации на рынке в целях покрытия задолженности, а оставшиеся фонды оценивает по остаточной стоимости; работники увольняются. Но на ликвидационную комиссию возлагается ответственность за трудоустройство; ликвидационная комиссия осуществляет выпуск акций. Акционерная компания принимает на себя задолженность в размере разницы между остаточной стоимостью основных фондов и стоимостью выпущенных акций. Оставшаяся задолженность покрывается за счет реализации излишков ценностей. Впоследствии акции компании реализуются по рыночной стоимости.

На переходный период директор акционерной компании назначается государственным органом, а затем избирается Советом компании.

Часто бытует мнение, что в рыночной экономике цены отражают полную свободу рынка. В Японии же действует специфический механизм воздействия на денежное обращение и цены. Изменение цен происходит путем принятия решений Центральным банком. Существует тесная зависимость между изменением цен и курсом йены. Чтобы ограничить рост цен, банк Японии прибегает к повышению кредитного процента, способствующего благоприятной динамике цен. В аппарате управления экономического планирования существует специальное подразделение — бюро по ценам, которое участвует в разработке макроэкономических прогнозов, динамики прежде всего розничных цен, а на пятилетний период — оптовых, привлекая для этой цели банковскую информацию и собственные разработки. Главная цель бюро по ценам — вскрыть дополнительные резервы для сокращения издержек и обосновать возможность снижения цен. Бюро проводит обследование цен по разным товар-

ным группам, публикует эту информацию, а также разрабатывает предложения по политике цен. Исключительная роль отводится сравнению динамики внутренних цен с изменением мировых и выявлению причин отклонения. Значительное место в деятельности бюро занимает разработка тарифов на коммунальные услуги.

В целом пятая часть цен Японии регулируется непосредственно правительством, с использованием для этого достаточно эластичных методов. Тарифы разрабатываются в соответствующих министерствах при активном участии компаний, которые определяют минимальный уровень цен. Правительство анализирует эти предложения и дает свои заключения. Все это подтверждает вывод о том, что применение антимонопольного законодательства, создание нормальных условий для функционирования рынка — надежный инструмент противодействия повышению цен.

Воздействие государства на научно-техническое развитие

В изучении мирового опыта управления экономикой особый интерес представляет проблема научно-технического развития. Известно, что основным двигателем прогресса техники в развитых странах является конкуренция. По мере преодоления монополизма, вхождения в рыночные отношения требуется и у нас включать этот рычаг в действие. Опыт ряда развитых стран показывает, что государство держит важнейшие направления научно-технической политики под своим контролем и непосредственным воздействием.

Так, в Японии создан четко отлаженный механизм выбора основополагающих направлений экономической и научно-технической политики. Это единственная страна из развитых капиталистических, которая применяет принцип отраслевой координации и выбора отраслевых приоритетов в государственном регулировании рыночной экономики.

Организация поддержки формирующейся отрасли начинается в министерстве с обследования ее состояния, определения перспектив и потребностей в ресурсах, ограждения от иностранной конкуренции и т. д. Если речь идет о помощи в частичном свертывании неперспективной отрасли, то в ее составе определяются конкретные нерентабельные производства. Затем министерство объявляет отрасль стратегически важной — с точки зрения развешивания, модернизации, «расчистки» отраслевой структуры — и добивается у кабинета министров прав на льготы для нее, вплоть до внесения в парламент соответствующего законопроекта.

Закон о временных мерах поддержки той или иной отрасли разрешает министерству, совместно с отраслевыми ас-

социациями, разрабатывать и проводить в жизнь отраслевые программы. При этом прямая координация деятельности фирм, например, увязка между ними объемов выпуска продукции, планов капиталовложений, ввода в действие новых мощностей, демонстрация оборудования, согласуется с Комиссией по справедливым сделкам и подлежит контролю с ее стороны.

Для нашей страны представляет интерес система регулирования научно-технического прогресса в Японии на всех уровнях — от государственного до частных предприятий. При выработке основополагающих принципов научно-технической политики правительство и деловой мир опираются на широкую сеть разнообразных консультативных органов, научно-исследовательских учреждений, мнение ученых и специалистов, представителей общественности и средств массовой информации. При канцелярии премьер-министра действует Управление по науке и технике, имеющее функции исполнительного органа, отвечающего за претворение в жизнь проводимой правительством Японии научно-технической политики. Под его эгидой работают 14 специализированных государственных научно-исследовательских институтов и научных центров, прямая задача которых заключается в изучении особо остро стоящих перед страной проблем научно-технического порядка и оказании помощи различным правительственным учреждениям в разработке подходов к их решению.

Важнейшими рычагами государственного управления научно-техническим прогрессом во многих развитых странах являются прямое бюджетное субсидирование; льготное целевое кредитование по линии специализированных государственных кредитных институтов; налоговые льготы и льготные формы амортизации; привилегии на инвестиции. Их следует изучить и наиболее прогрессивные из них использовать у нас с учетом особенностей нашей экономики.

В Швеции часть прибыли, направляемая на капиталовложения, а также выручка от продажи акций при создании новых организационных форм, освобождаются от налогообложения, что стимулирует организацию новых предприятий. Бурное развитие новых, преимущественно наукоемких производств, органически сочетается с сокращением низкоконкурентных традиционных. Швеция, занимавшая второе место в мире после Японии по судостроению, за 10 последних лет закрыла все верфи, вдвое сокращены добывающая промышленность и черная металлургия, более чем вдвое — текстильная промышленность. На их месте при помощи государства возникли филиалы фирм «Вольво», «СААБ», «АСЕА» и др.

Серьезную помощь в научно-технических разработках в Швеции оказывает государство, главным образом через свои министерства. В Министерстве про-

мышленности, например, для этой цели создано Управление научным развитием с бюджетом в 150 млн. долл. в год. Эти средства на возвратных или безвозмездных началах субсидируются в дополнение к большим средствам промышленных фирм по 3000 проектам. Управление ведет и большую координационную работу, концентрируя усилия по главным направлениям технического прогресса. Так, выделено 170 млн. долл. на 5 лет по программе «Микроэлектроника», 180 млн. долл. — по программе «Космос» и т. д.

Новое в социальной политике

В ряде развитых стран мира заметные изменения происходят в социальной политике. В этой связи следует более тщательно изучить «шведскую модель», которая, на наш взгляд, является относительно самостоятельным путем развития страны. Теснее становится взаимосвязь управления обществом и интересов людей. Основное внимание уделяется социализации системы распределения, сферы потребления и обслуживания.

Среди социальных проблем в Швеции выделяются три основных направления: проведение принципа равенства, т. е. равных возможностей благосостояния для членов общества; обеспечение социальных гарантий людям, находящимся в разных ситуациях; полная занятость трудоспособного населения. Главное достоинство «шведской модели» — сочетание развитой экономики с повышением благосостояния населения и в первую очередь с обеспечением полной его занятости. Решение этих проблем дало весьма ощутимые результаты. В Швеции самая высокая в мире (после Японии) продолжительность жизни — 77 лет. По уровню совокупного личного потребления на душу населения Швеция занимает ведущее место в Европе и даже в мире, после США и Канады.

Крайне важно, что в Швеции среди развитых капиталистических стран наибольшая степень занятости трудоспособного населения — 83—84%. Безработица же сокращена до 70 тыс. человек, или 1—2% трудоспособных. Безработными считаются лица, у которых перерыв в работе составляет более 5 дней. В то же время, по данным Управления рынка труда, в стране насчитывается около 60 тыс. свободных рабочих мест. Они образовались в силу недостатка квалификации у ищущих работу или неудобного территориального расположения.

В середине 70-х гг. в стране была разработана система так называемых «законов надежности», жестко регламентировавшая порядок найма на работу, основания и процедуру увольнения, условия труда и т. д. При этом увольнение работников обязательно обсуждается с профсоюзным комитетом, который может не согласиться с данным решением, если оно противоречит трудовому законодательству.

В 1982—1983 гг. в Швеции была разработана концепция «активной политики в области рынка труда», конечная цель которой — полная ликвидация безработицы и обеспечение системы мер по созданию новых рабочих мест, их учету в общенациональном масштабе, переквалификации кадров. В известном смысле она уникальна, поскольку в других странах меры в этой области в основном сводятся к оказанию материальной помощи безработным, как правило, в форме пособий. По расчетам органов по труду Швеции, из общей суммы ресурсов, направляемых на повышение занятости населения, три четверти расходуется на активную политику на рынке труда и лишь одна четверть — на выплату пособий безработным.

В настоящее время по всей территории Швеции рассредоточены 320 бюро по трудоустройству, где при помощи широкой компьютеризации, единого банка данных можно получить информацию о вакансиях, условиях предлагаемой работы в масштабах всей страны. При этом меры отнюдь не сводятся к предоставлению работы: главным считается профориентация (в 1987 г. ею было охвачено около 30 тыс. человек). С этой целью в стране создано 88 институтов рынка труда. Они выявляют возможности клиентов, дают рекомендации, направляют на соответствующие курсы. Подсчитано, что на каждого желающего получить новую профессию институты тратят в среднем 70 тыс. крон.

Швеция имеет развитую систему социального обеспечения. Оно представлено многообразными формами обслуживания и денежных пособий, которые пересматриваются с учетом индекса цен. Одно из таких пособий — пенсия — носит всеобщий характер и подразделяется на три вида: по старости, в связи с потерей трудоспособности и семейная (при потере кормильца).

Основной вид пенсионного обеспечения — пенсия по старости. Она может состоять из трех частей: народной пенсии, общей дополнительной пенсии по выслуге лет и дополнительных выплат.

Народная пенсия выплачивается независимо от трудовой деятельности и стажа работы. Она одинакова для всех и составляет 90% прожиточного минимума, который рассчитывается центральным статистическим управлением на каждый месяц. Народная пенсия не облагается налогом, а в случае, если пенсионер не имеет других доходов, муниципальные власти полностью покрывают его расходы на квартплату, обеспечивают его бесплатным проездом на городском и льготным на железнодорожном транспорте. Главное условие получения общей дополнительной пенсии по выслуге лет — работа не менее трех лет по найму или предпринимательская деятельность. Ее размер составляет примерно 60% средней величины доходов. Вторая дополнительная, или «договорно-дополнительная» — менее распространенная пенсия,

представляющая собой надбавку к первым двум, выплачивается в соответствии с условиями, оговоренными при заключении трудового договора между профсоюзом и предпринимателем.

Интерес представляет система социального обслуживания пенсионеров, включающая помощь на дому, дома для престарелых, дома (центры) с необходимым обслуживанием. Традиционно сложилось, что на старости лет шведы остаются без помощи детей и, следовательно, могут рассчитывать только на свои силы и помощь государственных и местных властей. В связи с этим в шведском обществе создана развитая система социальной помощи престарелым, которая рассматривается как составная часть их существования.

Шведские специалисты пришли к выводу о приоритетном развитии домов (центров) с необходимым обслуживанием пенсионеров. На их содержание требуется меньше расходов, чем на дома для престарелых, они больше отвечают интересам пенсионеров и позволяют им сохранить привычный образ жизни. Что касается домов для престарелых, то их строят для людей самого старшего возраста, нуждающихся в постоянном и более квалифицированном уходе.

Широкое распространение получила помощь престарелым на дому. Этот вид услуг взяли на себя местные власти. В него входят приготовление пищи, уборка, стирка белья, доставка продуктов, гигиеническое обслуживание и некоторые другие услуги, оплачиваемые пенсионерами с определенной скидкой или предоставляемые им бесплатно. По оценкам центрального статистического управления Швеции, различными видами данной помощи, хотя бы раз в год, пользуются около 300 тыс. человек.

В Швеции достигнут сравнительно высокий жилищный стандарт. В 1985 г. 96% населения проживало в просторных квартирах или отдельных домиках с современными удобствами: телефоны имеются в 98,9% квартир, стиральные машины — 97,7, морозильники — 91,6, телевизоры — 97%. В среднем на одного жителя приходится 1,8 комнаты (с учетом кухонь). В «стесненных» жилищных условиях (т. е. в квартирах, где количество жильцов превышает два человека на жилую комнату — без учета кухни и гостиной комнаты) проживают 2,4%, а 1,6% — в неблагоустроенных домах. Около 60% всех жилищ находится в собственности граждан и компаний. Квартирная плата составляет примерно 30% реальных доходов семьи, из-за этого значительная часть населения вынуждена обращаться за жилищными пособиями.

Было бы неверно представлять развитие рассматриваемых стран как беспроblemное. Их достаточно много, о чем говорит некоторое замедление экономического роста в Швеции. Но мы выделили лишь те стороны, которые полезно, на наш взгляд, изучать и использовать.

Организация работы по изучению и использованию мирового опыта

Важнейшая задача сегодня — организовать работу по изучению и использованию мирового опыта экономического и социального развития, которая в стране еще не отработана. Им в большей части бессистемно занимаются многочисленные институты, экономические ведомства, специалисты. Выходят брошюры, статьи, зачастую противоречащие друг другу. За рубеж выезжают представители различных организаций, как правило, за советами по одним и тем же вопросам, чем вызывают немалое удивление наших иностранных партнеров. Объясняется это, пожалуй, тем, что одни что-то изучают и пишут об этом, другие — совершенно самостоятельно разрабатывают проекты директивных документов. Органической увязки в этой работе нет, что наносит немалый вред делу перестройки в экономике.

Надо обеспечить четкую координацию всей этой работы в разрезе страны и сегодняшних ее проблем. В последние два года удалось несколько продвинуться в этом направлении вперед, появились некоторые новые методы, которые, на наш взгляд, следует развивать, совершенствовать. Выделим только основные стороны такой работы.

Прежде всего это проведение совместных экономических дискуссий, обсуждение с зарубежными коллегами наиболее

актуальных вопросов экономической перестройки в нашей стране. Важно их проводить планомерно, концентрируя усилия на тех направлениях, которые объективно возникают в ходе перестройки. Уже в течение двух лет идут широкие дискуссии с представителями шведских деловых кругов, научной общественностью. Первая встреча за «круглым столом» состоялась летом 1988 г., когда в Швецию выехала группа видных советских экономистов, второй раунд — в сентябре 1989 г. в Москве, где обсуждались вопросы становления рынка с учетом опыта Швеции. Наконец, в сентябре 1990 г. шведское правительство снова пригласило советских экономистов для продолжения дискуссии за «круглым столом» в Стокгольме.

Практика такой двусторонней работы себя оправдывает, она углубляется и совершенствуется. Сейчас уже развито сотрудничество с Японией, ФРГ, Францией. Очень важно, что ряд стран выделяет средства для организации подготовки советских менеджеров. Кроме этого, начинают работу совместные советско-шведские рабочие группы в рамках «круглого стола» по обсуждению наиболее острых вопросов экономической перестройки (налоговые системы, создание акционерных обществ и др.). Все это будет способствовать накоплению в нашей стране опыта по решению острых проблем экономического и социального развития.

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. Симakov**, **Д. В. Украинский**, **Е. И. Уваров**.

Технический редактор **Л. С. Алексеева**.

Сдано в набор 29.11.90.
Печать высокая.

Подписано в печать 20.12.90.

Усл. печ. л. 11,2. Усл. кр.-отт. 11,57.
Тираж 24 704 экз. Заказ № 3143. Цена 1 р. 20 к.

Формат 70×108¹/₁₆.
Уч.-изд. л. 13,13.

Адрес редакции: 103009, Москва, К-9, пр. Маркса, 12. Тел. 292-15-77; 292-17-97.
Ордена Ленина и ордена Октябрьской Революции типография имени В. И. Ленина
издательства ЦК КПСС «Правда», 125865 ГСП, Москва, А-137, ул. «Правды», 24.

Издательство «Экономика» готовит к выпуску в 1991 г. книгу коллектива авторов под ред. С. П. Первушина «Производство и воспроизводство: пора перемен», 14 л., 1 р. 80 к. Книга объявлена в плане выпуска литературы издательства «Экономика» на 1991 г., № 28.

Аудитория. Экономисты-исследователи, преподаватели политической экономии, пропагандисты.

Содержание. Обоснована необходимость ускоренной перестройки народнохозяйственных пропорций в пользу отраслей, производящих предметы потребления и услуги. Мотивируется это не только катастрофическим отставанием потребления от производства, но и кризисной экологической ситуацией и нарушением демографических процессов. В работе аргументированно раскрывается вред господствующих до последнего времени догматических представлений о так называемом «законе» преимущественного производства средств производства, авторство которого обычно приписывается В. И. Ленину. Методологическую основу модернизации пропорций составляет классическая теория воспроизводства, очищенная от догматических извращений. Весомые аргументы в пользу оптимизации пропорций черпаются из зарубежной практики.

В качестве факторов, содействующих модернизации пропорций, используется весь арсенал организационно-экономических средств, но главное внимание уделяется резервам, заложенным в новейших направлениях научно-технического прогресса, в переходе к новому техническому укладу.

При подготовке работы использованы оригинальные статистические материалы, новейшие отечественные и зарубежные источники.

Оглавление. Критерии неотложной необходимости перестройки; экологическая ситуация, демографический аспект, структурный кризис.

Методологические основы управления пропорциями: исходные принципы, как читать классические схемы воспроизводства, тип технического прогресса и тип пропорций, двойственный характер труда и проблема пропорциональности. Индивидуальное воспроизводство в системе производственных отношений.

Организационно-экономические факторы оптимизации пропорций: план и рынок, инвестиционная политика, концентрация и децентрация производства, непроизводственная сфера и пропорции материального производства.

Авторы. Доктора и кандидаты экономических наук с опытом научно-исследовательской и педагогической работы. Руководитель коллектива, ответственный редактор и автор большинства разделов — доктор экономических наук профессор С. П. Первушин.

Заказы на книгу следует направлять в издательство «Экономика» по адресу: 121864, Москва, Бережковская наб., д. 6.

Уважаемые читатели!

Издательство «Экономика» готовит к выпуску в 1991 г. литературу по экономике труда. Книги объявлены в тематическом плане выпуска литературы на 1991 г.:

№ 8. АНАНЬЕВ Ю. Д. **Оценка сложности труда и его оплата: вопросы методологии.** 11 л. 1 р. 80 к.

№ 88. ВЕЛЛЕР М. В. **Бригады в новых условиях хозяйствования.** 8 л. 50 коп.

№ 10. ВОЕЙКОВ М. И., СОБОЛЕВ Э. Н., ЧЕТВЕРНИН Т. Я. **Мотивация трудовой активности: проблемы и поиски.** 14 л. 2 р. 30 к.

№ 89. ГЕНКИН Б. М. **Хозрасчет, нормирование, эффективность.** 10 л. 1 р. 50 к.

№ 95. ДРУЖИНИН Г. В. **Методы анализа человеко-машинных систем.** Справ. пособие. 18 л. 1 р. 30 к.

№ 118. ОНИЩЕНКО В. Я. **Охрана труда на предприятии.** Справ. пособие. 12 л. 70 коп.

№ 94. **Практикум по экономике, организации и нормированию труда.** Учеб. пособие для вузов. Под ред. Л. И. Жукова, Г. Р. Погосяна. 10 л. 40 коп.

№ 90. ПРИГАРИН А. А., БЕККЕР И. И. **Инженерно-управленческий труд: система оценки.** 9 л. 55 коп.

№ 15. **Труд лиц пенсионного возраста.** Под ред. Е. Г. Ангосенкова, Л. И. Прониной. 12 л. 2 руб.

№ 92. **Трудовой потенциал советского общества.** Под ред. Д. Н. Карпухина, И. С. Масловой. 18 л. 3 р. 30 к.

№ 93. ЧИЖОВА Л. С. **Трудовые ресурсы региона в системе занятости.** 10 л. 1 р. 70 к.

Книги издательства можно заказать в книжных магазинах, распространяющих общественно-политическую литературу.

